

La industrialización argentina revisitada. Un repaso estilizado de los avatares de la producción manufacturera en el largo plazo (1880-2020)¹

Argentine industrialization revisited. A stylized review of the vicissitudes of manufacturing production in the long term (1880-2020)

Juan Odisio² y Marcelo Rougier³

Resumen

Síntesis de la evolución del sector industrial en la Argentina desde fines del siglo XIX hasta la actualidad. El trabajo se divide en cinco grandes etapas que incluyen el despliegue de la industria durante el modelo agroexportador; la consolidación

1 En este trabajo hemos revisado y ampliado el capítulo publicado en Odisio y Rougier (2021).

2 Investigador Adjunto del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET), Profesor de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires (FCE-UBA), director del Área de Estudios sobre la Industria de Argentina y de América Latina AESIAL (AESIAL-CEHEAL).

Correspondencia (Corresponding author): odisio@gmail.com.

3 Investigador Principal del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET), Profesor Titular de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires (FCE-UBA), Director del Centro de Estudios sobre Historia Económica Argentina y de América Latina (CEHEAL). marcelorougier@yahoo.com.ar.

de una estrategia de industrialización por sustitución de importaciones a partir de la década de 1930; el abandono de la industria como sector clave de la acumulación económica entre 1980 y la crisis de 2001; y la recuperación parcial de la producción de manufacturas hasta 2015. También se repasan los años recientes, caracterizados por un fuerte retraimiento de la industria como consecuencia de la aplicación de políticas neoliberales y la actual pandemia internacional del COVID-19.

Palabras clave: industria argentina, política industrial, industrialización por sustitución de importaciones, promoción industrial, Argentina

Abstract

Synthesis of the evolution of the industrial sector in Argentina from the late 19th century to the present. The article is divided into five major stages that include the deployment of the industry during the agro-export model; the consolidation of a strategy of industrialization by import substitution from the 1930s onwards; the abandonment of industry as a key sector of economic accumulation between 1980 and the 2001 crisis; and the partial recovery of manufacturing production until 2015. Recent years are also reviewed, characterized by a strong retraction of industry as a consequence of the implementation of neoliberal policies and the current international COVID-19 pandemic.

Keywords: Argentine industry, industrial policy, import substitution industrialization, industrial promotion, Argentina

* * *

Introducción

Este artículo pasa revista a la evolución del sector industrial en la Argentina desde fines del siglo XIX, cuando se produjeron las primeras manifestaciones de la industria moderna, hasta las primeras décadas del siglo XXI. La tarea supone abordar etapas históricas que se encuentran definidas por la propia dinámica del sector, conjuntamente con las políticas económicas e industriales que las promovieron o afectaron de un modo determinante; es decir, no responden a una lógica política como muchas veces se ha presentado, sino que son propias de la dinámica industrial. Esos momentos son considerados como marcos de análisis específicos, diferenciables por determinadas variables y problemas, que influyen en períodos posteriores y, por lo tanto, pueden leerse como una historia global del devenir de la industria en el largo plazo.

Así, dividimos el trabajo en cinco grandes fases o momentos: a) el despliegue de la industria durante el modelo agroexportador, b) la consolidación de un modelo de industrialización por sustitución de importaciones a partir de la década de 1930 (que incluye los avances en la integración manufacturera y el auge de la industrialización en los años cincuenta y sesenta), c) el abandono de la industria como sector clave de la acumulación económica a partir de la última dictadura militar, y d) la recuperación parcial de las manufacturas luego de la crisis de 2001-2002 y la nueva desindustrialización de los últimos años producto de la aplicación de políticas neoliberales y la pandemia internacional.⁴

⁴ Esta periodización puede abrirse, a su vez, en diferentes subetapas tal como se presenta en Rougier (coord.) (2021).

En suma, presentamos un trabajo de síntesis que incorpora la profusa literatura que sobre distintos aspectos de la historia de la industria ha visto la luz en los últimos lustros en la Argentina; una mirada actualizada de largo plazo que, a su vez, dada la ausencia de estudios de esta característica, intenta una interpretación estilizada y original.

a) La industria durante el modelo agroexportador

La industria moderna en Argentina se inició con el llamado modelo agroexportador. Las transformaciones tecnológicas y productivas de la segunda mitad del siglo XIX, la vinculación del país a los mercados internacionales, la masiva llegada de trabajadores y capitales, el temprano proceso de urbanización y el acelerado crecimiento del ingreso suscitado por la exportación de materias agropecuarias a los países europeos dieron origen a un mercado interno en fuerte expansión tras su efectiva integración gracias a la eliminación de las barreras aduaneras interiores y la veloz expansión del ferrocarril. Esas condiciones permitieron el despegue de los primeros establecimientos fabriles de importancia, muchos de ellos producto de los eslabonamientos generados por el auge de la economía primario-exportadora. Vinculada estrechamente a la dinámica macroeconómica y a la política económica implementada, la temprana industria argentina se orientó en torno a dos mercados: el procesamiento de materias primas para la exportación (en el que destacaban los frigoríficos, dominados por el capital inglés y estadounidense) y la producción de elementos simples de consumo masivo para el mercado interno, como alimentos y bebidas, confección de ropa, calzado y elementos para la construcción.

La tasa de crecimiento de las manufacturas, especialmente a partir de la década de 1890, fue importante (Figura 1). Se ubicó cerca del 8% anual y el impulso se dio principalmente por la rama textil y a partir de 1900, por la de alimentos. De hecho, el rubro de alimentos y bebidas representaba más de la mitad del PIB industrial debido a la implantación de grandes plantas como frigoríficos, molinos, ingenios y bodegas. Ese desempeño industrial, enmarcado en el crecimiento general de la economía y en sus fluctuaciones, estaba centrado en la región pampeana, donde se encontraba la mayor proporción de las industrias y del valor agregado, aun cuando las economías regionales de Tucumán, en el noroeste, y Cuyo registraban importante producción manufacturera destinada al mercado interno.

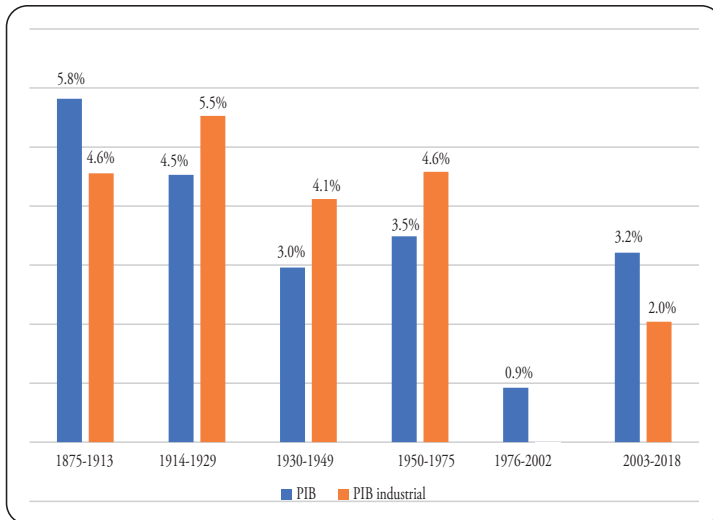


Figura 1. Tasa de crecimiento promedio anual del producto bruto interno e industrial (1875-2018)

Elaboración propia basada en datos de Salles (2021).



Figura 2. Regiones de la República Argentina

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos de la República Argentina.

20

Como han señalado estudios clásicos sobre la historia del sector industrial (Dorfman, 1970 y 1983; Ferrer, 1989; Jorge, 1971; Katz y Kosacoff, 1989; Schvarzer, 1996), la industria argentina se desplegó con dos rasgos característicos, que resultaron duraderos: por un lado, una notable polarización, que se manifestó tanto económicamente en

la pervivencia de unas pocas enormes empresas concentradas (muchas de ellas integrantes de grupos empresariales diversificados como Tornquist, Bunge y Born o Bemberg), junto a un sinnúmero de pequeños establecimientos casi artesanales, dada la aglomeración de la producción manufacturera en la ciudad de Buenos Aires (Rocchi, 2006; Belini, 2017). Por otro lado, esa incipiente producción industrial demandaba insumos importados en cantidad no desdeñable, una visión que no se correspondía con los argumentos vertidos en los debates de la época, que insistían en la necesidad de impulsar solamente a las “industrias naturales” del país (aquellas que utilizaban materias primas de elaboración local).⁵ Justamente, solo aquellas industrias que tenían materias primas locales tuvieron cierto despeque durante la Primera Guerra Mundial (como alimentos y textiles) y sustituyeron las importaciones; mientras las empresas que recurrían a insumos importados, como las metalúrgicas y otras menos “naturales”, sufrieron una fuerte caída en ese período.

Finalizada la guerra y hasta la crisis de 1929, el crecimiento industrial se aceleró y se mantuvo en torno al 8% anual en promedio (Figura 1). Gracias a la masiva llegada de capitales norteamericanos y europeos (en especial, alemanes), se produjo una importante expansión industrial con la inversión en ramas productivas que eran novedosas en el país: petróleo, cemento, automóviles, química, farmacéutica, teléfonos, gráficas, entre otras, y también de la industria textil, cuando se recuperaron las importaciones. Ello se reflejó en el incremento de la tasa de inversión, la importación

5 Sobre los debates en ese período, véase Rougier y Odisio (2017), especialmente el capítulo 1.

de maquinarias y los cambios en la estructura del sector industrial. Desde el punto de vista microeconómico, implicó una mayor transferencia y difusión de tecnología y procesos del sistema americano, además de nuevas formas de organización y estrategias de inserción en los mercados consumidores.

Los grandes grupos diversificados locales perdieron peso relativo y surgieron algunas grandes empresas de capital local, como SIAM en el rubro de la metalmecánica, con plantas de gran tamaño comparadas con el resto de Latinoamérica (Rougier y Schvarzer, 2006). Además, apareció del Estado empresario, un nuevo actor que tendría peso relevante en el desarrollo industrial argentino durante las siguientes décadas. En ese sentido, destacó la creación de YPF en 1922, la primera petrolera estatal del continente que es, hasta la fecha, la empresa más grande del país.

Las posturas en torno a la necesidad de impulsar (o no) una industrialización más compleja en Argentina se habían delineado al calor de las crisis de la segunda mitad del siglo XIX y se mantuvieron en décadas posteriores. Si bien es innegable que no existió una política industrial como tal durante el predominio de la economía agroexportadora, algunos autores han sostenido que el esquema macroeconómico del “orden conservador” no resultó adverso al desarrollo de capacidades fabriles en el país. Ante la falta de una política integral tendiente al logro de ese objetivo, y dada la ausencia de otras medidas, el principal instrumento en discusión fue la protección aduanera desplegada a partir de la década de 1870. La política arancelaria en el período impuso un elevado nivel de derechos arancelarios, cercanos al 20% en promedio, que quedaron plasmados

en la Ley de Aduanas de 1906.⁶ No obstante, ese nivel cayó durante la Primera Guerra Mundial para recuperar la protección efectiva después por la devaluación del peso.

En un contexto favorable en términos generales al liberalismo económico, las definiciones parecieron depender más de las necesidades de ingresos públicos (dado que la aduana era la principal fuente de recursos fiscales) y las presiones de intereses particulares, sobre todo de los vinculados al comercio con Inglaterra. Las grandes empresas ubicadas en el mercado local presionaban por la protección de los bienes que producían y la exención sobre los insumos y maquinarias que necesitaban. El resultado de estos factores y presiones era una combinación de librecambio y proteccionismo que permitía vínculos estrechos con el mercado británico y americano (para la compra de bienes, como material ferroviario y maquinaria agrícola) y al mismo tiempo facilitaba la protección de la producción local en nichos no contradictorios con esos vínculos. De este modo, la estructura aduanera cristalizada hasta 1930, además de su inestabilidad en términos reales, se caracterizó por haber emplazado, al decir de la época, un “proteccionismo al revés”, pues fijaba una carga mayor para la importación de bienes finales que a los insumos industriales. En rigor, se trataba de un proteccionismo pragmático que defendía los intereses industriales sin afectar el equilibrio con otros sectores económicos y regiones. Argentina, con evidente diferencia, había logrado desplegar el sector industrial más amplio de América Latina (Figura 3). A fines de la

6 Sobre este tema, véanse los debates entre Jorge Schvarzer y Roy Hora (Hora, 2000 y 2001; Schvarzer, 2001 y 2012). Una influyente lectura sobre la política arancelaria en América Latina para el período previo a la crisis de 1930 se encuentra en Coatsworth y Williamson (2004).

Segunda Guerra Mundial, el producto industrial argentino representaba más del doble que el brasileño o el mexicano.

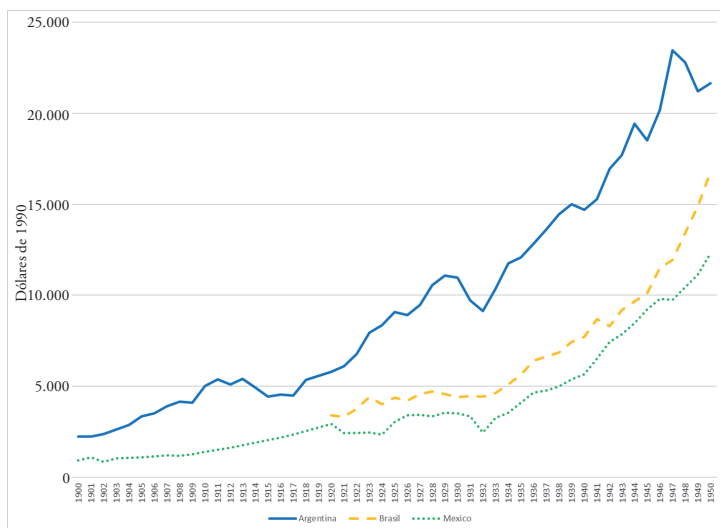


Figura 3. PIB industrial de Argentina, Brasil y México, en dólares de 1990 (1900-2018).

Elaboración propia basada en datos de MOxLAD y el Banco Mundial.

b) El modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI)

24

La crisis mundial desatada en octubre de 1929 planteó nuevos desafíos para la economía argentina y la política económica. En respuesta, el intervencionismo estatal aumentó buscando tanto amortiguar las fluctuaciones asociadas al resultado externo como sostener los niveles de empleo. En ambas direcciones, el sector industrial fue percibido como respuesta para la nueva estrategia de desarrollo. Dada la gran vulnerabilidad externa de la economía respecto al ingreso de capitales del

exterior y a los precios internacionales, desde mediados de la década de 1930 la conducción económica buscó, de modo pragmático y con éxito apreciable, compensar el efecto deprimente de los factores externos y mantener el nivel de producción y empleo. Con ese fin, procuró desvincular la oferta monetaria y la demanda interna de la crisis de divisas por la que atravesaba el país, mediante la introducción del control de cambios. Esta medida, junto a una revisión de los aranceles de importación por razones fiscales, tendió a encarecer las importaciones y a estimular su sustitución por producción nacional. Las posibilidades de avance en este terreno eran muy amplias, visto el manifiesto rezago en el desarrollo de algunas industrias como la textil, para las cuales existían, desde tiempo atrás, condiciones muy favorables para su expansión.

Más tarde, luego de la Segunda Guerra Mundial se inició la segunda etapa de crecimiento industrial (Figura 3). Entonces, fue evidente que el retorno a la *belle époque* de principios de siglo resultaba imposible, tanto por los profundos cambios económicos, sociales y políticos sucedidos en el país durante los años previos, como por el funcionamiento del nuevo sistema internacional de comercio y capitales que entonces emergió.

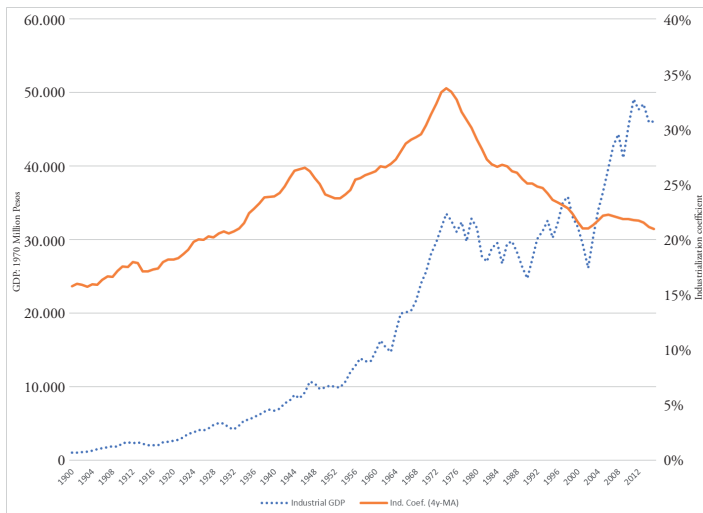


Figura 4. PIB industrial y coeficiente de industrialización (1900-2015).
Elaboración propia basada en datos de MOxLAD e Indec.

Nota: la línea continua es el promedio móvil de cuatro años del coeficiente de industrialización (valor agregado manufacturero sobre el total).

En la actividad manufacturera se produjo una transformación profunda. Durante los primeros años del proceso de sustitución de importaciones, entre 1930 y fines de la década de 1940, el liderazgo del crecimiento fue ejercido por las industrias tradicionales, fundamentalmente la textil (que creció 10% anual y generó 30% del incremento del valor agregado sectorial) y, en menor medida, por el agrupamiento de alimentos, bebidas y tabaco. Aunque perdieron progresivamente posiciones relativas, al iniciarse la década de 1950 todavía las ramas tradicionales aportaban cerca del 60% del producto industrial. Dentro de las ramas dinámicas, las industrias mecánicas y químicas contribuyeron significativamente al desarrollo industrial, pero se concentraron en las

actividades más sencillas, como la producción de productos metálicos simples y ensamblaje de automotores dentro de las mecánicas y, en las químicas, en bienes de consumo difundidos (jabonería, artículos de tocador y pinturas). La ausencia de políticas industriales estables de largo plazo y de una estrategia de apoyo al desarrollo del empresariado local, volvió a delegar en la inversión de capitales extranjeros, principalmente norteamericanos y europeos, el protagonismo en rubros alimenticios, en el sector textil, en la industria eléctrica, en productos farmacéuticos y medicinales, en la producción de neumáticos, etc.

El comportamiento de las diversas ramas industriales se modificó sustancialmente en torno de 1950, una vez que quedó consumada la sustitución de manufacturas sencillas (Rougier y Schorr, 2012). Así, cuando fue evidente que el coeficiente de importaciones no podía seguir comprimiéndose y que las exportaciones tradicionales no tenían gran espacio que ganar, la política económica se orientó hacia la integración de la matriz manufacturera (Figura 4). No es casualidad que al mismo tiempo la CEPAL y otras tribunas señalaran insistentemente que el crecimiento ya no podía estar liderado por las exportaciones. Las limitaciones y variaciones, tanto de la oferta exportable (afectada por cuestiones climáticas y el consumo interno) como de la demanda internacional (fuertemente variable y con creciente pérdida de dinamismo), ocasionaban fluctuaciones en el ritmo de acumulación, además de mostrar incapacidad de dar empleo a toda la población, lo que obligó a reformular la estrategia de desarrollo. Como resultado, el coeficiente de apertura disminuyó, desde un máximo de 56% en 1913, hasta 11% cuarenta años más tarde. A pesar de que el valor de las exportaciones se recuperó de los bajos niveles que tuvo en la década de 1930 (con un

promedio de 480 millones de dólares por año), la economía argentina mantuvo igualmente una estrategia orientada hacia adentro.

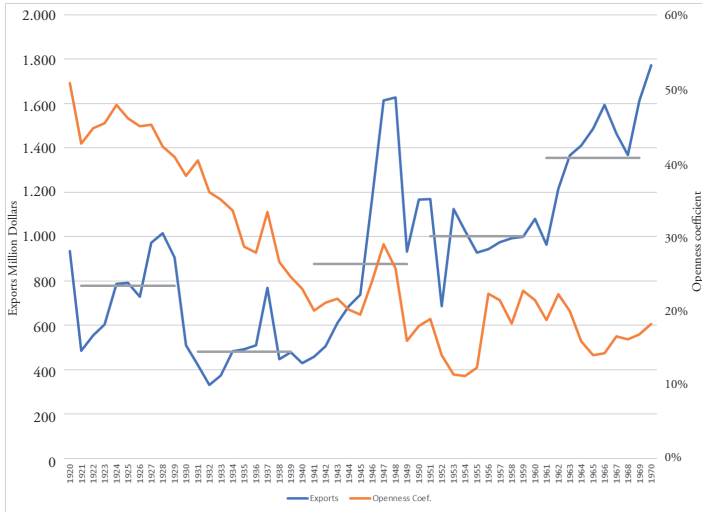


Figura 5. Exportaciones totales y coeficiente de apertura (1920-1970).
Elaboración propia basada en datos de Salles (2021) e Indec.

La forma de sostener el crecimiento debía pasar por la fabricación local de bienes manufacturados que antes se importaban; primero los de consumo duradero, y de bienes de capital e insumos industriales después. Efectivamente, si bien la economía argentina siguió caracterizada por una aguda inestabilidad, el sector industrial avanzó hacia una mayor complejidad (Figura 5). La industria textil solo contribuyó con el 4% del incremento del producto industrial entre 1950 y 1970, mientras que el conjunto de las ramas tradicionales aportó el 21%. Hacia fines de la década de 1960, las industrias tradicionales generaban el 38% del total del producto

industrial. Y, en términos de contribución a la sustitución de importaciones, su aporte declinó de 60% a 15%.

Por su parte, las industrias dinámicas contribuyeron con cerca del 80% del incremento del valor agregado de la industria manufacturera. Esa expansión coincidió con una participación creciente de subsidiarias de empresas extranjeras. A principios de la década de 1970, esa presencia era aproximadamente del 100% en la producción de tractores, hilados y fibras sintéticas, 85% en neumáticos, 70% en productos electrónicos y 97% en automotores. Las radicaciones tuvieron efectos positivos sobre diversas regiones y alentaron otros emprendimientos locales, ya que permitieron a las industrias dinámicas (como la producción metalmecánica, de maquinarias o productos químicos) asumir el liderazgo del crecimiento. Los factores que de acuerdo con la experiencia del desarrollo industrial internacional determinaron el rol hegemónico de las industrias dinámicas también influyeron en la Argentina. Además, dentro de esas industrias se fue acentuando el desarrollo de actividades más complejas. En el caso de las industrias metalmecánicas, por ejemplo, de la producción de bienes relativamente sencillos se pasó progresivamente a la fabricación de máquinas-herramientas, máquinas agrícolas e industriales, tractores, equipos eléctricos y de comunicaciones, materiales para la industria del transporte, artefactos eléctricos y productos electrónicos (Figura 6). En la industria automotriz, uno de los núcleos privilegiados de la política de atracción al capital extranjero, se pasó del ensamblado a la producción de vehículos con elevada participación de componentes locales; por otra parte, la amplia interacción entre empresas terminales de automóviles con el resto de la economía tuvo un efecto multiplicador sobre el nivel de actividad y empleo. La industria química también

registró cambios profundos con una mayor gravitación de productos básicos e intermedios y de la petroquímica.

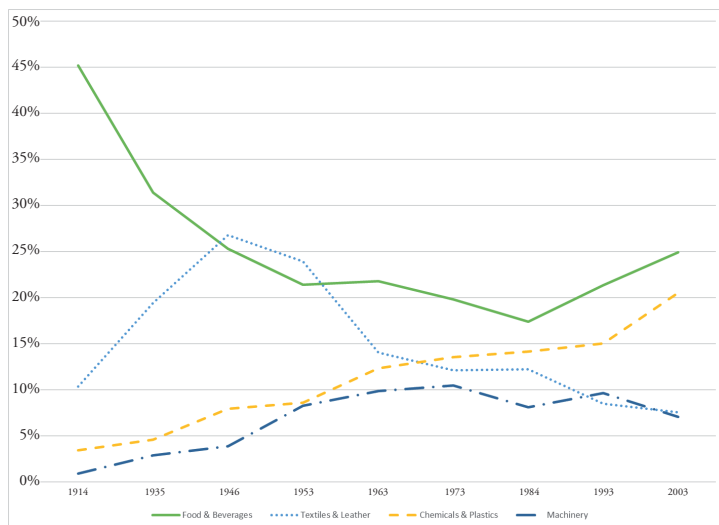


Figura 6. Estructura industrial según censos económicos, aporte al valor agregado sectorial de categorías seleccionadas (1914-2003).⁷
Elaboración propia basada en datos de Kulfas y Salles (2019-2020).

Desde otro punto de vista, en las décadas de 1930 y 1940 la importación de bienes de capital estuvo estrechamente asociada a la incorporación de nuevo equipo durable de producción (Figura 6). Es decir, la inversión dependía de las posibilidades de importar maquinarias en ese arduo contexto mundial. En cambio, de 1950 a 1975 esos flujos tuvieron un comportamiento dispar, ya que mientras las importaciones de bienes de capital tendieron a reducirse, la inversión en

30

7 Los agrupamientos corresponden a diversas actividades del clasificador ISIC Rev. 3: “Alimentos y bebidas” (15), “Textiles y cueros” (17, 18, 19), “Química y plásticos” (23, 24, 25), “Maquinaria” (29, 30, 31, 32, 33).

equipo de producción se hizo más profunda. Esa dinámica demuestra justamente el avance local de la sustitución de importaciones, que acompañó la demanda de inversión “acelerada” durante el momento de auge y maduración del modelo de industrialización en Argentina.

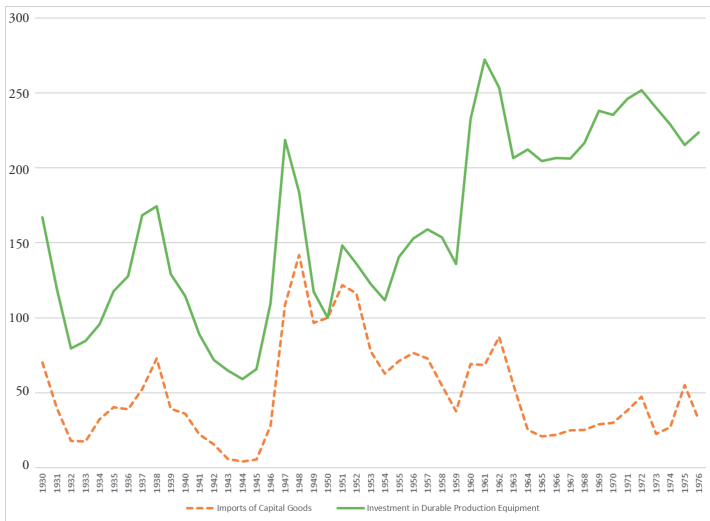


Figura 7. Importaciones de bienes de capital e inversión en equipo durable de producción sobre el PIB, 1950=100 (1930-1976).
Elaboración propia basada en datos de Salles (2021).

Como se mencionó, la primera apuesta durante la segunda etapa del modelo de industrialización sustitutiva fue acudir al capital extranjero, lo que intentaron hacer con distinta suerte tanto gobiernos democráticamente elegidos (Juan Perón, Arturo Frondizi) como militares (Juan Onganía) en los años cincuenta y sesenta. Sin embargo, hacia finales de esa década fue evidente que en el mediano y largo plazo la ex-tranjerización de la economía nacional tendía a generar más

problemas que soluciones en relación con la provisión de divisas. A una mayor demanda relativa de importaciones de las empresas foráneas se debían sumar las salidas de capital en forma de dividendos, utilidades, patentes, etc. Frente a ese diagnóstico, la última respuesta de la economía política de la industrialización fue fortalecer a las empresas de capital nacional (tanto privado como estatal) e impulsar la aparición de emprendimientos con escala de actividades y eficiencia no demasiado alejadas de la frontera internacional. Con esos lineamientos, en los años previos al golpe de Estado de 1976, se formaron en Argentina varios establecimientos con fuerte capacidad exportadora en los sectores de la industria básica, como aluminio, siderurgia, química y petroquímica, celulosa, metalmecánica y electrónica, entre otros. Algunos de ellos fueron impulsados por el Estado, que asumió una relevancia estratégica como empresario en el sector siderúrgico y petroquímico (en particular a través de empresas con participación del sector militar) y otros por el capital privado con fuerte apoyo del sector público a través de distintos mecanismos de promoción industrial (Rougier, 2011 y 2015). De hecho, la mayor empresa industrial del período fue la acerera SOMISA, inaugurada en 1960, pero impulsada desde los años cuarenta por los militares industrialistas encabezados por el general Manuel Savio, cuyo nombre se eligió para bautizar la planta siderúrgica.⁸ En ese contexto, el crecimiento de

8 En 1941, los esfuerzos de Savio condujeron a la creación de la Dirección General de Fabricaciones Militares, un *holding* militar-industrial que desempeñó a partir de entonces un papel preponderante en el desarrollo de la minería y la industria de base (siderurgia, química, mecánica, etc.) del país. El antecedente de SOMISA se remontaba a 1945, cuando los militares inauguraron Altos Hornos Zapla, el primer centro siderúrgico del país en la provincia de Jujuy. Sobre las ideas de los militares industrialistas véanse Belini y Rougier (2008), y Odisio y Rougier (2020).

las exportaciones industriales permitió la diversificación de la canasta de exportación, donde por primera y única vez perdieron importancia relativa los productos agropecuarios y sus derivados, como carne, harinas, aceite o cueros (Figura 8). La participación de los alimentos dentro de la canasta de exportación industrial pasó del 90% en 1960 a menos del 50% en 1975, mientras que las ventas de maquinaria y equipo se expandieron desde valores insignificantes hasta el 30% del total en ese período (Odisio y Rougier, 2019; Rougier y Odisio, 2019).

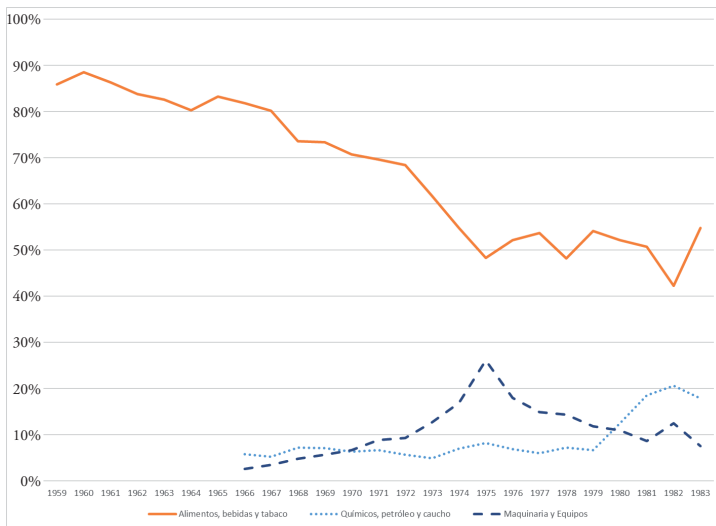


Figura 8. Exportaciones de bienes originados en la industria manufacturera, aporte al total sectorial de categorías seleccionadas (1959-1983). Elaboración propia basada en datos de la CEPAL (1986).

Si bien en todo ese período (y en contraposición con lo sucedido en las décadas previas) el ritmo de crecimiento de la industria argentina fue menor que el de sus principales

competidores regionales –lo que condujo a que en los años sesenta tanto Brasil como México sobrepasaran en tamaño absoluto al sector–, su avance no dejó de ser importante. De hecho, entre 1963 y 1975 mostró una trayectoria de crecimiento más consistente, asociado a una menor severidad de la restricción externa, al progreso de la sustitución de importaciones, la recuperación de las exportaciones tradicionales y al avance de las manufactureras. Hacia 1975, cuando el país contaba con 25 millones de habitantes, el sector industrial daba ocupación a un millón y medio de trabajadores en poco más de 120 mil establecimientos fabriles (Figura 9). La tasa de desempleo era entonces del 3,6%, la participación de los asalariados se había colocado nuevamente por encima del 48% en el ingreso nacional (como en los mejores años del primer gobierno peronista) y el salario promedio de un trabajador industrial rondaba los 1800 dólares mensuales. A grandes trazos, los *trente glorieuses* del capitalismo occidental coincidieron con el auge del modelo de industrialización en Argentina, una sociedad que a pesar de la profunda inestabilidad macroeconómica y la exclusión política que primaron durante gran parte del siglo XX sostenía una importante movilidad social ascendente y era de las más igualitarias en América Latina (Ferrer, 2008; Ferrer y Rougier, 2010; Rougier, 2014).

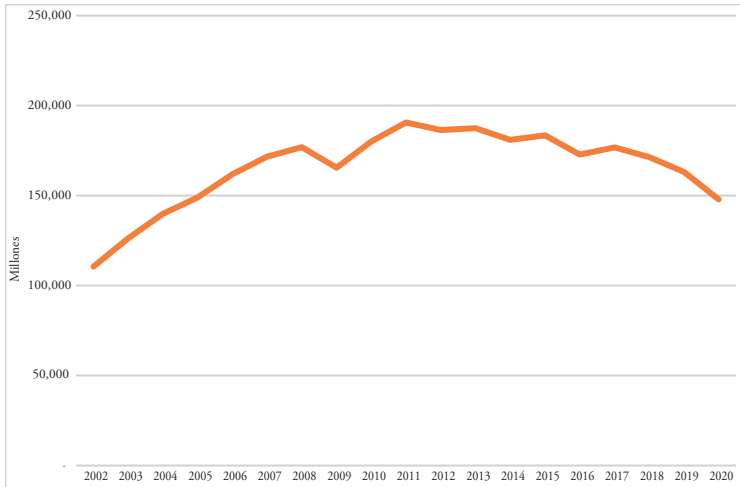


Figura 9. Ocupación y establecimientos industriales según censos económicos (1914-2003).

Elaboración propia basada en datos de Kulfas y Salles (2019-2020).

No obstante sus indudables avances, subsistían problemas estructurales en la dinámica de la industrialización argentina, que también cobijó contundentes problemas externos y monetarios. La sustitución de importaciones anudó estrechamente su evolución a la del balance de pagos. Si el financiamiento externo disponible se hizo más escaso para toda Latinoamérica, en el caso argentino resultó particularmente agudo y ocasionó que el ciclo industrial se asociara al resultado comercial, dado que las manufacturas demandaban divisas que no eran generadas por el sector, por lo que la canasta exportadora del país siguió estando fuertemente compuesta por bienes-salario (cereales y carne). Con las exportaciones agropecuarias relativamente estancadas en esos años, el ciclo económico y la intensidad de la demanda de importaciones configuraron un patrón cíclico de *stop & go*, particularmente claro entre 1949 y 1975. Como describieron los economistas

de la época, el crecimiento de la industria generaba tensiones en la balanza comercial que, al agotarse las reservas disponibles imponía un reajuste por medio del tipo de cambio. La devaluación, contra lo que suponía el discurso económico convencional de la época, no desencadenaba un impulso expansivo; el equilibrio de las cuentas externas se alcanzaba por la crisis asociada a una redistribución regresiva del ingreso. La subsecuente caída del consumo liberaba mayores saldos para la exportación (primaria), a la vez que hacía caer la demanda de importaciones (del sector industrial). Por otra parte, la fuerte resistencia a la baja de salarios y márgenes de ganancia hacía que los choques de precios relativos se volvieran impulsos inflacionarios persistentes.

c) El proceso de desindustrialización nacional

El programa económico impulsado en la última dictadura cívico-militar (1976-1983) implicó el abandono de los lineamientos establecidos en los 40 años previos. Si bien la prédica no era abiertamente contra la industria, sino más bien contraria a la intervención estatal, el desguace de la estructura de regulación y fomento implicó el temprano inicio de la desindustrialización en Argentina (Figura 1). La política económica fue cambiante e inconsistente, pero en términos generales la apertura económica, la veloz desregulación y la apreciación cambiaria condujeron a que los productos nacionales perdieran terreno frente al embate de las importaciones. En ese marco, se intentó plasmar una política de privatización de las empresas públicas industriales que, aunque no pudo avanzar demasiado, implicó un quiebre claro respecto al papel que el Estado empresario y las industrias militares habían jugado en el período anterior y que se consumaría quince años más tarde (Regalsky y Rougier, 2015).

A diferencia de lo que sostenía el discurso “eficientista” oficial de la dictadura, las empresas no tuvieron oportunidades de reconvertirse, lo que implicó la desaparición de las empresas más pequeñas. Debido a los esfuerzos “eficientistas” del período previo, logró sobrevivir el sector de los grandes emprendimientos y los fabricantes de productos básicos industriales, que tenían posibilidades de colocar su producción en los mercados internacionales frente a la caída vertical de la demanda doméstica y, como proveedores de divisas, eran además interlocutores privilegiados del gobierno.

Estas características se mantuvieron y profundizaron incluso después del retorno de la democracia en 1983 con una macroeconomía apremiada bajo el peso que había adquirido el endeudamiento externo, con términos de intercambio y condiciones financieras internacionales muy desfavorables. La discusión económica local, tanto académica como del campo político, fue dejando de lado el imperativo de la industrialización, en línea con el paulatino abandono de las teorías clásicas del desarrollo a escala mundial. Las corridas bancarias y las hiperinflaciones de 1989 y 1990 pusieron en el tope de las preocupaciones económicas al problema inflacionario. En 1991 comenzó a implementarse un programa de profundas reformas neoliberales, que iban incluso más allá de las propuestas del Consenso de Washington y que entre otras medidas implicó el establecimiento de una caja de conversión cambiaria, que la literatura bautizó como el modelo de convertibilidad. La nueva apreciación de la moneda y el fin de los últimos mecanismos de protección arancelaria y paraarancelaria de la producción local profundizaron la desindustrialización. La convertibilidad del peso argentino se sostuvo mientras las privatizaciones y los mercados de crédito externo proveían divisas al país. Ese modelo perdió dinamis-

mo a partir y de 1998 y, a fines de 2001, una profunda crisis financiera puso fin al experimento monetario.

Como consecuencia de las políticas que habían predominado a partir de 1976, el PIB creció muy lentamente en contraste con las tasas obtenidas durante el período anterior (Figura 1). En 1999, el PIB per cápita de los argentinos apenas si superaba el nivel alcanzado en 1974. Más grave aún, la industria, considerada el motor del crecimiento en el período anterior, se incrementó en esos mismos años a una tasa del 0,4% anual. Ese virtual estancamiento de la economía argentina entre 1976 y 2001 coexistió con las fuertes fluctuaciones del producto, signado por crisis y recesiones profundas.

Las transformaciones fueron particularmente notables en la industria manufacturera; su participación en la generación del PIB cayó del 33% al 16% en el período. Es cierto que en los países avanzados también se observó una declinación en esa participación, pero ello fue resultado de los cambios en la composición de la demanda, de la elevación de la productividad en el conjunto de la economía, del avance, integración y transformación incesante de la actividad industrial y de los cambios en la división internacional del trabajo. En la Argentina, en cambio, fue consecuencia de la desarticulación del tejido productivo, la creciente heterogeneidad en los niveles de productividad y la interrupción de la acumulación en sentido amplio (Kosacoff, 2000).

Más extraordinarios fueron los cambios en el sector manufacturero. Los más afectados fueron los que se encontraban en una posición vulnerable frente a la competencia externa o eran muy sensibles a las variaciones de la demanda interna. La necesidad de reducir costos y de mejorar la calidad de

los bienes ante la creciente competencia externa derivó en la sustitución de inversión en equipos nacionales por inversión en equipos importados, en la incorporación de partes importadas a la producción en reemplazo de insumos nacionales o en la comercialización de bienes finales importados por las propias empresas que buscaron de esa forma maximizar sus conocimientos del mercado, sus redes de comercialización y sus capacidades de asistencia técnica. Estas estrategias tendieron a desarticular la estructura productiva, se perdieron economías de especialización y se desbarató la infraestructura de subcontratistas independientes que la industria había desarrollado durante las décadas anteriores (Azpiazu y Schorr, 2010).

Alrededor de 400 firmas concentradas en los sectores dinámicos asociados a la extracción y procesamiento de recursos naturales, a la producción de insumos industriales básicos (como acero, petroquímica y aluminio) que antes habían sido fuertemente promocionados y parte del complejo automotriz realizaron reestructuraciones ofensivas para responder al nuevo contexto interno y a los cambios en el mercado mundial, y alcanzaron niveles de tecnología y economías de escala comparables a los más avanzados en el resto del mundo. En esas actividades disminuyó la participación del valor agregado en el producto final como consecuencia de la apertura y la sustitución de insumos y bienes de capital producidos internamente por importaciones. Las plantas de procesos continuos en las ramas del aluminio, celulosa y papel, siderurgia y petroquímica comenzaron a exportar inicialmente como alternativa para mantener la actividad de las plantas, ante un mercado interno recesivo, pero terminaron, en algunos casos, colocando en el exterior más de la mitad de la producción, lo que impulsó el conjunto de las

exportaciones industriales. En la década de 1990, el aumento de las exportaciones fabriles estuvo vinculado estrechamente a los envíos de productos petroquímicos y automotores al Mercosur (en especial, a Brasil).⁹ Mientras tanto, declinó la exportación de productos más complejos, principalmente maquinarias y equipos, que habían tenido fuerte expansión en la etapa anterior.

Miles de pequeñas y medianas empresas desaparecieron y transformaron el panorama social, particularmente en los grandes conglomerados urbanos del Gran Buenos Aires, Rosario y Córdoba, que habían tenido una expansión importante en el período previo. El resto de las firmas, alrededor de 25.000 sin incluir las microempresas, adoptaron comportamientos defensivos para acomodarse al nuevo escenario y sobrevivir.

En el sector, fueron particularmente evidentes dos procesos: la concentración de la producción y la participación dominante de filiales de empresas extranjeras. Hacia el cambio de siglo, las 500 mayores empresas (de las cuales cerca de 300 operaban en la industria manufacturera) generaban casi el 40% del PIB industrial. En el conjunto de las 500 firmas se advertía, a su vez, una fuerte concentración de las más grandes. El 10% de las mismas, 50 empresas, generaban casi el 60% del valor agregado y más del 70% de las utilidades del conjunto. En la producción siderúrgica, por ejemplo, la concentración perceptible para finales de la etapa anterior se profundizó en la década de 1980 y terminó por consolidarse con la privatización de Altos Hornos Zapla y SOMISA a

9 El Mercado Común del Sur (Mercosur) fue establecido en 1991 por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

comienzos de la década siguiente. Como resultado, las tres principales empresas privadas del sector (Siderca, Acindar y Siderar) controlaban hacia fines del período más del 90% de la producción siderúrgica (Kosacoff y Barrientos, 2002).

En términos generales, además de la pérdida de importancia relativa de la industria (en el total de la economía) e incluso en términos absolutos, la estructura productiva se “primarizó” por la desintegración de los procesos productivos. El resultado fue una industria que comenzó el siglo XXI focalizada de manera preponderante en el procesamiento de recursos naturales, como la agroindustria y la refinación petrolera. Como excepción, uno de los sectores desarrollados con la sustitución de importaciones que logró sobrevivir fue el automotor, que gozó de un régimen especial establecido en el Mercosur y le permitió incrementar los niveles de producción de unidades terminadas que se dirigieron al mercado regional. Pero el acuerdo implicó también un proceso de desintegración productiva.

d) La reindustrialización acotada y nueva crisis del sector manufacturero

Después de 2002, el abandono de la paridad y los débiles intentos de regresar a un Estado con mayor capacidad de intervención permitieron a la industria argentina volver a crecer. Las condiciones internacionales, tanto ideológicas con el auge de la “marea rosa” latinoamericana, como la mejora de los términos de intercambio provocados por la aparición de China como un actor preponderante en la nueva división internacional del trabajo, permitió sostener varios años de crecimiento económico e industrial. Recién en 2004 se logró superar el nivel que había alcanzado el producto industrial

(en precios constantes) hacia 1974; la industria argentina estuvo estancada por treinta años (Figura 4).

Luego, el impulso del mercado interno por la modificación de precios relativos (devaluación, congelamiento de tarifas, caída de costos salariales y financieros en moneda extranjera), una importante capacidad ociosa y la mejora de los ingresos generó nuevas condiciones para el crecimiento de la demanda industrial. Sin embargo, las características estructurales después de casi tres décadas de desindustrialización implicó un funcionamiento como una industria de ensamblaje.¹⁰ Desde el punto de vista del balance comercial hubo superávits en las ramas primarizadas; esto es, en aquellas dedicadas al procesamiento de materias primas, y resultaron deficitarias las ramas técnicas y productivamente más complejas.

La expansión industrial iniciada en 2003 no logró sostenerse más allá de 2011, cuando comenzó un estancamiento que ocupó toda la década siguiente (Figura 10). Los problemas externos volvieron a manifestarse con crudeza y los intentos que se hicieron por contener la salida de divisas sin posibilidad de acceder al financiamiento externo impusieron límites muy estrechos a la política económica. Frente a la falta de divisas, el gobierno restringía la demanda con controles cambiarlos y de importaciones (el llamado “cepo”), que tolera-

10 Quizá el ejemplo más evidente al respecto fue el fomento de ensambladoras de productos electrónicos en el extremo sur del país, donde ingentes subsidios debieron compensar los elevados costos logísticos y de infraestructura de las empresas que allí se radicaron. El Área Aduanera Especial de Tierra del Fuego había sido creada en 1972 y en noviembre de 2009 se actualizaron sus incentivos para constituir un circuito productivo que resultaría insostenible de otro modo. Su objetivo declarado fue fortalecer las capacidades productivas y de absorción de empleo en una zona aislada y distante de otros centros de población o económicos.

ba un crecimiento más bajo, determinado por la restricción externa. En tales condiciones, la economía pasó a depender principalmente de la magnitud del superávit del comercio de productos primarios que, en última instancia, determinaba el límite del nivel de actividad industrial posible, de la inversión y de la tasa de crecimiento.

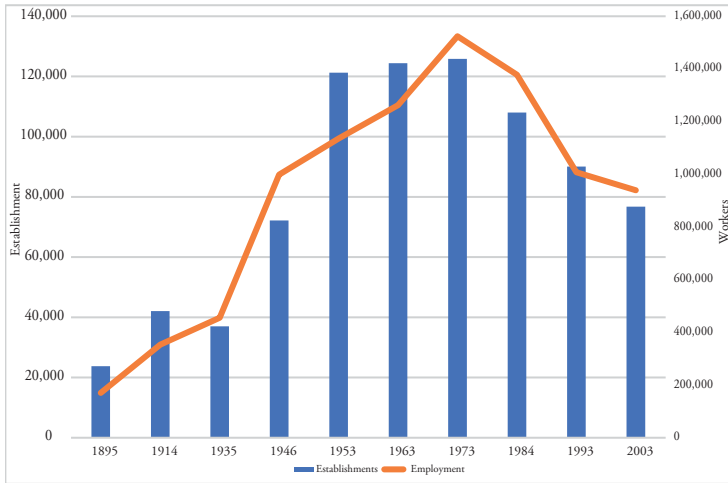


Figura 10. PIB industrial de Argentina, en pesos constantes, 2002=100 (1900-2018).

Elaboración propia basada en datos de MOxLAD y el Banco Mundial.

De hecho, a partir de 2011 el PIB industrial comenzó una fase contractiva, aunque no se percibió una desaceleración del empleo, de la cantidad de firmas o del salario real que acompañara la tendencia del producto sectorial. En paralelo, los desequilibrios macroeconómicos atentaron contra el desarrollo fabril, desincentivaron la inversión privada y en su lugar la gestión del Estado cobró paulatinamente mayor protagonismo. A partir del cepo, más la inflación (entre el 15% y el 30%, según indicadores oficiales o privados) y el estan-

camiento de la demanda agregada (cuyo crecimiento entre 2011 y 2015 fue prácticamente nulo en promedio), la inversión de la economía terminó siendo en 2015 un 8% menor que la de 2011, año en el que también se registró la mayor formación de capital (en términos constantes) de la historia. Por su parte, desde el “techo” de 2011, las exportaciones de manufacturas de origen industrial experimentaron una caída mucho más profunda que las agropecuarias, casi del 40% en el marco de la cada vez más profunda apreciación real. Hacia 2015, la participación de las manufacturas de origen industrial en el producto tenía valores próximos a los del año 2001. En los últimos años, el empleo y el tejido industrial se mantuvieron relativamente estables con leves tendencias crecientes, mientras que la evolución del producto industrial se desarrolló con mayor dispersión intercalando años de crecimiento y contracción, y cerró 2015 con un crecimiento industrial del 0,8%.

También reaparecieron las presiones inflacionarias, que se mantuvieron y amplificaron a partir de 2016, luego de la asunción de un nuevo gobierno de orientación liberal. Como había sucedido después de 1976 y en los años noventa, el culpable de los desequilibrios económicos fue ubicado en los “excesos” del Estado y la política económica empujó al país a repetir un ciclo aperturista y de insostenible endeudamiento externo que condujo a un nuevo *default*, el tercero del presente siglo luego de los de 2001 y 2014.

El deterioro del consumo, efecto de la reducción pronunciada del salario real y otros ingresos fijos, se conjugó con el derrotero crítico de numerosas actividades fabriles orientadas al mercado interno, mientras se afianzaban las tendencias a la reprimarización del perfil de especialización y de inserción de

la industria argentina en la división internacional del trabajo. Asimismo, muchas manufacturas fueron afectadas también por la liberalización comercial y la redefinición de la política de administración del comercio exterior, lo que desembocó en una mayor competencia de bienes importados. Ello, en un contexto signado por la subida considerable de costos y tarifas (de servicios, logísticos, de insumos intermedios de uso difundido, etc.) y del tipo de cambio, sumado a la escasez de crédito por la vigencia de tasas de interés “prohibitivas”, lo que afectó sobre todo a los segmentos menos concentrados e inició un proceso intenso de quiebras y cierres de micro, pequeñas y medianas empresas industriales, que también se dio en algunas grandes firmas. Debe señalarse la alteración en la estructura de precios y rentabilidades relativas de la economía, la que favoreció a un puñado de sectores que estructuran su acumulación en torno de la explotación y el procesamiento de recursos naturales (agropecuario, hidrocarburos, minerales) y, fundamentalmente, en los servicios con precios regulados y la especulación financiera.¹¹ Como resultado de estos avatares, entre 2015 y 2019, la economía argentina acumuló una retracción cercana al 3%, mientras que la declinación superó el 14% en el sector de manufacturas. A todo esto habría que sumar que la pronunciada crisis fabril tuvo un carácter regresivo, pues la caída en la ocupación se asoció a registros crecientes de precariedad laboral y a una fuerte traslación de ingresos debido a una drástica retracción del nivel de ocupación y de los salarios en la industria, que en esos cuatro años retrocedieron 11% y 20%, respectivamente (García Zanotti, Schorr y Cassini, 2021)

11 Cassini, Schorr y García Zanotti, 2021; Ghibaudo y Raccanello (2021) No están en las referencias bibliográficas; de los primeros hay del 2021.

A los pocos meses de su asunción, el nuevo gobierno peronista debió enfrentar el desafío de la emergencia sanitaria por la propagación del COVID-19 y decretó el cese de la mayoría de las actividades y la restricción de la circulación el 20 de marzo de 2020. Durante el primer mes de aislamiento social, el Estado impulsó mediante una serie de decretos un paquete de políticas públicas en respuesta a la situación excepcional de la pandemia. De hecho, un estudio de la Organización Internacional del Trabajo señaló que Argentina fue uno de los países que reaccionó más rápido y con medidas integrales para atender el impacto en la economía y el empleo provocado por el COVID-19 (Ernst y López Mourelo, 2020). Otro informe de UNI Global Union y la Confederación Sindical Internacional comparó la política laboral, los programas de seguridad social y la respuesta de los sistemas de salud pública en 181 jurisdicciones (124 países, 37 estados de EE. UU., 13 canadienses y 7 australianos). La investigación de estas dos organizaciones sindicales internacionales encontró que desde el inicio de la pandemia hasta abril de 2021 el país que había brindado más apoyo legal para los trabajadores fue Argentina (UNI Global Union y CSI, 2021).

Sustentada por estas medidas, en los últimos meses de 2020, con cierto relajamiento de las restricciones a las actividades y la movilidad, la industria nacional mostró algunos signos de recuperación, especialmente en los sectores de materiales de construcción, línea blanca, automotores y maquinaria agrícola. También la producción siderúrgica tuvo mejores resultados a partir de octubre con un alza en los despachos de laminados y de acero crudo, debido al crecimiento de la construcción. En cambio, muchos sectores, como los de equipos para la industria petrolera o la producción textil y de calzado, siguieron muy afectados.

En suma, la combinación de los problemas que afectaron a la industria en el período terminó por definir su estancamiento y pérdida de peso relativo. En vista de las trayectorias aludidas, no resulta casual el declive casi sistemático que experimentó el coeficiente PIB industrial/PIB total, mientras que la participación de la industria en la economía (valor agregado bruto a precios básicos) era del 19% en 2011, en los primeros nueve meses de 2020 se había reducido a 16%. En valores constantes, el producto industrial ha presentado una tendencia decreciente y cada vez más fuerte a partir de 2012; entre 2011 y 2020 la industria argentina perdió más de un cuarto de su valor agregado.

Consideraciones finales

El sector industrial argentino tuvo un despliegue significativo durante casi un siglo, desde finales del siglo XIX hasta mediados de la década de 1970, pues más allá de ciertos momentos críticos mantuvo una dinámica de crecimiento y sofisticación técnica, al punto de lograr competitividad internacional en vastos segmentos de su estructura productiva. No obstante, en el último medio siglo, la industria ha ido perdiendo participación en el conjunto de las actividades productivas, un proceso que si bien puede identificarse como tendencia en el nivel internacional, adquirió rasgos profundos en el caso argentino. En las últimas décadas, salvo ciertos momentos de recuperación, el sector industrial mantuvo las características definidas durante los años de predominio de políticas neoliberales, claramente expresados en la política económica de la última dictadura militar y durante los años noventa. En primer lugar, una gran concentración en pocas empresas productoras de insumos industriales que tienen cierta capacidad competitiva internacional y que, es preciso recordar,

proviene en su mayoría del esfuerzo realizado al final del período de industrialización sustitutiva. Por otra parte, debido al desplazamiento de las firmas locales tras los procesos de apertura, hay una presencia empresarial extranjerizada. Esta estructura implica una creciente pérdida de capacidades autónomas de gestión, productivas y tecnológicas; problemas que habían sido considerados por la política económica de la industrialización antes de 1976 y que luego se dejaron al libre arbitrio del mercado. Los magros resultados están a la vista; hoy se mantiene una importante desintegración productiva que genera una dinámica negativa sobre el balance comercial sectorial en cuanto se intenta retomar el ritmo de crecimiento.

En definitiva, las tendencias surgidas a mediados de los años setenta permanecieron incólumes. La alternativa planteada durante el acotado “neodesarrollismo” (2003-2015) no logró modificar los rasgos más negativos de funcionamiento del sector industrial ni garantizar una senda de crecimiento estable.

Los intentos que se planteen en el futuro en esta dirección deberán tener objetivos más ambiciosos y una política consistente. La dinámica económica e industrial en un mundo cada vez más interconectado ha multiplicado los desafíos y la competencia internacional. También se destaca la centralidad que las políticas industriales tienen en las potencias mundiales. Por su parte, la historia industrial argentina demuestra que las dificultades no son insalvables para el logro de una estructura productiva más compleja y con mayor capacidad competitiva. El retroceso de las últimas décadas obliga a enfrentar dilemas similares a los que la política económica intentó resolver a partir del quiebre de Wall Street de

1929. Renunciar a la industria conlleva a afrontar crecientes problemas laborales (y sociales), depender de las condiciones que los grandes países imponen al mercado global para la colocación de las exportaciones tradicionales y para contar con acceso al financiamiento externo; en última instancia implica dejar de lado la búsqueda estratégica de un desarrollo productivo y tecnológico autónomo, imperativo que solo una profunda industrialización puede atender. En definitiva, se debe asumir que salvo un descubrimiento fortuito que cambie radicalmente la dotación de factores disponibles en la Argentina, no hay atajos y no existe otra alternativa para garantizar el bienestar sostenido de su población.

Recibido: 15 de noviembre del 2021

Aprobado: 12 de febrero del 2022

* *

Referencias bibliográficas

Azpiazu, D. y Schorr, M.

(2010) *Hecho en Argentina. Economía e industria, 1976-2007*. Siglo XXI editores.

Banco Mundial.

Recuperado de: <https://data.worldbank.org/country/argentina>.

Belini, C.

(2017) *Historia de la industria en la Argentina: de la independencia a la crisis de 2001*. Sudamericana.

Belini, C., y Rougier, M.

(2008) *El Estado empresario en la industria argentina: conformación y crisis*. Manantial.

CEPAL

(1986) *Estadísticas económicas de corto plazo de la Argentina: Sector externo y condiciones económicas internacionales.* <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/9085>.

Coatsworth, J. H. y Williamson, J. G.
(2004) Always protectionist? Latin American tariffs from independence to Great Depression. *Journal of Latin American Studies*, 36(2), 205-232.

Dorfman, A.
(1970) *Historia de la industria argentina.* Solar.

Dorfman, A.
(1983) *Cincuenta años de industrialización en la Argentina 1930-1980.* Ediciones Solar.

Ernst, C. y López Mourelo, E.
(2020) *La COVID-19 y el mundo del trabajo en Argentina: impacto y respuestas de política.* Organización Internacional del Trabajo. Obtenido de https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---ilo-buenos_aires/documents/publication/wcms_740742.pdf.

Ferrer, A.
(1989) *El devenir de una ilusión. La industria argentina desde 1930 hasta nuestros días.* Sudamericana.

50

Ferrer, A.
(2008) *La economía argentina. Desde sus orígenes hasta principios del siglo XXI* (con la colaboración de Marcelo Rougier). Fondo de Cultura Económica. N

Ferrer, A. y Rougier, M.
(2010) La industria argentina en el segundo centenario. En Presidencia de la Nación, *Argentina 1810-2010. Bicentenario.* Secretaría de Cultura de la Nación.

- García Zanotti, G., Schorr, M. y Cassini, L.
(2021) Nuevo ciclo neoliberal y desindustrialización en la Argentina: el gobierno de Cambiemos (2015-2019). *Cuadernos De Economía Crítica*, 7(13), 65-96. <http://www.sociedaddeeconomicacritica.org/ojs/index.php/cec/article/view/229>.
- Ghibaudo, F. y Raccanello, M.
(2021) Crecimiento y reindustrialización acotada (2002-2015). En Rougier, M. (coord.) (2021). *La industria argentina en su tercer siglo. Un enfoque multidisciplinar (1810-2020)* (págs. 315-382). Buenos Aires: Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación.
- Hora, R.
(2000) Terratenientes, empresarios industriales y crecimiento industrial en la Argentina: los estancieros y el debate sobre el proteccionismo (1890-1914). *Desarrollo Económico*, 40(159), 465-492.
- Hora, R.
(2001) Terratenientes, industriales y clase dominante en la Argentina: Respuesta a una crítica. *Desarrollo Económico*, 41(161), 127-138.
- Indec.
Estadísticas históricas. <https://www.indec.gov.ar/indec/web/Institucional-Indec-InformacionDeArchivo-5>.
- Jorge, E.
(1971) *Industria y concentración económica. Desde principios de siglo hasta el peronismo*. Siglo XXI.
- Katz, J. y Kosacoff, B.
(1989) *El proceso de industrialización en Argentina. Evolución, retroceso y prospectiva*. CEAL.

Kosacoff, B.
(2000) *La industria argentina: un proceso de reestructuración desarticulado.* Eudeba-CEPAL.

Kosacoff, B. y Barrientos, M. A.
(2002) *Encuesta 500 grandes empresas.* CEPAL-Indec.

Kulfas, M. y Salles, A.
(2019-2020) Evolución histórica de la industria manufacturera argentina. Un análisis a partir de la homogeneización de los Censos Industriales, 1895-2005. *Economía y Desafíos del Desarrollo*, 1(5), 51-81. http://revistaedd.unsam.edu.ar/wp-content/uploads/2019/12/3_r5.pdf.

MOxLAD.
Base de Datos de Historia Económica de América Latina. Recuperado de: <http://moxlad.cienciassociales.edu.uy>.

Odisio, J. y Rougier, M.
(2019) La estrategia exportadora de la industrialización por sustitución de importaciones: debates y resultados entre 1955 y 1975. *Papeles de Trabajo*, 13(23), 137-159. <http://revistasacademicas.unsam.edu.ar/index.php/papdetrab/issue/view/52/51>.

Odisio, J. y Rougier, M.
(2020) Instituciones, ideas y desarrollo. Los militares y la industrialización en Argentina durante el siglo XX. En E. Fujigaki y A. Escamilla (coords.), *México y otras fronteras 1920-2015: Historia y pensamiento económico* (págs. 487-557). FE-UNAM.

Odisio, J. y Rougier, M.
(2021) National Cases of Industrialization: Argentina. En M. Vernengo, B. Rosser y E. Pérez Caldentey (eds.), *New Palgrave Dictionary of Economics*. Londres: Pal-

grave Macmillan. https://link.springer.com/referenceworkentry/10.1057/978-1-349-95121-5_3134-1.

- Regalsky, A. y Rougier, M. (coords.)
(2015) *Los derroteros del Estado empresario en la Argentina. Siglo XX*. Tres de Febrero: Eduntref.
- Rocchi, F.
(2006) *Chimneys in the desert: industrialization in Argentina during the export boom years, 1870-1930*. Stanford University Press.
- Rougier, M.
(2011) *Argentina entre la frustración y el desarrollo. Estado y empresarios en la industria del aluminio. El caso Aluar*. Bernal: UNQui.
- Rougier, M. (dir.)
(2014) *Estudios sobre la industria argentina* (3 vols.). Lenguaje Claro editora.
- Rougier, M.
(2015) *La industrialización en su laberinto. Historia de empresas argentinas*. Universidad de Cantabria.
- Rougier, M. (coord.)
(2021) *La industria argentina en su tercer siglo. Un enfoque multidisciplinar (1810-2020)*. Buenos Aires: Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación. https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/la_industria_argentina_en_su_tercer_siglo_-_version_digital.pdf.
- Rougier, M. y Odisio, J.
(2017) *“Argentina será industrial o no cumplirá sus destinos”. Las ideas sobre el desarrollo nacional (1914-1980)*. Imago Mundi.

- Rougier, M. y Odisio, J.
(2019) El “canto de cisne” de la industrialización en la Argentina. Desempeño y alternativas en la etapa final de la ISI. *Revista de Estudios Sociales*, (68), 51-67. <https://revistas.uniandes.edu.co/doi/full/10.7440/res68.2019.05>.
- Rougier, M. y Schorr, M.
(2012) *La industria en los cuatro peronismos*. Capital Intelectual.
- Rougier, M. y Schvarzer, J.
(2006) *Las grandes empresas no mueren de pie: el (o) caso de SIAM*. Buenos Aires: Grupo Editorial Norma.
- Salles, A.
(2021) Estadísticas industriales en el largo plazo. En M. Rougier (coord.), *La industria argentina en su tercer siglo. Un enfoque multidisciplinar (1810-2020)*. Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación. https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/la_industria_argentina_en_su_tercer_siglo_-_version_digital.pdf.
- Schvarzer, J.
(1996) *La industria que supimos conseguir. Una historia político social de la industria argentina*. Editorial Planeta.
- Schvarzer, J.
(2001) Terratenientes, industriales y clase dominante en el ya antiguo debate sobre el desarrollo argentino. *Desarrollo económico*, 41(161), 121-126.
- Schvarzer, J.
(2012) Clases en conflicto y conflicto de ideas sobre las clases. Una aclaración necesaria para la polémica sobre la clase dominante en la Argentina moderna. *H-industri@*, 6(10), 3-12. <http://ojs.econ.uba.ar/index.php/H-ind/article/view/382>.

UNI Global Union y CSI.

(2021) *COVID-19: una enfermedad profesional. ¿Dónde están más protegidos los trabajadores de primera línea?*.
https://uniglobalunion.org/sites/default/files/files/news/covid-19_an_occupational_disease_es_v2.pdf.