

Serie Documentos de Trabajo del IIEP

N° 53 - Julio de 2020

ANTES DE LA ESTABILIZACIÓN. LA POLÍTICA ECONÓMICA PERONISTA EN CONTEXTO DEL AGRAVAMIENTO DE LA CRISIS, 1949-1951

Claudio **Belini** y Leandro **Haberfeld**

Belini, C. y Habermfeld, L. (2020). Antes de la estabilización. La política económica peronista en contexto del agravamiento de la crisis, 1949-1951. *Serie Documentos de Trabajo del IIEP*, 53, 1-66.
http://iiep-baires.econ.uba.ar/documentos_de_trabajo



Instituto Interdisciplinario de
Economía Política de Buenos Aires
(IIEP-BAIRES)

Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas
Instituto Interdisciplinario de Economía Política de Buenos Aires
Av. Córdoba 2122 - 2º piso (C1120 AAQ)
Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina
Tel +54 11 5285-6578

<http://iiep-baires.econ.uba.ar/>

Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas
Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva
Av. Rivadavia 1917 (C1033AAJ)
Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina
Tel +54 11 5983-1420

<http://www.conicet.gov.ar/>

ISSN 2451-5728

Los Documentos de Trabajo del IIEP reflejan avances de investigaciones realizadas en el Instituto y se publican con acuerdo de la Comisión de Publicaciones. L@s autor@s son responsables de las opiniones expresadas en los documentos.
Desarrollo editorial: Ed. Hebe Dato

El Instituto Interdisciplinario de Economía Política de Buenos Aires (IIEP) reconoce a los autores de los artículos de la Serie de Documentos de Trabajo del IIEP la propiedad de sus derechos patrimoniales para disponer de su obra, publicarla, traducirla, adaptarla y reproducirla en cualquier forma. (Según el art. 2, Ley 11.723).



Esta es una obra bajo Licencia Creative Commons
Se distribuye bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional.

ANTES DE LA ESTABILIZACIÓN. LA POLÍTICA ECONÓMICA PERONISTA EN CONTEXTO DEL AGRAVAMIENTO DE LA CRISIS, 1949-1951

Claudio Belini

CONICET. INSTITUTO DE HISTORIA ARGENTINA Y AMERICANA DR. EMILIO RAVIGNANI, ARGENTINA.
UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES. FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS. CENTRO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS DE LA EMPRESA Y EL DESARROLLO (CEEED). BUENOS AIRES, ARGENTINA.
claudiobelini@conicet.gov.ar

Leandro Haberfeld

UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES. FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS. DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA. BUENOS AIRES, ARGENTINA.
CONICET-UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES. INSTITUTO INTERDISCIPLINARIO DE ECONOMÍA POLÍTICA DE BUENOS AIRES (IIEP).
BUENOS AIRES, ARGENTINA.
haberfeld@economicas.uba.ar

Before stabilization. Peronist economic policy in the context of the worsening crisis, 1949-1951

ABSTRACT

The balance-of-payments crisis of 1948 represented the first episode of a long series, throughout the 20th century, where external restriction set objective limits on the growth capacity of the Argentine economy, led by the development of industry and the expansion of its domestic market. This article examines the Peronism's particular approach of this early crisis of the virtuous scheme applied between 1946 and 1948. It analyses the changing diagnoses made by the economic team, the economic policy instruments that were taken into account and those that were actually used, the limits imposed by the political sustainability of possible alternatives and the restrictions imposed on them by both the development of international markets and the future of domestic agricultural production.

RESUMEN

La crisis de la balanza de pagos de 1948 representó el primer episodio de una larga serie, a lo largo del siglo XX, donde la restricción externa estableció límites objetivos a la capacidad de crecimiento de la economía argentina presidida por el desarrollo de la industria y la ampliación de su mercado interno.

A lo largo de este artículo se estudia el particular abordaje que tuvo el peronismo de esta temprana crisis del esquema virtuoso aplicado entre 1946 y 1948. Se analizan los cambiantes diagnósticos que realizó el equipo económico, los instrumentos de política económica que se tuvieron en cuenta y los que efectivamente se utilizaron, los límites impuestos por la sustentabilidad política de las posibles alternativas y las restricciones que a las mismas les fueron imponiendo tanto el desarrollo de los mercados internacionales como el devenir de la producción agropecuaria nacional.

Keywords: Crisis de Balanza de Pagos - Peronismo - Sector Externo - Política Económica

Palabras claves: Balance of Payments Crisis - Peronism - External Sector - Economic Policy

JEL Codes: N16 y N46

Introducción.....	3
<i>I. Contexto internacional y regional.....</i>	<i>10</i>
<i>II. La situación económica argentina al final de la Guerra.....</i>	<i>13</i>
<i>III La Política Comercial y el Sector Externo.....</i>	<i>17</i>
<i>IV. La etapa 1949-1951. El diagnóstico del equipo económico.....</i>	<i>30</i>
<i>V. La política económica.....</i>	<i>35</i>
α) La política monetaria y crediticia.....	35
β) Las cuentas públicas.....	39
γ) La actividad económica y la evolución de los salarios.....	42
Consideraciones finales.....	45
Bibliografía.....	48
Apéndice de cuadros y gráficos.....	53

Introducción

La crisis de la balanza de pagos de 1948 representó el primer episodio de una larga serie, a lo largo del siglo XX, donde la restricción externa estableció límites objetivos a la capacidad de crecimiento de la economía argentina presidida por el desarrollo de la industria y la ampliación de su mercado interno.

En la segunda posguerra, el gobierno de Juan Domingo Perón impuso una estrategia económica basada en la redistribución del ingreso y el crecimiento de la industria sustitutiva de importaciones, entre 1946 y 1948, con las reservas acumuladas durante la contienda bélica. El contexto en que se desplegó esa estrategia de política económica si bien mostró dimensiones favorables, estuvo marcado por importantes constricciones. Una de ellas fue, en los años inmediatos al final de la Segunda Guerra Mundial, la debilidad económica de las naciones de Europa, mercado en el que tradicionalmente la Argentina había colocado su producción exportable. De esta manera, las naciones de Europa Occidental y especialmente el Reino Unido se mostraron incapaces de compensar con productos manufacturados o insumos industriales el saldo de la balanza comercial con Argentina o de pagar con divisas de libre disponibilidad que le permitieran a esta última sostener el flujo comercial con los Estados Unidos.

Como se sabe, el enfoque de política económica adoptado por el gobierno de Perón fue en el corto plazo muy positivo. De acuerdo con Sourrouille (2005), la disponibilidad real de bienes y servicios creció entre 1945 y 1948 "... en la impresionante cifra de 45%, favorecida por el mejoramiento de los términos de intercambio con el exterior y la reducción en los servicios de los préstamos e inversiones extranjeras. La economía funcionaba a nivel de pleno empleo y el salario había aumentado más del 50%. Este boom permitió al gobierno nacional aumentar el total de sus gastos de alrededor de 16% del producto en 1945 a casi el 29% en 1948, y a la vez, ampliar el crédito bancario al sector privado en más del 250%, sin provocar serias repercusiones inflacionarias inmediatas."

Los altos precios de las exportaciones argentinas, producto de la escasez internacional de alimentos, generaron saldos favorables de las balanzas comerciales con los principales destinos de las mismas, que, por lo general,

debieron ser financiados por el Banco Central de la República Argentina (BCRA) y el Instituto Argentina de Promoción del Intercambio (IAPI), pero que en la práctica y en el corto plazo, no resultaban la fuente de divisas necesarias para la expansión de la industria.¹

A pesar de que al final de la contienda la posición externa del país se mostró muy positiva, se deterioró rápidamente. A fines de 1948, la situación se tornó crítica: el BCRA suspendió las transferencias de dólares al exterior y profundizó el control de las importaciones. Para entonces, se estimaba que la deuda comercial impaga con los Estados Unidos era de 148,5 millones de dólares y que en poco tiempo alcanzaría una cifra cercana a los 200 millones (Sourrouille, 2005).

El objetivo de este trabajo es analizar el particular abordaje que tuvo el peronismo de esta temprana crisis del esquema virtuoso aplicado entre 1946 y 1948. Nos proponemos estudiar los cambiantes diagnósticos que realizó el equipo económico, los instrumentos de política económica que se tuvieron en cuenta y los que efectivamente se utilizaron, los límites impuestos por la sustentabilidad política de las posibles alternativas y las restricciones que a las mismas les fueron imponiendo tanto el desarrollo de los mercados internacionales como el devenir de la producción agropecuaria nacional. En suma, nos proponemos estudiar el papel de las constricciones económicas y socio-políticas que debió enfrentar el peronismo en un período signado por dos importantes crisis de balanza de pagos.

La historiografía sobre las políticas económicas del primer peronismo es ya abundante. Las primeras interpretaciones sostuvieron que la crisis de 1952 habría constituido el momento de “cambio de rumbo” (Ferrer, 1977; Portnoy, 1961; Cafiero, 1974) A partir de los estudios clásicos de Waldmann (1981) y Luna (1984 y 1985), que introdujeron una periodización ya clásica para el estudio de la experiencia peronista en el poder, la historiografía económica señaló la existencia de al menos tres etapas, marcadas por la crisis de 1949 y 1952 (Gerchunoff, 1989; Lewis, 1993; Gerchunoff y Antúnez, 2002; Girbal-Blacha, 2003; Cortés Conde, 2005 Rougier, 2012; Belini y Korol, 2012; Sourrouille y Ramos, 2013). De las tres fases, tal vez la menos estudiada ha sido la fase 1949-1951. Algunos autores la han considerado como un período de

¹ Ante la interrupción del comercio multilateral, la política del gobierno de Perón fue la de sellar convenios bilaterales de intercambio compensado. De acuerdo con Sourrouille (2005) las exportaciones bajo esa figura pasaron del 57% del total en 1946 al 71% en 1948, en tanto las importaciones lo hicieron del 31 al 42%. El saldo de los convenios fue positivo para esos años, alejándose del objetivo inicial de la “compensación”. Contrapartes sin divisas y carentes de los insumos industriales que urgentemente necesitaba la Argentina poco podían hacer para la compensación comercial durante la temprana posguerra.

transición signado por la indefinición de un esquema de política económica consistente.

La crisis de la balanza de pagos de 1948-1949 expresó los síntomas de una estructura productiva nueva, que incluía ahora las necesidades del creciente sector industrial. Hasta entonces, en el modelo agroexportador, vigente desde el último cuarto del siglo XIX, la economía argentina crecía en la medida en que se incrementaba la producción agrícola ganadera y/o su poder de compra, la capacidad de ser cambiada por bienes manufacturados de terceros países. En estas circunstancias las crisis podían vincularse tanto a malas cosechas como a variaciones en los términos de intercambio con los productos de origen industrial que se debían importar, pero no a una demanda autónoma y creciente de divisas para sostener el desarrollo industrial. Como bien se describe en la Memoria del Banco Central de 1938:

“... como país agrario y campo de inversión de capitales extranjeros, en el desarrollo de nuestros movimientos ondulatorios prevalecen, por un lado, las variaciones del volumen físico de la producción del suelo, sus precios y el grado de absorción de los productos en el mercado internacional, y por otro, la mayor o menor afluencia de estos capitales extranjeros. Aparte de las alternativas de la producción rural, sujetas desde luego a las contingencias meteorológicas, los otros elementos que acabamos de señalar mantienen estrecha relación con los fenómenos cíclicos exteriores que así se reflejan sobre el ciclo económico argentino”

En la fase de auge del ciclo, sin embargo, se corría el riesgo de que, mediante la expansión del crédito, el incremento de la oferta monetaria presionara sobre la demanda de divisas para la adquisición de bienes importados, generando un exceso que debía ser atendido con reservas: “... si los medios de pago, no obstante estos síntomas inequívocos de su redundancia, se continúan creando con nuevos aumentos en los préstamos, la progresiva disminución de las tenencias de oro y la contracción paralela del efectivo de los bancos no tardan en forzar al país al abandono del patrón oro”.² Pero, aún cuando puede entenderse que aquí la demanda de divisas excedía a las obtenidas por exportaciones, el desfase podía resolverse con política monetaria, mientras que en la economía que se nos presenta en la crisis de 1949, las divisas que se necesitaban para sostener el crecimiento de la economía surgían de las necesidades técnico materiales de la acumulación del capital industrial.

Lo que se pone de manifiesto a comienzos de la década de 1940, es la creciente vigencia de una estructura productiva diferente a la establecida en el

² BCRA, *Memoria anual correspondiente a 1938*, Buenos Aires, 1939, p. 9

último cuarto del siglo XIX y que se sostuvo hasta la Primera Guerra Mundial. El inicio del proceso de Industrialización por Sustitución de Importaciones, con la radicación de empresas norteamericanas y europeas durante los años veinte, y la aceleración del crecimiento industrial en los años treinta alentado por el cambio de los precios relativos y el cierre parcial del mercado contribuyó al crecimiento de la capacidad industrial especialmente en ramas de los bienes de consumo otrora importados como textiles y productos metalúrgicos. Este desarrollo fue creando un sujeto social nuevo, la clase trabajadora industrial, que sería la principal base de sustentación del movimiento político encabezado por Perón a partir de octubre de 1945. Al mismo tiempo, durante el período de entreguerras el nacionalismo económico se acentuó y se fue conformando un consenso en torno a la necesidad de alentar el crecimiento industrial.

Pero si hubo un hecho que puso en franca evidencia que algo había cambiado en la economía argentina entre principios del siglo XX y la década de 1940 fue que, por primera vez, ante una interrupción del comercio internacional (como las ocurridas durante la Gran Guerra y la crisis de 1929), producto de la Segunda Guerra Mundial, la economía argentina no se contrajo sino que, por el contrario, creció gracias al impulso del sector manufacturero. De acuerdo con Gerchunoff y Antúnez (2002), entre 1914 y 1918, el nivel de actividad cayó al 1% anual; mientras que entre 1939 y 1945 aumentó al 2,6% anual. En este último período, al tiempo que la Argentina acumulaba divisas, sustituía forzosamente productos industriales importados, que por la guerra no se encontraban disponibles e, incluso, llegó a exportarlos a otros países latinoamericanos (Llach, 1984; Belini, 2012). El resultado fue que, al término de la guerra, Argentina poseía amplias reservas de libre disponibilidad que le permitieron, en los años sucesivos, ampliar su capacidad industrial, sostener el pleno empleo y redistribuir el ingreso en favor de los asalariados. No podría haber sido de otra forma, ya que solo una parte de sus importaciones fueron cubiertas por las divisas generadas por las exportaciones de la posguerra, todo lo demás fue posible gracias al uso de las reservas acumuladas en el Banco Central.³

Existe la arraigada creencia acerca de que estas reservas acumuladas eran el resultado de un sostenido desempeño de las exportaciones y de una caída en las importaciones. Sin embargo, la evidencia muestra otra cosa: una caída de los volúmenes exportados y una caída mayor aún de las importaciones. En parte esto último representa un signo de las dificultades para la colocación de los saldos exportables, entre 1942 y 1945 el volumen de las exportaciones resultó

³“La Argentina le vendió al conjunto de América el 50% de sus exportaciones totales y el saldo neto de la balanza de pagos fue un 63% en divisas de libre transferencia y un 37% en divisas de compensación. Eso explica que, en 1946, inmediatamente después del cambio de gobierno las reservas internacionales del Banco Central estuvieran constituidas en un 65% por oro y divisas de libre transferencia y en un 35% por divisas de compensación.” (Gerchunoff y Antúnez, 2002).

menor a la mitad de lo que fueron en 1937, mientras que las importaciones no llegaron a un tercio del nivel alcanzado en el mismo año. Asimismo, el producto agrícola promedio entre 1940-45 resultó ser solo uno por ciento mayor que en 1939 y, particularmente el de 1945 fue un 13% menor (Fodor, 1989). Este dato se torna relevante a la hora de estimar la capacidad de respuesta que podría tener el sector agropecuario para ampliar su productividad y, consecuentemente, la generación de las divisas suficientes que necesitaba una industria dependiente de insumos y maquinarias importados.

Sin embargo, la perspectiva del gobierno peronista, prácticamente hasta 1951, supuso el sostenimiento de altos precios internacionales de los alimentos, en un principio por una oferta insuficiente para las necesidades de una Europa devastada y luego por las altas probabilidades de una nueva guerra mundial que revalorizaría la producción agropecuaria a nivel internacional, creando el flujo de divisas necesarias para un continuado desarrollo de la producción industrial. Por ello, solo cuando fue quedando claro tras la crisis de 1949 y, particularmente, luego de las elecciones de 1951, que los términos de intercambio no mejorarían; la política económica se interesó en corregir las condiciones del sector agrario, hacerlo más rentable e incrementar la producción de modo de sostener el flujo de divisas a través de un aumento del volumen de las exportaciones.

Por tanto, la política económica del peronismo estuvo centrada en el fortalecimiento del sector industrial y el pleno empleo con salarios reales altos; lo que representó a partir de 1946 una profunda redistribución del ingreso en favor de los asalariados y la ampliación del mercado interno, especialmente para los bienes de consumo, de modo de mantener y acrecentar las bases sociales que apoyaban al naciente peronismo.⁴

Con estos objetivos se diseñaron una variedad de instrumentos y acciones de política económica con una amplia intervención del estado; tales como la nacionalización del comercio exterior de granos y carnes, con la creación del IAPI, la ampliación y complejización del control de cambios, la estatización de los servicios públicos que eran operados hasta entonces por compañías extranjeras y la nacionalización del BCRA, que permitió el redireccionamiento del crédito hacia la industria, a tasas negativas, con el objeto de promover la inversión y compensar la caída de la tasa de ganancia producto de los incrementos en el salario real de los trabajadores industriales (Novick, 1986, Gerchunoff, 1989; Gerchunoff y Antúnez, 2001; Rougier, 2001 y 2012, Girbal, 2003).⁵

⁴ En qué medida se trató de una estrategia integral de desarrollo económico, tal como sugiere la idea de los Planes Quinquenales, propuestos por el peronismo o de un esquema de corto plazo cuyo objetivo tendía a responder a las demandas de los trabajadores urbanos, columna vertebral del movimiento, es ciertamente un elemento de debate que continúa latente.

La caída de reservas entre 1946 y 1948 también se explica por una política de desendeudamiento externo y de adquisición de las empresas de servicios públicos en manos de firmas extranjeras⁶, que no hicieron más que acelerar la llegada de la crisis que, en los hechos, marcó un límite al crecimiento sostenido de la industria local, demandante de insumos importados. Los motivos por los cuales el gobierno peronista se apuró a utilizar sus reservas de este modo se encuentran en la dura experiencia del comercio exterior durante la Guerra, donde la acumulación de más o menos reservas no aseguró la adquisición de los insumos industriales que la economía nacional necesitaba, tanto porque, primero, la contienda bélica era prioridad para la industria norteamericana y, luego, porque el objetivo estuvo puesto en la reconstrucción europea.⁷ Ante la posibilidad cierta de que se repitieran esas circunstancias, Perón y el equipo económico liderado por Miguel Miranda creyeron conveniente el rápido uso de las reservas para recuperar todo el patrimonio que fuera posible y para saldar las deudas con el exterior que, en décadas pasadas, habían consumido una parte sustancial de los ingresos externos vía el pago de servicios financieros.

Un caso especial de esta política de nacionalizaciones, por su magnitud y significación, fue el de los ferrocarriles, a los que en un principio el gobierno peronista se había propuesto convertirlos en una sociedad mixta entre el estado y los capitales ingleses que los poseían. Sin embargo, la inconvertibilidad de la libra decretada en 1947, 150 millones de libras, producto del comercio durante la guerra, inmovilizadas en el Banco de Inglaterra (contaban como parte de las reservas del BCRA) y el temor cierto a no poder utilizarlas en un futuro⁸,

⁵ Estas políticas para el crecimiento económico, con un estado que regulaba e intervenía el libre funcionamiento de los mercados y, simultáneamente, lideraba y direccionaba la acumulación de capital, no constituyeron un patrimonio exclusivo del peronismo, sino que marcan un clima de época, que tiene su punto de partida en la crisis del '30, con la falta de confianza en la autorregulación de los mercados y en la autonomía de la esfera económica respecto de la política. A ello debe sumarse el éxito en la industrialización forzada de la Unión Soviética y el de la necesaria intervención estatal en las principales economías capitalistas para salir de la Gran Depresión, volver a crecer y superar el desempleo. En Argentina, los años treinta fueron testigos de la creación del BCRA, la implementación del control de cambios, la intervención estatal en la comercialización de granos y, también, de servicios públicos operados por empresas extranjeras que, gracias a contratos muy favorables para las mismas, obtenían cuantiosas ganancias que no se reinvertían en el país.

⁶ Las nacionalizaciones no solo alcanzaron a los ferrocarriles de capital británico y francés, quizás el caso más emblemático, sino que incluyeron a la Cía. Unión Telefónica, la Cía. Primitiva de Gas, usinas eléctricas del interior, empresas de aeronavegación, las empresas de propiedad alemana que conformarían la DINIE, la Cía. de Navegación Doderó, entre otras. Véase Belini y Rougier (2008, pp. 26-31).

⁷ Alfredo Gómez Morales, ministro de Finanzas y presidente del BCRA desde 1949, recuerda: "Durante la Segunda Guerra Mundial resultaba indiferente si teníamos o no divisas, dado que los insumos críticos no podían ser adquiridos de todas maneras... Los Estados Unidos usaron la mejor parte de su producción para proveer a los europeos; deberíamos recordar que los países beligerantes tenían enormes déficits, por lo que Argentina con fondos o no fondos, tenía tiempos difíciles para comprar cosas en el exterior durante la temprana posguerra". Véase Di Tella y Rodríguez Braun (1990, pp. 32-33).

convencieron a Perón y a Miranda de proceder rápidamente a la nacionalización en una cifra equivalente a los fondos retenidos.

Ahora bien, más allá de los motivos que llevaron a este uso de las reservas, el resultado objetivo fue una contribución a que la crisis de la balanza de pagos se precipitara más temprano que tarde⁹, aunque la dinámica misma de la estructura económica promovida por el peronismo hubiera llevado de todas formas a una situación como a la que se tuvo que enfrentar Argentina a fines de 1948.

Este trabajo está organizado en cinco partes. La primera presenta brevemente el contexto internacional y regional en el cual debieron desenvolverse las políticas económicas del peronismo. La segunda examina el estado de la economía argentina al finalizar la Segunda Guerra Mundial, mostrando las oportunidades abiertas en la posguerra y las restricciones de esa coyuntura. La tercera sección desarrolla la estrategia comercial del peronismo y los límites que le impuso la economía internacional en tiempos de la reconstrucción europea. El cuarto apartado analiza, en primer lugar, los diagnósticos del equipo económico de Gómez Morales en el período 1949-1951 con el objetivo de mostrar los cambios en las precepciones de los *policy-makers* y el progresivo “descubrimiento” de los nuevos desafíos. En la quinta sección estudiamos las políticas económicas a través de las acciones emprendidas tanto en cuestiones monetarias y crediticias como en el terreno fiscal y la evolución de las cuentas públicas. Asimismo, indagamos, a la luz de las políticas mencionadas, el comportamiento de la economía argentina en el trienio 1949-1951. Por último, presentamos algunas consideraciones finales.

⁸ Gómez Morales relata que “el representante británico les dijo a Perón y a Miranda que el dinero que Gran Bretaña le debía a la Argentina -que eran parte de nuestras reservas pero que en la práctica se encontraban congeladas en el Banco de Inglaterra- deberían ser consideradas como una contribución de Argentina al esfuerzo bélico. Los británicos contaban con buenas razones para decir eso: documentos oficiales norteamericanos demuestran que solo bajo esa condición los Estados Unidos otorgarían a los británicos su préstamo de 3 mil millones de dólares.” Di Tella y Rodríguez Braun (1990, p. 33).

⁹ Según Sourrouille (2005, p. 15) el impacto del uso de reservas libres para operaciones extraordinarias “incluyó el rescate de deuda y la compra de los teléfonos, por 288 millones de dólares, alrededor de un cuarto de la cifra inicial en 1945; a su vez, el uso de recursos de discutible liquidez, cual caso de las libras bloqueadas, alcanzó a 150 millones, equivalente a 600 millones de dólares a la paridad de 4 dólares por libra vigente hasta setiembre de 1949, y excedió en un tercio al saldo de libras disponible a aquella fecha”.

I. Contexto internacional y regional

El final de la Segunda Guerra Mundial presenció el surgimiento de un nuevo orden mundial e inauguró, luego de la inmediata posguerra, un nuevo período de expansión del comercio mundial. El triunfo de los aliados significó el reforzamiento del poder político y económico de los Estados Unidos, que desempeñaría un rol incontrastable a la hora de imponer el nuevo ordenamiento mundial.

A mediados de 1944, los aliados, bajo la hegemonía norteamericana, realizaron la conferencia económica y financiera en Bretton Woods -donde la Argentina fue excluida por su neutralidad- que estableció las bases de ese orden económico de posguerra, a partir de la creación de organismos económicos multilaterales como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y la Organización Internacional del Comercio (OIC). Estas instituciones tenían como tarea estimular el comercio multilateral, el establecimiento de tipos de cambio fijos y convertibles (el patrón de cambios dólar-oro), la reducción de barreras arancelarias y de restricciones cuantitativas al comercio (particularmente en lo relativo a las manufacturas) y la atenuación de las crisis de balanzas de pagos, que se habían generalizado luego de la Gran Depresión, provocando el derrumbe del comercio internacional.

Si bien el poderío económico y político de los Estados Unidos logró imponer el nuevo pacto institucional, las dificultades de la economía europea y las prevenciones de otras naciones hicieron que el proceso de construcción de las nuevas instituciones internacionales estuviera sujeto a dificultades y contratiempos. El principal problema provino de la destrucción de las economías de Europa Occidental. Fuertemente endeudadas con los Estados Unidos y con una capacidad productiva muy deteriorada, las potencias europeas no pudieron cumplir con los compromisos que implicaba el nuevo orden mundial. El caso más significativo fue el de Gran Bretaña que padeció las consecuencias de la derogación del tratado de préstamo y arriendo norteamericano que había permitido sostener el esfuerzo económico de la guerra. Gran Bretaña obtuvo nuevos préstamos en 1946 pero a cambio de que orientara su economía hacia el libre comercio, la convertibilidad de la libra esterlina y la eliminación de los privilegios otorgados en el marco de la Commonwealth (Van der Wee, 1986, p. 409). Sin embargo, el fuerte desequilibrio externo británico, obligó a suspender la convertibilidad de la libra en agosto de 1947.

El desequilibrio comercial y financiero de las economías industrializadas y las dificultades previstas por las economías primario exportadoras hicieron naufragar, por ejemplo, el proyecto de la Organización Mundial de Comercio

(1947), que finalmente no fue ratificado por los Estados Unidos. En su lugar, al año siguiente, surgió el Acuerdo General de Tarifas y Comercio (GATT) que firmado inicialmente por solo 23 países avanzó en sus rondas para la eliminación de las trabas arancelarias y para-arancelarias al comercio mundial (Zamagni, 2005, pp. 229-230). Con todo, este acuerdo permitiría durante décadas el mantenimiento del proteccionismo (especialmente en el comercio de bienes primarios) y la formación de bloques económicos como la Comunidad Europea del Carbón y el Acero (1951) y la Comunidad Económica Europea (1957). De esta forma, el nuevo orden económico internacional que los Estados Unidos se propusieron imponer sobre la base de los acuerdos de Bretton Woods, se vio sometido a fuertes contratiempos en los años de la inmediata posguerra. No es sorprendente entonces que durante la segunda mitad de la década de 1940, se fortalecieron las dudas sobre la posibilidad de una nueva era de expansión económica internacional.¹⁰

Los problemas económicos europeos y el inicio del conflicto entre Estados Unidos y la Unión Soviética, condujeron al gobierno norteamericano a otorgar una prioridad estratégica a la recuperación económica europea. El mecanismo empleado para asegurar una corriente de dólares para los países de Europa fue el Plan Marshall de 1947 (Milward, 1986, pp. 420-424). Este programa destinó inicialmente unos 17.000 millones de dólares para proveer de equipos, maquinarias, alimentos y tecnología a las naciones de Europa Occidental, asegurando así el financiamiento del déficit externo de esos países. Por su parte, la Unión Soviética rechazó la invitación norteamericana a colaborar y se dispuso a organizar sus propias instituciones para agrupar a las nuevas economías socialistas del centro y este europeo. La consecuencia fue entonces que la liberalización comercial quedó en principio limitada al mundo atlántico y, aún así, muy condicionada por la pervivencia de diferentes mecanismos de intervención y proteccionismo.¹¹

Particularmente relevante fueron los mecanismos de intervención diseñados para la regulación de los mercados de bienes primarios, los que no lograron restaurarse rápidamente después del conflicto debido a la escasez de alimentos en Europa y Asia. De hecho para 1947-1948 la producción mundial de alimentos se encontraba un 7% por debajo del nivel anterior a la Segunda Guerra (Milward, 1986, p. 316). La destrucción y el abandono de los cultivos durante la Guerra y el fracaso de las cosechas en Europa en la inmediata

¹⁰ Según Milward, “los planes del tiempo de guerra y los acuerdos firmados en Bretton Woods fracasaron, por tanto, solo dos años después de terminada la guerra”. Milward (1986, p. 423).

¹¹ Incluso los intereses de las grandes empresas norteamericanas comenzaron a pesar a favor de la aceptación de las políticas proteccionistas en América Latina como un mecanismo que permitiría transferir equipos y maquinarias ya amortizados, y destinarlos a la producción para el mercado doméstico. (Thorp, 1998, pp. 136-137).

posguerra obligaron a reforzar los mecanismos de intervención del mercado y el control sobre los fletes para abastecer las necesidades básicas. Los principales países exportadores de cereales (Estados Unidos, Canadá, Australia y Nueva Zelanda) crearon instituciones que intervinieron activamente sobre el comercio poniendo de relieve la ausencia de un mercado libre para esos productos (Fodor, 1975; Barsky y Gelman, 2001, pp. 296-302; Sourrouille y Ramos, 2013).

Las condiciones del comercio mundial comenzaron a cambiar luego de la Guerra de Corea (1950-1953). En efecto, a partir de la década de 1950, se inició un nuevo período de crecimiento del intercambio mundial. Si entre 1913 y 1950, el comercio había crecido a una tasa del 1,3% anual, entre 1950 y 1960, el incremento fue del 6,4%.¹² Esta nueva fase de incremento del comercio mundial fue dinamizada por un nuevo patrón de intercambio basado en el comercio de productos manufacturados entre las naciones industrializadas, reemplazando así el viejo patrón de intercambio del siglo XIX de manufacturas por productos primarios.

Los términos del intercambio latinoamericanos evolucionaron de acuerdo a estas tendencias. Durante la Segunda Guerra Mundial y los años de la inmediata posguerra tendieron a incrementarse y alcanzaron su punto culminante a comienzos de la década de 1950. En efecto, el estallido de la Guerra de Corea implicó un fuerte impulso de los precios de los productos de exportación y una apreciable mejora de los términos del intercambio. Finalizada la Guerra y luego de algunas fluctuaciones hasta 1955, la tendencia se revirtió con un progresivo deterioro.

Por supuesto, la evolución de los términos del intercambio no fue homogénea en todos los países. Las economías productoras de bienes agropecuarios de las áreas templadas (carne, cereales, lana) tuvieron su momento de auge entre 1946 y 1948. En cambio, los productos tropicales como café, azúcar, cacao y algodón, sumando el petróleo, aunque padecieron fluctuaciones, lograron un mejor desempeño en los años cincuenta; en parte gracias al crecimiento de la demanda de los Estados Unidos y al cambio en las pautas del consumo de esa población asociada al incremento de los ingresos.

Como se observa en el Cuadro 1, entre 1946 y 1955, de las cuatro economías más grandes de la región, la Argentina tuvo el peor desempeño en lo referente a los términos del intercambio. Ahora bien, si se considera la evolución de la capacidad para importar (entendida como el resultado del volumen de las exportaciones, los términos del intercambio y el saldo de la cuenta de capitales)

¹² Es interesante notar que el peor desempeño entre las economías industrializadas lo tuvo Gran Bretaña -el socio comercial más importante de la Argentina hasta la década de 1940- cuyo comercio se mantuvo estancado entre 1913 y 1950 (0,2%) y ascendió a un 1,9% entre 1950 y 1960 (Landes, 1979, p. 542).

la evidencia muestra una evolución más negativa. Como se observa en el Cuadro 2, la capacidad para importar del país cayó un 25% en tanto que en el resto de las economías latinoamericanas la situación fue positiva. El mal desempeño argentino se explica por la combinación del deterioro de los términos del intercambio y la caída del volumen de las exportaciones.¹³

El comportamiento diferencial de esta capacidad fue el resultado de la evolución de los precios mundiales, la canasta exportadora de cada economía y también de las políticas oficiales. En el caso del mercado de cereales que nos interesa particularmente por ser fundamental para la Argentina, es conocida la tendencia a la sobreproducción internacional en la posguerra, derivada del incremento de la productividad de algunos de los principales exportadores mundiales y la recuperación europea. En el caso del trigo, la Argentina no suscribió el Convenio Internacional hasta 1956, lo que tuvo derivaciones negativas para la colocación de la producción pero al mismo tiempo favoreció indirectamente al país al evitar una caída mayor de los precios internacionales frente a una oferta ascendente.¹⁴

II. La situación económica argentina al final de la Guerra

Hacia 1945 la economía argentina exhibía rasgos algo contrapuestos. Por un lado, continuaba siendo la economía latinoamericana con el ingreso per cápita más alto. Durante la guerra la economía no había dejado de crecer. En efecto, a pesar de las dificultades impuestas por el derrumbe de las exportaciones primarias hacia el mercado europeo, la economía logró reanudar el crecimiento reforzando la orientación hacia el mercado interno que se había iniciado a partir de los años treinta. Los sectores más dinámicos fueron la industria manufacturera y el agro extra pampeano que permitió la sustitución de importaciones de alimentos. De esta forma, hacia 1943 el sector industrial había superado el aporte que brindaba el sector primario al Producto Interno Bruto (PIB), poniendo de relieve la capacidad de la economía para alentar cambios estructurales. Por otra parte, el mayor dinamismo del sector manufacturero había permitido la creación de nuevos puestos de trabajo de forma tal que hacia mediados de la década de 1940, la economía funcionaba en pleno empleo. Por último, la posición externa del país mostraba cierta solidez

¹³ La contracción del volumen de exportaciones en Argentina como en todas las economías primarias exportadoras dependió de tres factores: la situación del mercado mundial, el factor climático y el papel de las políticas económicas, que, en el caso del peronismo, continúa siendo objeto de debates sobre el mal desempeño exportador.

¹⁴ CEPAL, *Estudio económico de América Latina de 1956*, México, 1957, p. 58.

gracias a la acumulación durante la guerra de reservas del orden de los 1700 millones de dólares en tanto que la deuda externa del estado nacional y las provincias era de solo 250 millones de la misma moneda.

Por otra parte, un análisis más profundo dejaba ver que la economía local había padecido duramente los efectos de la guerra y que los desafíos que se abrían a su finalización eran considerables. En primer lugar, el derrumbe del comercio exterior orientado básicamente a Europa. Basta recordar que para mediados de 1940, se había perdido el mercado continental. En lo que respecta a Gran Bretaña, para principios de 1941 se exportaba solo la mitad de lo alcanzado en 1938 y un tercio para 1944 (Vázquez Presedo, 1992, pp. 8-7). El principal rubro afectado fue la agricultura pampeana debido a la carestía de fletes que desalentaba la exportación de bienes de gran volumen pero de bajo precio unitario. Por supuesto, no sucedió lo mismo con las carnes, que se convirtieron en un artículo esencial para la economía británica. La abrupta caída de la exportación de cereales obligó al estado a intervenir activamente mediante la compra de las cosechas por parte de la Junta Nacional de Granos (Cramer, 2002).

La aguda escasez del mercado mundial estimuló también el crecimiento de las exportaciones industriales que tuvieron como principal destino los mercados sudamericanos y Sudáfrica, pero estas ventas lógicamente no podían reemplazar el valor de las exportaciones agrícolas. Aunque suele mencionarse que las ventas de manufacturas llegaron a representar en 1943 el 19% del valor de las exportaciones, debe recordarse que ello fue tanto resultado del incremento de las mismas como de la caída de las ventas de cereales que antes de la guerra representaban el 48% del total y se derrumbaron a solo el 22% entre 1942-1943 (Belini, 2012, pp. 291-292). A diferencia de otras naciones de América Latina, Argentina no pudo reorientar sus exportaciones hacia los Estados Unidos. La competencia de la producción de granos y carnes continuó ejerciendo un peso decisivo en los complejos vínculos bilaterales. En conjunto, la Guerra implicó una aguda caída de las exportaciones como porcentaje del PBI que, como se observa en el Cuadro 3, descendió de un promedio del 13% entre 1935-1939 a solo un 9% durante la Guerra.

Las importaciones también se derrumbaron lo que si bien tendió a favorecer la industrialización por sustitución de importaciones, sometió al aparato productivo a una fuerte presión sobre los insumos y el equipo instalado. Para 1941, los Estados Unidos se convirtieron en el principal proveedor internacional de manufacturas y de equipos y maquinarias. El ingreso en la Guerra en diciembre de ese año y luego el mantenimiento de la neutralidad

argentina hasta marzo de 1945, intensificó las restricciones en la provisión de equipos, insumos básicos y combustibles.

En conjunto, las reservas acumuladas por la Argentina durante la Guerra se originaron en los superávits obtenidos en el comercio exterior derivados del incremento del precio de las carnes y la declinación de las importaciones antes que a un buen desempeño exportador.¹⁵

Un segundo problema, vinculado indirectamente a las dificultades del sector externo, fue el agotamiento del capital fijo instalado en la economía. En efecto, durante los años de la guerra el crecimiento de la economía local se realizó sobre la base de un uso intensivo del equipo productivo instalado en el agro, los transportes y la industria. En algunos sectores, particularmente el agro y la red ferroviaria, ya durante la década de 1930 había declinado considerablemente la importación de equipos. De hecho esa década marcó una pausa de quince años en la tractorización del agro pampeano y la declinación de las empresas ferroviarias británicas y francesas. Durante la Guerra, las dificultades para importar maquinarias debieron ralentizar el crecimiento (sobre todo en el sector industrial), postergando la resolución de este problema hasta la posguerra.¹⁶ Se hizo claro que durante la posguerra la economía argentina se vería obligada a realizar un gran esfuerzo para renovar y ampliar el equipo productivo. Una publicación oficial de la Cámara de Comercio de los Estados Unidos estimó que al finalizar la Guerra, la Argentina se vería obligada a renovar equipos en diversos sectores por unos 1.200 millones de dólares.¹⁷

Si bien las dificultades para importar manufacturas estimularon la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), favorecieron un crecimiento basado en la incorporación masiva de mano de obra, la multiplicación de pequeñas y medianas empresas, incluso de productores marginales, y una tendencia a la desconcentración en el sector industrial. La escasez de bienes en el mercado local y las dificultades para importar, hicieron que el problema de los costos de producción perdiera importancia en el corto plazo frente a la disponibilidad de los bienes. Claro que surgieron algunas

¹⁵ Incluso aunque toda la región se vio favorecida por el superávit comercial, los resultados fueron distintos. Así, entre 1940 y 1945, las reservas en divisas crecieron en Brasil un 635%, Colombia un 540%, México un 400%, Chile un 214% y Argentina un 156% (Thorp, 1997, p. 56).

¹⁶ La política económica fue por detrás a la hora de adaptarse a las condiciones del mercado mundial. Luego de la recesión de 1938, el Banco Central generalizó el uso de permisos previos para introducir bienes y equipos. Las restricciones impuestas por las dificultades de la balanza de pagos recién se eliminaron en junio de 1941, cuando imperaba la escasez de equipos y maquinarias por el retiro de las economías europeas. Al año siguiente, debido a la neutralidad argentina, Estados Unidos comenzó a prohibir la venta de bienes de capital y combustibles a la Argentina, medidas que se acentuarían hasta 1949, conformando un verdadero boicot económico (Véase Escudé, 1983, pp. 253-330).

¹⁷ *Comments on Argentine Trade*, April 1945, pp. 19-30.

empresas productoras de maquinarias y equipos, pero en general se trataba de pocos establecimientos que copiaban equipos importados, lejanos a la frontera tecnológica internacional. Durante la Guerra, la industria logró absorber gran cantidad de mano de obra -de hecho el empleo industrial se incrementó un 80% entre 1939 y 1946- pero tanto los dirigentes de la Unión Industrial Argentina como el gobierno entendían que muchas de las industrias surgidas entonces no sobrevivirían a la reanudación de la competencia externa.¹⁸

Por otra parte, la inminente normalización del comercio mundial hacía temer la supervivencia de las industrias de reciente instalación, que operaban con altos costos y tecnología rezagada. Las estimaciones realizadas por el Banco Central y el Consejo Nacional de Posguerra, un ente creado en 1945 y puesto bajo la dirección del vicepresidente Perón, no coincidían totalmente en cuanto al impacto, pero preveían que la competencia externa afectaría a algunas industrias y provocaría la desocupación. Estos contrastes alentaban a los actores económicos a dirigir sus miradas hacia el Estado, cuyas políticas públicas eran vistas como un instrumento imprescindible para asegurar una transición ordenada hacia el nuevo orden mundial.

Finalmente, un tercer dilema estaba relacionado con el papel del estado en la economía. Si bien la intervención estatal se había intensificado como consecuencia de la Gran Depresión, alentando la puesta en marcha de nuevos instrumentos como el control de cambios, la creación del impuesto a la renta y la regulación de los principales mercados a través de Juntas Nacionales de Producción, la Guerra significó otra etapa de avance. Un nuevo problema fue la inflación atizada por la escasez de oferta en los mercados y la expansión monetaria derivada de la situación externa y el programa de compras de cosechas (Vázquez Presedo, 1992, pp. 28-29). Para responder a estas y otras consecuencias económicas del conflicto se pusieron en marcha medidas e instrumentos como una Ley de Abastecimiento, la creación de la Flota Mercante del Estado y de la Dirección General de Fabricaciones Militares, el congelamiento de arriendos y de alquileres urbanos, la regulación del ingreso de capitales y la administración del comercio exterior a través de prohibiciones o cuotas de exportación para artículos escasos. Estas medidas, sin embargo, no fueron suficientes. Una tendencia estructural al déficit fiscal apenas moderada

¹⁸ En 1945, el Consejo Nacional de Posguerra y la Oficina de Estudios Económicos del Banco Central presentaron dos informes con diagnósticos diferentes sobre el impacto de la reanudación de importación en la destrucción de empleo en la posguerra. Según el informe del Consejo, realizado por Carlos Moyano Llerena, Jorge Vicién y José Astelarra, se estimaba la pérdida de 180 mil empleos, un 17% del total. En cambio, el estudio del Banco Central realizado bajo la dirección del economista Carlos Coll Benegas, la cifra total rondaría 75 mil empleos. Para el BCRA, si bien la competencia externa destruiría varias industrias, también permitiría la reactivación de otras ahogadas por la escasez de equipos e insumos. Belini (2006, p. 36).

en los años treinta dio lugar a una nueva reforma impositiva que, al intentar reforzar el impuesto a los réditos y disponer la creación de un tributo temporario a los beneficios extraordinarios y otro impuesto móvil para las exportaciones, generó la oposición de las principales entidades empresariales (la Sociedad Rural Argentina, la Bolsa de Comercio, la Cámara Argentina de Comercio, la Unión Industrial Argentina) que conformaron un Comité de Defensa Económica (Cramer, 2002; Jáuregui, 2004; Sánchez Román, 2013). Si bien el desplazamiento del presidente Ramón Castillo por un gobierno militar abriría otra instancia de negociación, la puesta en marcha de las políticas laborales por la Secretaría de Trabajo y Previsión, atizaría los conflictos en el marco de un contexto de inminente normalización económica. De esta manera, al final de la guerra, las clases propietarias miraban con desconfianza y recelo los programas de ampliación de la esfera estatal. Y aunque los intereses sectoriales se diferenciaban frente a medidas como el proteccionismo o la intervención en el comercio exterior, cabe poca duda que entre las dirigencias empresariales predominaba un cuestionamiento al avance del estado.

III La Política Comercial y el Sector Externo

La política comercial del peronismo fue heredera de las estrategias seguidas por la Argentina en los mercados internacionales a partir de la crisis de 1929. Sin embargo, también estuvo determinada por especificidades que le son propias relacionadas con el sostenimiento de la industria local y, especialmente, con el fortalecimiento de la clase trabajadora industrial, que representaba los cimientos sobre los que se había erigido el nuevo movimiento político y el liderazgo del general Perón.

La década del treinta fue testigo del recrudescimiento del proteccionismo y la fragmentación de los mercados internacionales, lo que hacía imposible que éstos se regularan solamente por las leyes económicas que emanan del libre comercio. Entonces, los acuerdos comerciales entre los estados presidieron la orientación de la circulación de mercancías, facilitaron el acceso a los respectivos mercados a través de mutuas concesiones arancelarias y del trato de nación más favorecida ante terceros países. La participación en el comercio mundial con los cánones anteriores a la Gran Depresión hubiera representado muy probablemente quedar a la intemperie, con buena parte de los saldos exportables sin vender. De allí la trascendencia que tuvo para la Argentina el Tratado Roca-Runciman (1933) con el Reino Unido para la colocación de carnes en un área económica que se había cerrado para dichas exportaciones. En

general, el comercio se ordenó a través de convenios bilaterales de comercio entre países, sustentados en la idea del intercambio compensado. Todo este panorama no hizo más que agudizarse con el advenimiento de la Segunda Guerra, durante la cual las exportaciones argentinas de alimentos a los países beligerantes no podían adquirir productos de países con todos sus recursos orientados al desarrollo de la contienda bélica.¹⁹

Los primeros años de la posguerra fueron tiempos de reconstrucción de una Europa devastada y hambrienta, producto de la escasez de alimentos que llevó a los precios agrícolas a picos históricos. Hasta ese momento, la intervención estatal en los mercados de granos había puesto su acento en la situación de los productores, sosteniendo los precios en niveles compatibles con sus costos asegurando la continuidad de la producción pero no se había ocupado de su impacto en el poder adquisitivo de los salarios.

Ante la persistente suba de los precios internacionales de los alimentos, el peronismo se enfrentó a la peligrosa situación del alza de los mismos en el mercado interno y el impacto negativo que esto representaría en el salario real de los trabajadores, en los costos de los productos industriales y en la demanda de los mismos.²⁰ La respuesta a este dilema fue la nacionalización del comercio exterior de productos agropecuarios. Para ello se creó el IAPI, organismo que fijaba precios y era el único comprador de toda la producción cerealera y de carnes, tomando en cuenta los costos de producción y un beneficio estimado.²¹ Aprovechando los altos precios de los alimentos en el mercado externo, el IAPI

¹⁹ “En ausencia de intervención gubernamental, es obvio que las posibilidades de vender su producción al contado, en divisas libres y a buen precio, eran reducidas. Las dificultades se habían hecho evidentes durante la guerra. No solo los granos no tenían mercado internacional, sino que los ganaderos no hubieran podido absorber con sus recursos el crédito concedido al Reino Unido en ausencia de un Banco Central que emitía a cuenta de saldos indisponibles en Londres. Los convenios bilaterales, y la participación en éstos de entidades públicas como agentes principales, permitían cerrar el circuito en moneda doméstica tanto para importadores como para exportadores”. Sourrouille (2005, p. 17)

²⁰ En estas condiciones resultaría muy difícil el logro simultáneo de la redistribución del ingreso en favor de los trabajadores, el fortalecimiento del mercado interno y el desarrollo acelerado de la industria, todos objetivos que el peronismo se había propuesto para fortalecer su base social y el apoyo político de las mayorías.

²¹ Antonio Cafiero, Ministro de Comercio Exterior entre 1952 y 1954, explicaría años después las razones que llevaron a la creación del IAPI de esta manera: “Las ventajas que se desprendían de esta nueva política de comercialización fueron las siguientes:

1. El productor agropecuario al encontrar un comprador oficial a un precio determinado y único podía sustraerse de su tradicional dependencia respecto del comerciante de granos. Por otra parte, un sistema ágil y completo de crédito bancario otorgado a través del Banco de la Nación Argentina le suministraba los elementos para liberarse de la paternal tutela que ejercía la intermediación financiera.

2. El país utilizaba un importante instrumento para defender sus “términos de intercambio” con el resto del mundo. Es decir, mediante una enérgica política de defensa de los precios de exportación procuraba compensar el impacto negativo que para la riqueza nacional tenía el constante incremento de los precios de los productos que se importaban.

como único comercializador de la producción nacional, se apropiaba del excedente que surgía de la diferencia entre los precios que reconocía a los productores agropecuarios y los que conseguía a partir de los convenios entre naciones. Una parte de este beneficio compensaba las pérdidas en que se incurría al proveer a las demandas de la industria molinera local a precio subsidiado, de modo de mantener bajos los precios de los alimentos de consumo popular y, por ende, incidir positivamente en el salario real de los trabajadores.²²

De este modo, en un mundo sin un mercado internacional integrado, el gobierno de Perón se creyó en condiciones de conseguir mejores precios a partir de convenios comerciales bilaterales, que en la mayor parte de los casos generaban un saldo favorable para Argentina pero en divisas del país del acuerdo, ante un mundo con extrema escasez de divisas de libre disponibilidad.²³ Estos superávits no eran más que el síntoma de una situación en la que se encontraban los potenciales clientes de las exportaciones argentinas: tenían muy pocos productos que pudieran dar a cambio de lo que recibían, no podían resolver las demandas de equipos e insumos importados que la industria nacional necesitaba para ampliar su producción y abastecer a un creciente mercado interno que integraba velozmente al consumo a los trabajadores.²⁴ Por ello, hacia mediados de 1948, el IAPI, a pesar de mostrar grandes ganancias desde el comienzo del gobierno peronista, en la práctica, no había acrecentado la capacidad real de adquisición de mercancías importadas. Muy por el contrario, ésta iba decayendo, al punto de desatarse hacia el final de dicho año una seria crisis del balance de pagos.

3. El Estado se hacía, en momentos muy excepcionales del mercado internacional, de las ganancias de la exportación de cereales que de otra manera -y en ausencia de toda intervención oficial o en las condiciones con que tradicionalmente se habían comercializado las cosechas- hubieran ingresado a los grandes monopolios internacionales y a todos sus satélites internos" (Cafiero, 1974, p. 177).

²² De acuerdo con Gerchunoff y Antúnez, resultó clave para la política de redistribución del ingreso en favor de los asalariados la intervención del IAPI en la comercialización de la producción agropecuaria, dado que "permitió cortar el vínculo hasta entonces automático entre los precios internacionales y los precios nacionales de los bienes agropecuarios." En el mismo sentido se expresa Sourrouille (2005, p. 33) señalando que a partir de la llegada de Perón a la presidencia el sentido de la intervención estatal tuvo como principal objetivo a la defensa del salario real.

²³ El gobierno de Perón rechazó la integración del país al Fondo Monetario Internacional y los otros organismos multilaterales en la medida en que implicaba la renuncia al empleo de los controles de cambio y los convenios de comercio bilateral. Sobre las alternativas de la relación del gobierno con esos organismos véase Keldar (2012).

²⁴ Sourrouille, (2005, p. 24) describe de esta forma la magnitud alcanzada en los años dorados del peronismo por el superávit comercial en divisas de convenio: "El superávit total de comercio bajo convenios en el período 1946-1948 llegó a 4.861 millones de pesos, de los cuales 3.576 millones se registraron en divisas de convenio y 1.285 millones en pesos, frente a exportaciones bajo convenios de 8.883 millones. Un superávit por el equivalente al 55% de las exportaciones, en un modelo diseñado para alcanzar intercambios compensados, es indicativo de las dificultades de la economía en la posguerra".

En los hechos, el comercio con los países europeos se sostenía gracias al crédito comercial otorgado por la Argentina. Por ejemplo, tanto España como Italia recibieron empréstitos para la compra de granos. Si bien los precios de estas colocaciones se encontraban muy por encima de los pactados por otras naciones productoras, en realidad no generaban divisas libres que sostuvieran las importaciones de insumos y equipos para el desarrollo industrial, llegando los saldos favorables a las arcas del IAPI en moneda nacional adelantada por el BCRA, cuyo único respaldo lo representaba la promesa de pago a futuro por parte del país deudor. Como se ha señalado líneas arriba, los convenios comerciales se diseñaron para un intercambio compensado donde ambos países firmantes se beneficiarían a través de la adquisición de mercancías que necesitaran. Pero la economía de la Europa de posguerra exhibía a países dispuestos a pagar lo que fuera necesario por alimentos sin contar con nada a cambio para dar en el corto plazo. Los saldos favorables a la Argentina de las balanzas comerciales bilaterales eran financiados forzosamente por ésta o se acumulaban en cuentas en las divisas nacionales de los países compradores a la espera de futuras importaciones o de su conversión a dólares.²⁵ En un caso o en otro, los saldos a favor eran recibidos por el IAPI en pesos emitidos por el Banco Central, siendo una de las fuentes de la expansión monetaria que desde 1948 en adelante impulsó la inflación. En efecto, desde 1945 a 1949 los precios se habían más que duplicado y para 1951 se habían cuadruplicado y representaba un fenómeno nuevo que debía ser controlado para sostener la competitividad de la producción nacional (véase Cuadro 18).

Para sostener esta política comercial, Argentina se mantuvo al margen de iniciativas colectivas que hubieran podido limitar la autonomía de sus decisiones como, por ejemplo, las donaciones de alimentos destinadas a mitigar el hambre de posguerra en los países europeos o las discusiones sobre el Convenio Internacional de Trigo, que hubieran puesto un límite a los precios que la administración peronista obtenía por las exportaciones agrícolas. Pero la contracara de estas decisiones se reflejaba en la idea que la diplomacia internacional se representaba acerca de la estrategia comercial argentina, un país que no se integraba a las primeras iniciativas de cooperación alimentaria con Europa y que aparecía como queriendo aprovechar la especial coyuntura de escasez internacional de alimentos ofreciendo sus exportaciones a países del viejo continente con poblaciones que sufrían hambre, a precios mucho más altos que los pactados por otras potencias agrícolas. Además, lejos de hacer partícipes a

²⁵ Para el caso del comercio con España, del empréstito otorgado se recuperaron a lo largo de los 25 años pautados para su devolución total, tan solo el 43% en dólares de su valor original. En tanto la cuenta en pesetas que acumulaba los saldos del superávit comercial favorables a la Argentina con un dólar equivalente a 10,95 pesetas para 1949, recién fueron convertidas en 1958 a un tipo de cambio de 42 pesetas por dólar, representando, en los hechos, una quita en dólares del 75% (Sourrouille y Ramos, 2013, p. 40 ; Sourrouille, 2005, p. 22)

los productores agrarios de los réditos obtenidos por los altos precios a los que el IAPI colocaba las exportaciones de alimentos, éstos debían venderle la cosecha, para el caso del trigo, por ejemplo, a precios por debajo de los que obtenían los granjeros norteamericanos.

Como puede apreciarse en el Cuadro 4, en 1947 los productores argentinos de trigo recibieron 170 pesos por tonelada, mientras que el IAPI las colocaba a través de convenios comerciales con otros países, primero a 450 pesos y luego a 600 pesos la tonelada. En el mercado interno se vendió trigo al sector molinero a 100 pesos la tonelada, de modo de mantener el precio del pan desligado de las fluctuaciones de los precios internacionales. Para la misma fecha, los *farmers* norteamericanos recibían en promedio 283 pesos por tonelada, mientras que las exportaciones se colocaban a un precio casi un 50% inferior al pedido por Argentina, 317 pesos la tonelada.

“Los 450 pesos por tonelada fueron aceptados por España, Brasil, Italia y el Reino Unido para los embarques iniciales de la campaña en consideración. Los problemas comenzaron cuando, a partir de marzo de 1947, el IAPI pasó a pedir 600 pesos por tonelada para nuevas operaciones. España e Italia aceptaron la nueva cotización, el Reino Unido se retiró de los compradores y Brasil rechazó el pedido” (Sourrouille y Ramos, 2013, p. 5-6).

Hacia principios de 1948 y tras la declaración de inconvertibilidad de la libra el año anterior, quedaba claro que la marcha hacia el libre comercio multilateral sería mucho más lenta de lo que se esperaba; y eso conspiraba en contra de la necesidad creciente de divisas de libre disponibilidad para la importación de insumos y equipos. Sin embargo, la perspectiva del equipo económico conducido por Miranda seguía siendo optimista, ya que habían recibido señales firmes de distintos miembros del gobierno y del parlamento norteamericano indicando que resultaba muy probable la incorporación de la Argentina como proveedora de alimentos al Plan Marshall.²⁶ De esta forma se podría asegurar un ingreso importante de dólares que permitiera, por un lado, la cancelación de una deuda comercial que se iba acrecentando con firmas de dicho

²⁶ En la crónica que realiza Skupch se aprecia que las expectativas del gobierno argentino respecto de su participación en el Plan Marshall como nación proveedora de alimentos no eran infundadas. Una nota del Financial Times consignaba que durante “el primer año aproximadamente US\$ 2.472.000.000 del total aprobado serían gastados en alimentos y productos agrícolas y que se habían propuesto compras por unos US\$ 800 millones de la Argentina” (pp. 14-15) Incluso el administrador de la Economic Cooperation Agency y primo del embajador norteamericano en la Argentina había sostenido que a nuestro país le tocarían varios cientos de millones de dólares por compras de alimentos (p. 15) La misma mirada tenía el embajador del Reino Unido en Estados Unidos, que en una misiva a su par en Buenos Aires sostenía que “El Departamento de Estado ya ha dado a entender que la Argentina puede esperar naturalmente la mayor parte de las compras en dólares en América Latina dentro del marco del Plan Marshall” (Skupch, 2008, p. 12)

país y, por el otro, contar con las divisas suficientes para hacer frente a las importaciones en el corto plazo sin que se viera afectado el nivel de actividad industrial.

Simultáneamente, el gobierno puso un freno en las negociaciones por la nacionalización de los ferrocarriles con el Reino Unido, buscando con ello incluirlos como un punto importante pero no excluyente dentro de una agenda comercial más amplia, a través de la cual se buscaban acuerdos hacia adelante para resolver en parte el problema de la falta de divisas de libre disponibilidad o la promesa de acceder en el intercambio a insumos para la industria nacional. Para ello, el gobierno argentino buscaba alcanzar un acuerdo por el cual a cambio de carnes y alimentos se recibieran de parte de Inglaterra insumos industriales y combustibles que el menguante ingreso de dólares impedía adquirir en los Estados Unidos.

El riesgo de cualquier acuerdo comercial con el Reino Unido lo constituía la probable fluctuación del valor de la libra ahora que ya no era convertible, las libras bloqueadas en el Banco de Inglaterra contaban con respaldo en oro pero los futuros ingresos por exportaciones no. Comprar los ferrocarriles con los fondos bloqueados dejaría expuesta a la relación comercial a futuras fluctuaciones en el valor de la libra y eso no era una opción²⁷. Esto muestra que el gobierno a esta altura era plenamente consciente de la crisis a la que se estaba enfrentando, al cuello de botella que representaba la escasez de divisas para el crecimiento basado en la ampliación del mercado interno, la redistribución del ingreso en favor de los trabajadores y el desarrollo de la industria.

Por otro lado, los ingleses no contaban con dólares para ser usados en el comercio con Argentina e incluso algunos parlamentarios británicos llegaron a culpar al tratado Eady-Miranda de la mismísima caída de la convertibilidad.²⁸

Las negociaciones se habían estancado entre otras cosas porque el gobierno argentino entendía que resultaba prácticamente un hecho la participación como proveedor de alimentos del Plan Marshall y que esto

²⁷ Tal como consigna Skupch (2008, p. 7) “A fines de setiembre de 1947 el Times sostenía que “Hay creciente evidencia de que este país (Gran Bretaña) está dispuesto a darle a la Argentina una garantía de cambio con respecto a las acumulaciones futuras de libras, a pesar de la renuencia de las autoridades británicas de hacer de esto una práctica habitual”.

²⁸ “Al debatirse en noviembre de 1947, en la Cámara de los Comunes, los detalles de la conversión de libras por otros países, durante el breve período en que tuvo vigencia la convertibilidad, el Ministro de Finanzas británico, Hugh Dalton, reveló que el mayor volumen de operaciones había sido realizado por Argentina y Bélgica, y afirmó que ambos países eran responsables por la decisión de suspender la convertibilidad.” (Skupch, 2008, p. 4).

redundería en una lluvia de divisas que aliviaría el frente externo y permitiría la continuidad de la expansión de la industria nacional. Sin embargo, los funcionarios y diplomáticos norteamericanos condicionaron las compras de la Economic Cooperation Agency (ECA) a la Argentina a que ésta llegara a un acuerdo comercial con el Reino Unido (Skupch, 2008, p. 10). Esto contribuyó a que se alcanzara el acuerdo, que incluyó la compra de los ferrocarriles en 150 millones de libras, pagados con 100 millones de libras recibidas como adelanto por las exportaciones argentinas al Reino Unido, 10 millones de libras recibidas en concepto de reajuste del precio de la carne y solo 40 millones del saldo acumulado con garantía de oro (Sourrouille, 2005; López, 2008).

Sin embargo, la Argentina resultó excluida como “proveedora asociada” al Programa de Reconstrucción Europea, básicamente porque los precios a los que el IAPI ofrecía el trigo se encontraban muy por encima, tanto de los del mercado de Chicago como de los que recibía el productor argentino en 1948.²⁹ Con una súper cosecha anunciada para la campaña 1948-49 en los Estados Unidos, que la ECA decidiera comprar trigo argentino hubiera representado un subsidio encubierto al gobierno de Perón, relegar a los granjeros norteamericanos que apoyaron la reelección en 1948 del presidente Truman³⁰ y utilizar ineficientemente los recursos de los contribuyentes para el objetivo principal que no era otro que la cooperación para la reconstrucción de la Europa de posguerra.

Esta exclusión no solo dio por tierra con la ilusión del gobierno de recibir dólares frescos sino que en la práctica disminuyó abruptamente la demanda de alimentos argentinos por parte de los principales países de Europa occidental, que ya los obtenían del Plan Marshall, al tiempo que el remanente que pudiera colocarse debía hacerse a precios sustancialmente inferiores a los exigidos por Argentina un par de años antes.³¹ Alfredo Gómez Morales, quien reemplazaría a Miranda como cabeza del equipo económico en 1949, recordó esos meses de incertidumbre: “Desde finales de 1948 y durante 1949 hubo semanas enteras en que ni un barco arribó a puertos argentinos: nuestros productos, altamente valorados solo unos meses antes, ya no tenían mercado. Dos cosechas de lino y una de maíz permanecían sin vender”.³²

²⁹ “Según los principios sintetizados de su funcionamiento el gobierno norteamericano no podría comprar trigo al IAPI, con independencia de su eventual voluntad política, a un precio mayor al que pagaba a sus agricultores” (Sourrouille y Ramos, 2013, p. 27) .

³⁰ Tal como lo consigna Skupch, (2008, p. 19) el triunfo de Truman en las elecciones de noviembre de 1948, contó con un fuerte apoyo de las regiones agrícolas que tradicionalmente votaban por el candidato republicano.

³¹ De acuerdo con Ramos y Sourrouille (2013) una vez puesto en marcha el Programa de Reconstrucción Europea las ventas a los países que recibían dicha cooperación cayeron a la mitad entre 1948 y 1949.

³² Di Tella y Rodríguez Braun (1990).

El IAPI no solo se encontraba ahora con dificultades para la venta de la producción agrícola y a precios menores a los alcanzados apenas terminada la guerra, sino que los costos de los productores se habían paulatinamente elevado, lo que reducía el superávit del Instituto y su margen de maniobra para sostener bajo el precio de la harina vendiendo trigo a los molineros a un precio menor al de adquisición. En este sentido, puede observarse -Cuadro 4-, también, como entre 1947 y 1950 el IAPI debió incrementar el precio pagado a los productores rurales de 170 pesos la tonelada a 235 (38,23% de aumento), mientras que los precios a los que se ofrecía el trigo en el exterior fueron variando desde 600 pesos a 270 pesos la tonelada, reflejando una caída del 55%.

A esto debe sumarse la puesta en marcha desde 1949 del Acuerdo Internacional del Trigo, del que Argentina se había autoexcluido, y que representaba la intervención en la oferta de este cereal, por parte de los gobiernos participantes, a precios sustancialmente menores que los vigentes en los mercados³³ y por un volumen que superaba los dos tercios de la oferta total, con exclusión de los países de la órbita soviética (Sourrouille y Ramos, 2013).

Las ganancias del IAPI disminuían entonces por efecto tanto de la caída del precio de las *commodities* que exportaba como por el incesante aumento de los precios internos de los productos agrícolas, consecuencia directa del impacto de la inflación que entre 1946 y 1950 había incrementado los precios al consumidor en un 122%³⁴, aunque el IAPI para el mismo período incrementó en un 56% el precio que pagaba al agricultor por el mismo (véase Cuadro 4).

Hacia fines de 1949 y principios de 1950 los principales compradores de trigo argentino eran España, Italia y Brasil, pero en ninguno de estos casos se obtenían a cambio divisas de libre disponibilidad. Es más, a partir de 1950 España dejó de abastecerse de trigo argentino y pasó a comprar el norteamericano, integrándose al Acuerdo Internacional de Trigo en 1953, todo esto como parte de un acercamiento político y económico del régimen del general Francisco Franco con los Estados Unidos.

El comercio con Brasil, que en 1949 pasó a ser el principal destino de trigo argentino, se realizó a un precio promedio de 433 pesos la tonelada pero hacia fin de año las transacciones ya se registraban a un valor de 270 pesos (Sourrouille y Ramos, 2013, p. 48). En este caso, los saldos a favor eran

³³ Entre los compradores se encontraban los hasta entonces demandantes en Argentina: Reino Unido (4,8 millones de toneladas anuales), Italia (1,1 millones) y la India (1,0 millones). A su vez, el precio máximo, al que los exportadores se comprometían a vender, fue fijado en el equivalente a 222 pesos, bien por debajo del valor unitario de las exportaciones de Estados Unidos para 1948 que fue de 342 pesos y mucho más del precio pedido por el IAPI de 600 pesos (Sourrouille y Ramos, 2013, p. 24).

³⁴ Cortés Conde, 2005, p. 164.

nominados en dólares pero depositados en cruzeiros en una cuenta del banco de Brasil, sirviendo esencialmente para la importación de insumos de dicho país. Aquí también, a partir de 1949, Brasil se integra al Acuerdo Internacional de Trigo con una cuota anual equivalente a casi la mitad de las 747.000 toneladas que le había vendido la Argentina a lo largo de ese año, por lo que las perspectivas en este caso tampoco resultaban favorables.

Con Italia se celebró en 1947 un convenio de similares características al realizado con los españoles, otorgando un empréstito por 350 millones de pesos a 25 años. Sin embargo, éste se hizo operativo a partir de octubre de 1949 y poco tiempo después Italia pasaría a formar parte del Acuerdo Internacional de Trigo, por lo que sus necesidades de alimentos se verían menguadas. Asimismo, ante la escasez de divisas y la interrupción de las importaciones desde los Estados Unidos, la posibilidad de comprar insumos industriales italianos a cambio de trigo pasó a ser para la Argentina un salvavidas en medio del naufragio comercial que estaba experimentando.³⁵ Esto generó una situación paradójica: un convenio que se había pensado en función del superávit comercial con Italia, prontamente devino en un déficit de 520 millones de pesos. Los productos industriales italianos, caros para el mercado europeo, encontraban en las necesidades de la industria argentina y la interrupción del comercio con los Estados Unidos un nicho que sabrían cultivar por años, comenzando con la provisión de caños para el gasoducto Comodoro Rivadavia - Buenos Aires por parte de la firma Dálmine.

El equipo económico liderado por Gómez Morales, afrontó la dramática coyuntura limitando las importaciones a los insumos y equipos indispensables para la continuación de la producción industrial, reduciendo la obra pública, reorientando el crédito hacia el campo, como un modo de contribuir a su modernización y con ello incrementar su productividad y, por ende, los saldos exportables. Asimismo, a través de la Secretaría de Industria y Comercio, se alentó el desarrollo de exportaciones no tradicionales y la apertura de nuevos mercados.

Por otro lado, resultaba indispensable salir de la situación de *default* a la que se había llegado por importaciones impagas con los Estados Unidos, que para fines de 1948 alcanzaba los 148,5 millones de dólares y que durante el siguiente año llegaría a un monto entre 170 y 200 millones. A partir del default todas las importaciones desde los Estados Unidos tenían como exigencia el pago por adelantado, lo que dificultaba el comercio para una Argentina carente de dólares (Sourrouille, 2005).

³⁵ “Italia se convirtió por primera y única vez en la historia en el principal abastecedor de importaciones de cualquier origen en 1949, aun cuando no proveía combustibles.” Sourrouille y Ramos, (2013, p. 45).

Recién en mayo de 1950 la Misión Cereijo llegaría a un acuerdo para la consolidación de 110 millones de dólares de la deuda, a través del Eximbank, que canceló la deuda con los acreedores comerciales norteamericanos, convirtiéndose en el nuevo acreedor. La deuda quedó estructurada en un plan de cancelación a 10 años, con garantía del BCRA ante potenciales incumplimientos.

La falta de divisas para sostener el crecimiento de la economía y la necesidad de no malgastarlas en importaciones que no contribuyeran al desarrollo industrial, aparece repentinamente en 1949³⁶ en el centro mismo de los debates del gobierno aunque, de acuerdo con un informe contemporáneo de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)³⁷, estos problemas ya podían entreverse cuando durante la Segunda Guerra se discutía el mejor camino para sostener la industrialización del país y dejar de ser solamente una nación agroexportadora.³⁸

La decisión oficial de orientar el comercio a través de acuerdos bilaterales otorgó también un papel importante a la política de control de cambios, que el país había establecido en 1931. En 1946, el peronismo rechazó la idea del regreso al comercio multilateral y el levantamiento de las medidas que trababan el comercio. A partir de entonces, la administración de las importaciones mediante permisos previos, cuotas y prohibiciones se constituyó en otro instrumento esencial de la política oficial. En cambio, el arancel aduanero, contrariamente a lo que se sostiene, no se empleó en esa coyuntura.³⁹

³⁶ Sourrouille (2005, p. 33) sostiene que hasta la crisis y el programa de Gómez Morales del '49, la política era la de importar sin restricciones y que los permisos de importación que se solicitaban representaban una mera formalidad.

³⁷ CEPAL (1951), "Observaciones sobre el desarrollo económico de la Argentina", en *Estudio Económico de América Latina 1949*.

³⁸ "porqué seguir importando lo mismo que antes, si ahora se produce razonablemente aquí. Pero sí tendremos que importar ingentes cantidades de otros artículos, no solo porque los necesitamos, sino también por ser indispensable seguir importando para seguir exportando. Por lo tanto, el problema no consiste en reducir las importaciones, sino en cambiar su composición..." "... se trata de un problema de mejor aprovechamiento de las divisas provenientes de nuestras exportaciones. No teniéndose que importar la misma proporción que antes de artículos elaborados o de los materiales que hoy produce la actividad nacional, se podrá destinar mayor proporción de divisas a la importación de los bienes de capital que requiere el desenvolvimiento de la industria, de las comunicaciones y de la actividad económica en general" BCRA, *Memoria anual correspondiente a 1942*, Buenos Aires, 1942, pp. 30-32.

³⁹ Una Comisión creada en 1946 inició la tarea de actualización de los aforos, pero recién finalizó su labor en 1950, cuando las restricciones del sector externo ya habían relegado el papel de la política arancelaria a favor del control de importaciones. Ministerio de Hacienda, *Memoria anual correspondiente al año 1950*, Buenos Aires, 1951, p. 202. De hecho, la incidencia de los derechos respecto de los valores reales de las mercaderías descendió del 40% en 1939 al 13% en 1947 y solo un 10% en 1950. Véase Katz y Kosacoff (1989, p. 24).

En efecto, la política cambiaria y el control de importaciones se convirtieron en un instrumento de mayor influencia en el incentivo a la sustitución de importaciones. Si bien autores como Ferrer (1977) y Sourrouille y Mallon (1976) han sostenido que el control de las importaciones fue una respuesta a la escasez de divisas que sobrevino luego de 1949⁴⁰, ya en 1945 Perón había sostenido la necesidad de emplear las divisas acumuladas durante la Guerra con el objetivo de renovar los bienes de capital y asegurar la importación de insumos críticos para el agro y la industria.⁴¹ En noviembre de 1946, el BCRA estableció un régimen de previo estudio para la introducción de maquinarias, con el objetivo de evitar la adquisición de bienes de capital obsoletos, y cuotas de importación para un conjunto de productos que el gobierno quería fomentar.⁴² Pero fue recién luego de la declaración de la inconvertibilidad de la libra, que este régimen de control de importaciones se hizo general. Entonces, el gobierno estableció un régimen de previo estudio para desalentar las importaciones del área del dólar. El deterioro del sector externo durante 1948 y 1949 condujo a incrementar las restricciones; ya en 1947 se estableció una prioridad para las importaciones que colocaba en primer lugar el fomento de las exportaciones tradicionales y la ocupación obrera.⁴³

Pero la presencia dominante de los Estados Unidos como principal oferente de bienes y equipos, reorientó rápidamente las importaciones hacia ese origen. A pesar de las restricciones impuestas en 1947, las compras norteamericanas se incrementaron intensamente hasta 1949. Solo a partir de las medidas tomadas por el equipo de Gómez Morales ese año, las compras en Estados Unidos descendieron por debajo de las importaciones británicas (véase Cuadro 6). No obstante, a partir de 1950 recuperaron su posición superando a las británicas.

El control de importaciones fue más efectivo a la hora de limitar la introducción de bienes de consumo final a favor del ingreso de bienes esenciales (materias primas y combustibles) así como de maquinarias y equipos. En el Cuadro 7 se observa que el agravamiento de la escasez de divisas impuso la necesidad de limitar la compra de equipos, los que si no disminuyeron más a partir de 1949 fue porque el gobierno otorgó preferencias para la introducción de

⁴⁰ Ferrer (1969), p. 525; Mallon y Sourrouille (1976, p. 116)

⁴¹ *Argentina Industrial*, n° 2, p. 5.

⁴² Los bienes incorporados fueron relativamente pocos: cemento blanco, madera terciada, fibra o pasta de madera para la fabricación de papel, ácido cítrico, carburo de calcio, azufre y alambres y cables de cobre. BCRA, *Memoria anual correspondiente a 1947*, Buenos Aires, 1948, p. 49.

⁴³ A partir de 1947 este sistema incorporó la participación de la Secretaría de Industria y Comercio la que debía emitir un “certificado de necesidad” como requisito para la solicitud del permiso respectivo. El certificado implicaba el reconocimiento oficial sobre la imposibilidad de cubrir la demanda “en calidad y cantidad” con productos de origen nacional.

máquinas para el agro.⁴⁴ Mientras que las importaciones de bienes de consumo y de capital se redujeron, la participación de insumos y de combustibles, cuya introducción se realizaba a un tipo de cambio preferencial, ascendieron significativamente. Para 1951, estos dos rubros representaban las dos terceras partes de las importaciones. La escasez de divisas y el deterioro de los términos del intercambio consolidaron esta distribución hasta el final del período peronista, revelando las nuevas condiciones de funcionamiento de la economía argentina.

En relación a la política cambiaria, el gobierno peronista mantuvo el sistema de cambios fijos iniciado en los años treinta. En 1946, continuaba vigente el desdoblamiento cambiario entre el mercado oficial y el “libre”, donde las nuevas autoridades del Banco Central comenzaron a intervenir activamente. El peronismo heredó un sistema de 6 tasas cambiarias. Entre 1946 y 1949, Miranda y su equipo decidió mantener sin variaciones las cotizaciones (véase Cuadro 8). Por supuesto, la aceleración del ritmo de inflación interna provocó la apreciación del tipo de cambio real, perjudicó a los exportadores y alentó las importaciones.⁴⁵ Estas medidas intentaron beneficiar al sector industrial. Incluso en 1948, comenzaron a aplicarse tipos de cambio especiales para alentar las exportaciones como calzado y otras manufacturas de cuero y tops de lana.⁴⁶

Con el reemplazo de Miranda por Gómez Morales, una devaluación parecía inminente⁴⁷ aunque, como dijimos, el gabinete económico retrasó la medida hasta octubre de 1949. No obstante, se dispuso que entre el 20 y 30% de los dólares que ingresaran por exportaciones quedaran afectados al pago de la deuda comercial con empresas estadounidenses. La devaluación se hizo inevitable, cuando en septiembre de 1949, Gran Bretaña y otras naciones procedieron a depreciar sus monedas. El gobierno argentino decidió primero interrumpir las operaciones de cambio durante 15 días y luego procedió a reformar el régimen cambiario y las cotizaciones de las divisas. Se crearon nuevos tipos compradores y vendedores para mejorar la colocación de bienes en el exterior y no perjudicar el nivel de actividad interno. Adicionalmente, en noviembre, se estableció un mercado de licitaciones, como el vigente entre 1941

⁴⁴ BCRA, *Memoria anual correspondiente a 1949*, Buenos Aires, 1950, p. 27.

⁴⁵ Entre 1945 y 1949, la apreciación del tipo de cambio real fue del 32 %. Véase Díaz Alejandro (1981).

⁴⁶ Lo que suponía una devaluación encubierta del tipo de cambio básico del 19% y 50% respectivamente. Véase, BCRA, *Memoria anual correspondiente a 1948*, Buenos Aires, 1949, pp. 27-28.

⁴⁷ De hecho, ya en junio de ese año en una reunión del Consejo Económico Nacional, se planteaba la necesidad de la modificación de los tipos de cambio para hacer frente a la caída de los precios internacionales de los granos y, simultáneamente, sostener o mejorar los precios que pagaba el IAPI a los productores e incentivar, consecuentemente, la producción del agro, de los saldos exportables y, por este medio, la generación de las divisas que el país necesitaba para el sostenimiento del desarrollo industrial. (Sourrouille y Ramos, 2013, p. 14)

y 1942, para la importación de todos los artículos que se consideraban no esenciales. La oferta de divisas provenía allí de las divisas generadas por la exportación de algunas manufacturas.⁴⁸ Finalmente, se procedió a implantar un régimen de importaciones sin uso de divisas (es decir que empleaban los saldos a favor del país existentes en diversos convenios bilaterales o bien se pagaban con fondos existentes en el exterior), aunque solo para la introducción de maquinarias. Los cambios de las cotizaciones no repercutieron en términos reales ni siquiera para el dólar.

Las dificultades del sector externo durante 1950 provocarían una nueva reforma y otra devaluación, notablemente más pronunciada que la de septiembre de 1949. En efecto, en agosto, se anularon diversos tipos compradores y vendedores y se disolvió el mercado de licitaciones. Los tipos de cambio de exportación se devaluaron en términos nominales entre un 49 y 55%, en tanto que los tipos de importación solo se ajustaron un 23%. Por su parte, el libre saltó un 55% (véase Cuadro 8). A diferencia de lo sucedido en 1949, la devaluación de agosto de 1950 tuvo un impacto en términos reales, aunque solo en las importaciones. Según los cálculos de Díaz Alejandro (1981), el tipo de cambio real del peso con el dólar para las importaciones se incrementó un 14% entre 1949 y 1951, en tanto que el exportador sufrió variaciones menores (véase Cuadro 9). Indudablemente eso representaba un impacto en los precios de las importaciones industriales, cuyo origen era predominantemente norteamericano. Sin embargo, el tipo de cambio real exportador con respecto a la libra experimentó una caída del 23% para el mismo período, siendo el Reino Unido un tradicional destino de las exportaciones agropecuarias de Argentina (véase Cuadro 10).

Ahora bien, si bien es cierto que la devaluación permitió cerrar el déficit de las cuentas del IAPI para 1950 en lo que al trigo se refiere, sin aumentar el precio del pan, no es menos cierto que el impacto de la medida sobre los precios de los productos industriales fue uno de los factores que impulsaron la inflación, que pasó del 22,11% en 1950 al 50,21% en 1951 (véase Cuadro 18), afectando los salarios reales industriales en un 8,56% (véase Cuadro 19).

Parece claro que, para comienzos de la década de 1950, solo las restricciones cuantitativas a las importaciones y la discriminación por origen ofrecían el principal instrumento para intentar resolver el estrangulamiento externo. No obstante, entre 1950 y 1951, el gobierno afrontó una coyuntura marcada por cambios en las condiciones locales e internacionales. Por un lado, la Guerra de Corea pareció iniciar un ciclo de mejora de los términos del intercambio (finalmente fallida) pero que en su momento alentó a las

⁴⁸ BCRA, *Memoria anual correspondiente a 1949*, Buenos Aires, 1950, pp. 29-31.

autoridades económicas a flexibilizar las importaciones a fin de abastecer al país de insumos que se pensaba podían escasear si la guerra se generalizaba. Como se sabe, el fracaso de dos cosechas y una nueva caída de los términos del intercambio en 1951, provocada por las políticas de los países occidentales de organizar el abastecimiento de materias primas, puso a la economía argentina en una nueva y más aguda crisis de balanza de pagos.

Entre 1948 y 1951 los términos de intercambio habían empeorado en un 15,87% (véase Cuadro 1) y las cosas no mejorarían en 1952. Si algo tenía en claro el ministro Gómez Morales era que ninguna medida económica que se tomara debía afectar el poder de compra del salario y la distribución del ingreso en contra de los trabajadores, sustento político del presidente Perón, y, en ese sentido, la devaluación no era una opción. La alternativa elegida, como veremos en la siguiente sección, fue el otorgamiento de subsidios y créditos a los sectores con potencial exportador, dado que la experiencia de la devaluación de 1950, al tiempo que resolvía temporalmente el déficit del IAPI, afectaba al normal funcionamiento de la economía en su conjunto y socavaba la base electoral del peronismo que se disponía a enfrentar las elecciones presidenciales de 1952.⁴⁹

IV. La etapa 1949-1951. El diagnóstico del equipo económico

El deterioro de la situación externa del país durante 1948 condujo a la primera crisis de balanza de pagos de posguerra. La intensa utilización de las reservas de divisas acumuladas durante la Guerra con el incremento de las importaciones de bienes, el rescate de la deuda externa y las nacionalizaciones de las grandes empresas de servicios públicos, se combinó a partir de 1948, con la dificultad para colocar las exportaciones agrícolas y con una aguda sequía de 1949-1950, que sería la primera de las dos mayores padecidas por el agro pampeano en el siglo XX.

Estas dificultades comenzaron a ser percibidas por la conducción económica. Ya durante 1948 el equipo, conducido por Miguel Miranda como presidente del Consejo Económico Nacional, había tomado algunas medidas que ponían de relieve la escasez de dólares y la aceleración de la inflación. En mayo, el BCRA suspendió el otorgamiento de dólares para la importación y, poco después, el Ministerio de Hacienda elevó el impuesto a las ventas que se aplicaba sobre productos de exportación y bienes industriales. En junio, el gobierno dispuso por decreto que los incrementos salariales no podrían ser

⁴⁹ Di Tella, Guido y Rodríguez Braun, Carlos (1990 p. 37).

trasladados a los precios, aunque sin garantizar el apaciguamiento de las demandas salariales.⁵⁰ Finalmente, en octubre, Miranda dispuso un incremento de la tasa de redescuento y la disminución del crédito a los bancos comerciales, la paralización de obras públicas que no fueran imprescindibles y la suspensión de nuevas emisiones de deuda pública.

No obstante, estas medidas estuvieron lejos de resolver los problemas del sector externo y de moderar la inflación, de forma tal que el conflicto en el interior del equipo económico se acentuó; por un lado Miranda reafirmó su enfoque de política económica, confiando en que el reforzamiento del bilateralismo y la demanda europea de productos primarios permitirían a la Argentina mejorar su situación externa. En cambio, el presidente del Banco Central Orlando Maroglio, luego de una gira por los Estados Unidos, propuso un cambio en la orientación de las políticas de comercio exterior (incluso del papel del IAPI) para alcanzar una mejora en la oferta de dólares. Esta posición, apoyada también por el canciller Juan Atilio Bramuglia, se fundaba en las promesas recibidas de compras de productos argentinos en el marco del Plan Marshall (Dorn, 2005, pp.265-272).

La crisis ministerial se resolvió inicialmente con la renuncia del presidente del BCRA, pero a fines de enero de 1949, Miranda fue alejado de la conducción económica. Poco antes, alentado por el canciller Bramuglia (que era el miembro del gobierno más cercano a los Estados Unidos), Perón había ordenado a un equipo de economistas, encabezado por Roberto Ares y Alfredo Gómez Morales, realizar un estudio sobre la situación económica y proponer soluciones.⁵¹ El contenido del informe fue lapidario y selló el destino de Miranda. El análisis partía de constatar la inminencia de una crisis de balanza de pagos: las reservas monetarias alcanzaban a solo 235 millones de dólares, en tanto que los compromisos de pagos (que incluían créditos sin cobertura e importaciones impagas, más nuevos permisos de cambio emitidos pero no abonados) totalizaban 727 millones. Si bien se estimaba que se contaría con un ingreso de divisas (aunque no de dólares) se calculaba un déficit total de 377 millones de dólares. La situación era más dramática en el caso de las obligaciones con Estados Unidos, ya que se entendía que ellas incluían importaciones que “la Argentina no puede prescindir”. La escasez de dólares que padecía la economía argentina tenía dos resultados negativos: por un lado, había creado una deuda comercial y financiera con exportadores y bancos norteamericanos que debía resolverse. Además, había conducido a las autoridades económicas a realizar

⁵⁰ Decreto N° 15.717 del 11 de junio de 1948, *Metalurgia*, Año XIII, n° 97, junio de 1948, p. 34.

⁵¹ Ares presidía la Dirección de Política Económica de la Cancillería. Por su parte, Gómez Morales era entonces subsecretario de Comercio en la Secretaría de Industria y Comercio, encabezada por José Constantino Barro un ex militante radical de ideología nacionalista.

pagos en esa moneda, de forma tal que las reservas del Banco Central habían declinado por debajo del 25% de garantía monetaria.⁵²

La grave situación externa del país era atribuida principalmente al mal manejo de la política económica. En primer lugar, la política del IAPI que había establecido precios muy altos para algunos productos de exportación y, como consecuencia de la resistencia de los compradores a adquirirlos en ese nivel, se habían acumulado “cuantiosas existencias”: tres cosechas de lino, dos de avena, un año de grasas y sebos, en tanto que la capacidad de almacenamiento de los molinos se hallaba colmada de harina de trigo.⁵³ La política de retención de cosechas había generado además importantes costos financieros que hacían que las utilidades generadas por el IAPI fueran en gran medida ilusorias.

La administración del comercio de importación tampoco había sido previsor. Para comienzos de 1949, estaban pendientes permisos de importación por 6.000 millones de pesos (mientras se pensaba que en el mejor de los casos el país podría exportar por unos 4.700). La mitad de los permisos estaban en manos de organismos y empresas públicas, lo que en parte facilitaría su revisión. No obstante, la coyuntura era tan grave que se hacía imprescindible aplicar “una severa política de restricciones a las importaciones”; incluso se estimaba que, en el área del dólar, solo podrían autorizarse la importación de combustibles y medicinas.⁵⁴

Ahora bien, para Ares y Gómez Morales, la única solución a esta situación era impulsar las exportaciones, pero para ello había que rebajar los precios exigidos por el IAPI y resolver progresivamente los problemas de la política cambiaria. No obstante, no era seguro que pudiera colocar los productos en el mercado externo. Tampoco podía trasladarse el ajuste a los productores en la siguiente cosecha, ya que los costos de producción del agro pampeano se habían incrementado. En lo relativo a la política cambiaria, se afirmaba que los tipos vigentes no eran los adecuados para promover las exportaciones, considerando los costos locales e internacionales. Pero no se consideraba posible llevar adelante una importante devaluación. Los economistas ratificaban que el país debía continuar empleando tipos de cambios múltiples como instrumento de política económica. Este ofrecía un mecanismo “flexible” para el manejo cambiario y al mismo tiempo posibilitaba la corrección de tipo de cambio por medio de medidas administrativas lo que “se presta menos al comentario

⁵² Esta situación conduciría luego a la reforma de la Carta Orgánica del BCRA y a la reforma de esa disposición.

⁵³ Consejo Económico Nacional, *Examen de la situación económica del país al 31 de enero de 1949*, Buenos Aires, mimeo, pp. 1-2.

⁵⁴ Ídem, pp. 4-5.

público”.⁵⁵ En cualquier caso, se aconsejaba estudiar minuciosamente el tema antes de realizar cambios en los tipos de exportación e importación.⁵⁶

Finalmente, aunque el informe no lo trataba específicamente, analizaba una de las causas de la inflación. Advertía así que la economía argentina mostraba un fuerte desequilibrio entre la demanda y la oferta de bienes, que tenía un efecto importante sobre los precios. En ese plano, se censuraba la política monetaria y crediticia de Miranda. Por medio del redescuento, el BCRA había impulsado un “aumento desmesurado” del crédito bancario y del circulante. Ya en 1947, el Banco Central había concedido a los bancos fondos que habían superado el total de los depósitos privados en el sistema bancario, rompiendo la norma del régimen, al tiempo que disminuían bruscamente las reservas. A diferencia de lo postulado por Miranda, el informe estimaba que no podía esperarse un incremento de la producción en el corto plazo, en parte por la caída de la productividad, lo que junto con el cierre de las importaciones podía tener consecuencias negativas sobre el nivel de precios.⁵⁷

¿Cuáles eran las soluciones propuestas? Para resolver la crisis del sector externo, los economistas aconsejaban intensificar la política comercial, mediante la colocación de productos en poder del IAPI, el aliento de la producción exportable a través de la mejora de los tipos de cambio, una mayor restricción a las importaciones, y la revisión de los convenios comerciales con aquellos países con los cuales se tenían saldos positivos (España, Italia, Bélgica y Brasil). En gran medida, se confiaba que la resolución de la crisis provendría de la obtención de dólares que permitieran saldar las deudas comerciales y bancarias con Estados Unidos. En ese sentido, el informe sostenía que una posible fuente de dólares (cuyas necesidades se estimaban en 500 millones) podría provenir de la obtención por parte del Reino Unido de la conversión del saldo positivo en libras a dólares, lo que sin embargo parecía ser un grave error de apreciación de las posibilidades británicas.

En lo relativo a la inflación, si bien el documento no realizaba un estudio detallado de la cuestión, contenía en sus recomendaciones finales una serie de propuestas que conformaban un programa de ajuste ortodoxo de las cuentas públicas, restricción del crédito y paralización de obras públicas. También se confiaba en moderar las tensiones inflacionarias con el uso más estricto de la legislación contra el agio y la especulación. Por otra parte, el equipo proponía

⁵⁵ Ídem, p. 7

⁵⁶ Entre otras cosas, se entendía que modificaciones en los tipos exportadores, requerirían también cambios en los de importación para evitar la caída del ingreso por el margen de cambios.

⁵⁷ “En este sentido deberán realizarse toda clase de esfuerzos a fin de evitar que el desequilibrio entre bienes y circulante interno llegue a extremos angustiosos con percusión directa en el alza crítica de los precios.”

contener la lucha por la distribución del ingreso mediante la limitación de los aumentos salariales al incremento de la productividad, la regulación de los convenios colectivos en lo relativo a su duración y a las cláusulas de retroactividad.⁵⁸

El agudo diagnóstico del informe convenció a Perón de que sus autores eran los candidatos a reemplazar a Miranda. La coyuntura económica y política era delicada en tanto estaba en funciones la Convención Constituyente reformadora de la Constitución y el gobierno enfrentaba dificultades en el plano interno, con la huelga de los gráficos que dejó al país sin diarios por un mes. Perón aprovechó la oportunidad para introducir una reforma ministerial y crear dos secretarías, que luego serían elevadas a categoría ministerial, a cuyo frente fueron designados Gómez Morales (Finanzas) y Ares (Economía), que además se hicieron cargo respectivamente del Banco Central y el IAPI. (Rougier y Stawski, 2017).⁵⁹

Como veremos, el nuevo equipo comenzó a implementar con cautela, algunas medidas, aunque no hubo un giro drástico de la política económica. A pesar de las expectativas devaluatorias, a fines de enero, se anunció que no se modificarían los tipos de cambio.⁶⁰ Recién, en junio, Perón retomó, en una reunión de gabinete, la iniciativa a favor de un cambio de la política económica, lanzando un conjunto de propuestas bajo el título de Plan de Acción Económica. El diagnóstico era similar al de enero, pero el enfoque era algo más amplio dado que se partía de advertir que había “síntomas de perturbación económica” que implicaban problemas en la producción, el consumo, los salarios y los precios.

Las causas residían en las transformaciones operadas en la estructura económica con el liderazgo asumido por el sector manufacturero y, al mismo tiempo, la retracción de las áreas cultivadas a favor de la ganadería: “La industria requiere más importaciones (combustibles, materias primas y máquinas) para seguir trabajando. Como han disminuido las exportaciones y con ello de medios de pago al exterior, estamos en peligro de detener el ritmo con grave riesgo de desocupación. El aumento del consumo agrava aún más este problema”.⁶¹

⁵⁸ Ídem, pp. 10-11.

⁵⁹ El resto del equipo económico continuó sus funciones: Cereijo como ministro de Hacienda y José Constantino Barro como secretario de Industria y Comercio. Poco después, José Figuerola sería reemplazado por Raúl Mendé en la Secretaría Técnica de la presidencia. Con ese último recambio, el primer equipo económico peronista (integrado por Miranda, Maroglio y Lagomarsino) quedó desplazado.

⁶⁰ Diario *La Nación*, 25 de enero de 1949, p. 1.

⁶¹ Consejo Económico Nacional, *Plan de acción en materia económica. Resumen de la exposición realizada por el Excelentísimo Sr. Presidente de la Nación, en el Acuerdo de Gabinete realizado el 1 de junio de 1949*, p. 1.

Para resolver el problema externo, una vez firmado el acuerdo Andes con Gran Bretaña y desaparecida la esperanza de que se conseguirían dólares por ese medio, se volvía sobre la necesidad de colocar los precios de la producción argentina en condiciones cercanas o menores a los internacionales, la intensificación de la política comercial del IAPI mediante la modificación de los tipos de cambio, y la reducción de los costos de producción mediante la provisión de maquinarias para el agro y la modificación de las regulaciones laborales en el agro.

Pero el eje de la exposición de Perón recayó sobre la inflación. Retomando las propuestas contenidas en el informe de enero de 1949, Perón sostuvo que se había pasado a una etapa en que la inflación solo tenía efectos negativos: “El desajuste entre las diversas ramas de la economía, desaparece la estabilidad en los negocios, crisis de divisas, carrera de precios y salarios”.⁶² La política que debía seguirse consistía en contener y estabilizar el gasto público, “regularizar la situación monetaria”, reducir la absorción del crédito por parte del estado, flexibilizar las restricciones crediticias al sector industrial y reducir los subsidios que tenían un efecto “inflacionista”. En lo referido a la economía real, para contener la inflación había que aumentar la producción agraria e industrial y racionalizar la comercialización de bienes.

Con estos primeros diagnósticos, el equipo económico comenzó a implementar una política económica que, con algunas variantes, se mantendría hasta febrero de 1952, cuando se lanzaría el primer programa de estabilización de posguerra (Belini, 2014b).

V. La política económica

δ) La política monetaria y crediticia

El diagnóstico del equipo económico sostenía que la inflación era producto tanto del desequilibrio entre oferta y demanda como de la gran expansión monetaria (esencialmente crediticia) realizada por Miranda. En realidad, a diferencia de éste último, que había afirmado que la economía argentina mostraría incrementos de producción acordes con la ampliación del sector manufacturero, el diagnóstico de Gómez Morales ponía fin a esas ilusiones. Ya no cabían esperanzas en moderar la inflación alentando una mayor producción sino que era imprescindible reducir los gastos públicos y contener el crédito.

⁶² Ídem, p. 2.

Sin embargo, operar sobre la política monetaria no era fácil considerando la expansión del período previo, las tensiones desatadas y la resistencia de los diversos sectores económicos y sociales a perder sus ingresos. El gobierno dispuso recortes en los gastos públicos y también implementó controles cuantitativos y cualitativos sobre el crédito. No obstante, la expansión monetaria de 1949 fue apenas algo mayor que en 1948 y ello se debió a que, la política crediticia continuó siendo un factor importante de creación (véase Cuadro 12). Además, se observó un menor incremento de los depósitos bancarios. El gobierno argumentó que era imposible cortar abruptamente la política expansiva “sin producir lesiones irreparables a elementos fundamentales de la estructura económica nacional”.⁶³

En 1950, no solo los préstamos continuaron gravitando, aunque en menor medida que en el período 1946-1948, sino que también influyó la recuperación del sector externo. No obstante, el gobierno hizo un gran esfuerzo destinado a reducir el uso del crédito por organismos estatales. Finalmente, en 1951, se produjo una fuerte expansión monetaria en valores corrientes, originada en la expansión crediticia hacia el sector privado. Para entonces, la aceleración de la inflación debido al aumento de los costos laborales y de los precios de los productos importados, obligaba al Banco a expandir la emisión. No parecía haber otra posibilidad dada la cercanía de las elecciones presidenciales, adelantadas a noviembre de ese año, donde Perón obtendría su reelección. No obstante, en valores constantes, la variación neta de moneda en 1951 fue un 20% menor a la de 1949 y un 35% de la de 1948.

El principal factor determinante de la política monetaria en este período fue el crédito. En septiembre 1949, poco antes de la devaluación del peso que acompañó la depreciación de la libra, el gobierno reforzó el ajuste sobre el crédito, al establecer nuevas medidas de restricción para actividades que se consideraran no prioritarias o “especulativas”. Al mismo tiempo, desde mediados de 1950, se decidió conceder mayores ventajas a los créditos al sector agropecuario con tasas especiales para los pequeños y medianos productores, y para la adquisición de equipos. Finalmente, en 1951, por decreto N^o 15.032/51, el gobierno buscó responder a la demanda de los productores agrícolas afectados por la sequía destinando unos 95 millones pesos para la concesión de créditos sin interés.⁶⁴

Estas medidas produjeron una abrupta declinación de los créditos durante 1949, un 46% con respecto al año previo medido en valores constantes.

⁶³ BCRA, *Memoria anual correspondiente a 1949*, Buenos Aires, 1950, p. 19.

⁶⁴ BCRA, *Memoria anual correspondiente a 1950*, Buenos Aires, 1951, p.58 y *Memoria anual correspondiente a 1951*, Buenos Aires, 1952, p. 53. Sobre las políticas crediticias, véase Rougier 2001 y Girbal, 2003.

El ajuste del crédito se realizó en proporciones casi idénticas en los destinados al sector privado como aquellos que financiaban operaciones oficiales (véase Cuadro 12). La restricción crediticia provocó las quejas de los empresarios que consideraban el apoyo crediticio como una medida compensatoria frente al incremento de los salarios y de las cargas sociales.⁶⁵

Recién en 1950 la distribución del crédito cambió sustancialmente al disminuir considerablemente los préstamos oficiales en tanto que los destinados al sector privado ascendieron un 140% con respecto a 1949. El apoyo viró hacia el sector agrario. Sin embargo, aceleración de la inflación en el segundo semestre de 1950, impulsada por el ascenso de los precios internacionales producido por la Guerra de Corea y la puja distributiva, obligó a las autoridades a continuar auxiliando la demanda del sector industrial en un intento por evitar una crisis que se tradujera en conflictos laborales.

Al año siguiente, la aceleración de la inflación -que treparía a un 39%- alentada por el incremento de los costos salariales y de los insumos de importación, provocó una fuerte iliquidez en el mercado. Entonces, si bien el crédito alcanzó a valores corrientes el nivel más elevado desde la segunda mitad de 1947, medido a precios constantes, apenas creció con respecto a 1950. Un informe reservado del equipo económico concluyó, a mediados de 1951, que a pesar del aumento “el crédito no ha sido suficiente para cubrir todas las necesidades”.⁶⁶

Lo que el equipo económico observaba era una aceleración de la inflación. Si bien en junio de 1949, se había abordado el problema y se habían bosquejado algunas soluciones para contener el proceso, hacia 1951 se tenía una comprensión más compleja de la inflación. No se trataba de un desequilibrio temporal entre oferta y demanda, como había sostenido Miranda, ni uno de los resultados de las políticas expansivas que podía ser moderado con la combinación de un incremento de la producción, el aumento de las importaciones y la aplicación estricta de la Ley contra el Agio y la Especulación, como se afirmaba en el informe de enero de 1949. Los orígenes de la inflación eran varios y se retroalimentaban. Por un lado, la fuerte suba de precios internacionales de insumos básicos, hacían crecer los costos. A ello se sumaba,

⁶⁵ Los empresarios metalúrgicos, por ejemplo, se quejaron de los aumentos salariales y de los costos laborales al tiempo que se imponían restricciones crediticias. Según la cámara, los créditos eran imprescindibles para financiar la inversión en el sector y los gastos corrientes. Véase Cámara Argentina de Industrias Metalúrgicas, *Memoria del Consejo Directivo. Año 1949*, Buenos Aires, 1950, p. 11 y pp. 38-39. En 1951, la Cámara calculó que el costo de la mano de obra se había incrementado cinco veces desde 1946. Véase Cámara Argentina de Industrias Metalúrgicas, *Memoria del Consejo Directivo. Año 1951*, 1952, p. 22.

⁶⁶ Consejo Económico Nacional, *El panorama económico del país en el segundo semestre de 1951 y perspectivas para 1952*, p. 17.

los problemas de la producción interna que crecía más lentamente que el consumo. En este punto, se ponía énfasis en el papel central que estaba desempeñando la lucha por la distribución del ingreso o como comenzó a ser conocida la “carrera entre precios y salarios”.

Por un lado, se cuestionaba la práctica de firmar convenios colectivos anuales que tenían como consecuencia una gran inestabilidad salarial -los empresarios se quejaban de que las negociaciones se extendían por meses y cuando concluían, debían iniciarse para el año siguiente-, la inclusión de aumentos retroactivos y de incrementos salariales superiores a la productividad. El equipo económico concluía ahora que “Todo aumento de salarios que no vaya acompañando de un aumento equivalente de la producción es de indudable efecto inflacionista y reduce el salario real”.⁶⁷ De hecho, se calculaba que los salarios reales se estaban contrayendo y solo la mayor ocupación permitía mantener los ingresos familiares por encima del costo de vida.

En consecuencia, la solución consistía en alcanzar la estabilidad de los salarios mediante convenios colectivos prolongados, la eliminación de las retroactividades y condicionar el aumento de salarios al aumento de la producción y la disminución del ausentismo.⁶⁸ Con todo el equipo no pensaba en la posibilidad de aplicar una política antiinflacionaria basada solo en la contención de los salarios, al sostener que si el costo de vida continuaba elevándose, debían autorizarse incrementos salariales.

Considerando el lugar central de la lucha entre capital y trabajo en los orígenes de la inflación: ¿cómo percibían el papel de las políticas estatales? Si bien se reconocía que, en ese contexto, el incremento de los gastos públicos y el mantenimiento de políticas monetarias y crediticias expansivas constituían factores claves en el “proceso inflacionista”, entendían que estas políticas conformaban una respuesta a la iliquidez reinante:

“Los medios de pago continuaban creciendo en mayor medida que en años anteriores y, sin embargo, los productores agrarios no poseen, en muchos casos el dinero suficiente para pagar al contado las maquinarias agrícolas hoy disponibles; los industriales se encuentran en la misma situación para pagar materias primas, las retroactividades, los aumentos de salarios, los impuestos, y aun, la parte de sus utilidades que consideran como mínima e indispensable

⁶⁷ Ídem, p. 40.

⁶⁸ El problema de la productividad en la industria se remontaba al comienzo del período peronista. De hecho, a partir de 1948, la Dirección Nacional de Estadística comenzó a registrar datos sobre ausentismo, producción y horas obrero trabajadas, lo que permitiría seguir de cerca el deterioro de la productividad obrera en la década de 1940. Dirección Nacional de Estadísticas, *La actividad industrial argentina desde 1937 a 1949*, Buenos Aires, 1950.

para mantener el interés de los inversores (dividendo en efectivo); los comerciantes a su vez se ven en dificultades para reponer los stocks a precios en suba”⁶⁹

Por tanto, se recomendaba continuar con la racionalización del crédito y la contención del gasto público siempre que no se afectara la actividad económica, lo que significaba que continuarían los mecanismos compensatorios. Por otro lado, debía fortalecerse la política de fomento al ahorro, ya iniciada en 1949, para cubrir la demanda de dinero.⁷⁰

Asimismo, Gómez Morales observaba que el fenómeno de la iliquidez y la presión empresaria por políticas compensatorias respondía también a un comportamiento especulativo de los empresarios industriales.⁷¹ Esta percepción se acentuaría con la profundización de la crisis en 1952.

En lo que respecta a otros instrumentos de política antiinflacionaria, como el congelamiento de precios, los regímenes de utilidad máxima autorizada y las reglamentaciones sobre la cadena de comercialización, se reconocía su ineficacia, lo cual no dejaba de ser sorprendente dado que volverían a emplearse intensamente a partir de 1952.

ε) Las cuentas públicas

La primera fase de la política económica peronista se había caracterizado por un fuerte incremento del gasto público: las nacionalizaciones, los planes de obras públicas, los gastos militares y los programas sanitarios y educativos. Según los cálculos del informe de la CEPAL (1958b) el gasto público, medido a precios constantes, se incrementó un 60% en el período peronista. Pero la fase de mayor expansión fue entre 1945 y 1948, cuando ascendió un 97%.⁷²

La nueva expansión del gasto fue financiada fundamentalmente con una mayor presión tributaria, el incremento de la deuda interna y la emisión

⁶⁹ Consejo Económico Nacional, *El panorama económico del país en el segundo semestre de 1951 y perspectivas para 1952*, p. 17.

⁷⁰ No obstante los depósitos en ahorro declinaron sustancialmente entre 1949 y 1952. Rougier y Fizbein (2004, p. 132).

⁷¹ “Es menester que el industrial deje de actuar “con sentido especulativo, con vistas a realizar grandes ganancias a breve plazo; debe primar, en cambio, un criterio de permanencia, de regularidad en sus ingresos y beneficios, de consolidación en su posición en el mercado. Todo esto ha faltado, en muchos casos, en un pasado reciente”. Véase Alfredo Gómez Morales, *Realidad económica argentina. Discurso del señor ministro de Finanzas en el acto conmemorativo del 97º aniversario de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires*, Buenos Aires, 1951, p. 15.

⁷² CEPAL, *El desarrollo económico de la Argentina*, Buenos Aires, 1958, pp. 133-134. Las cifras del gasto público presentadas por la CEPAL difieren de otras estimaciones, pero las empleamos para estimar el grado de incremento. Sobre el tema véase Blanco (1956) y Jarach (1961).

monetaria vía adelantos del Banco Central y crédito público (véase Cuadro 14). Los recursos ordinarios tendieron a crecer pero a menor ritmo que los gastos. La presión tributaria trepó, entre 1946 y 1948, del 10% del PBI al 14% (véase Cuadro 15). Si bien el aumento de los recursos no compensó el de los gastos, hubo en cambio una mejora notable de la progresividad. En ese mismo período, los impuestos directos pasaron de representar el 39% del total a un 49%.⁷³ En 1948, los tributos directos representaron casi la mitad del total por primera vez en la historia argentina (Sánchez Román, 2013, p. 121 y ss.). A pesar del aumento de los ingresos, el déficit fiscal se incrementó hasta alcanzar un 13% del PBI en 1948.⁷⁴

¿Cuál fue la política implementada a partir de 1949? ¿Hubo un cambio en el enfoque expansivo inicial? El equipo económico aplicó importantes recortes en los gastos públicos pero aún en 1951, continuaban siendo un 39% mayor al de 1945. En realidad, lo que puede decirse es que el incremento de los gastos financiados con rentas generales, desaceleró su crecimiento pero continuó ascendiendo. Incluso, en lo relativo al empleo público, contrariamente a lo afirmado por el equipo en el sentido de que hacia 1951 se observaba “una reducción apreciable en el número de cargos de la Administración pública”⁷⁵, hubo un importante incremento, especialmente en los organismos descentralizados como la banca pública, Vialidad Nacional, las universidades, entre otros (véase Cuadro 17). Como resultado de este incremento del empleo estatal, los sueldos y salarios pasaron de representar el 48% (1946) al 59% de los gastos cubiertos con recursos generales (Blanco, 1956, p. 14).

En relación a los ingresos, el gobierno echó mano a un conjunto variado de recursos para financiar el gasto. Por un lado, incrementó la presión tributaria en tres puntos del PBI, de manera que para 1951 alcanzaba el 17%. Esa mayor presión recayó sobre los impuestos recaudados por la Dirección General Impositiva y no sobre el comercio exterior cuyo aporte continuaba decreciendo (véase Cuadro 15). Más importante aún, se revirtió la tendencia al incremento del peso de los impuestos directos y, por tanto, la progresividad del sistema. El aporte de los impuestos directos al total de la recaudación descendió del 47% en 1949 al 43% en 1951 (véase Cuadro 16 y gráfico 3). En gran medida, el aumento

⁷³ El incremento de los tributos sobre beneficios fueron los responsables principales de ese cambio. Pasaron de representar el 31% de los recursos en 1946 al 42% en 1948.

⁷⁴ Véase la tabla 15.6, en el apéndice estadístico de Guido Di Tella y Rudiger Dornbusch, *The Political Economy of Argentina, 1946-1983*, Pittsburgh, UPP, 1989, p. 330.

⁷⁵ Consejo Económico Nacional, *El panorama económico del país en el segundo semestre de 1951 y perspectivas para 1952*, p.28.

del peso de los tributos indirectos estuvo relacionado al incremento de los impuestos internos y a las ventas (este último afectaba la primera venta de algunos productos industriales y de las exportaciones). En 1949, se incrementó la alícuota al 8%, y con ello el peso del impuesto se incrementó, aportando el 18% de la recaudación total ese año, un porcentaje que se mantendría hasta 1955.⁷⁶ Al mismo tiempo, y respondiendo a la nueva coyuntura marcada por la crisis de la Bolsa, se restableció el derecho de emisión de acciones no nominativas, eximiendo además a sus tenedores la inclusión de los dividendos en las declaraciones de réditos. El gobierno prefería así brindar un gesto al mercado bursátil a incrementar la recaudación de impuestos directos como réditos, ganancias eventuales y herencia (Sánchez Román, 2013, pp. 132-133).

El aumento del gasto mayor al de los recursos continuó siendo posible gracias al empleo de otros mecanismos de financiamiento como la colocación de títulos públicos en las Cajas de Previsión Social, que al ser de reciente creación arrojaban superávit, y en menor medida a los adelantos del Banco Central.

Hacia 1951, el desequilibrio de las finanzas públicas y la aceleración de la inflación condujeron al equipo económico a reforzar el control sobre los gastos, anticipando la política constrictiva que se llevaría adelante en 1952:

“Dada la importancia que el monto de los gastos públicos tiene en el proceso inflacionista, es importante continuar con la política seguida hasta la fecha aún cuando resultara difícil si no imposible, efectuar mayores reducciones que las introducidas hasta el presente sin correr el riesgo de paralizar algunos servicios imprescindibles”.⁷⁷

El informe señalaba que llegado ese punto, era imprescindible recortar los gastos financiados con títulos públicos, que habían alcanzado 4.950 millones de pesos en 1951 y se pensaba contraer a solo 2.000 millones para 1952. Otra fuente importante del gasto que debían contraerse eran los déficits que comenzaban a generar las empresas públicas, fundamentalmente los ferrocarriles y la Cía. de Transportes de Buenos Aires, las que habían demandado unos 1.500 millones de pesos en 1951. Para cerrar ese déficit, cuyo origen estaba según Gómez Morales en el incremento de salarios, debían aumentarse las tarifas hasta cubrir el costo. Esta cuestión sería clave en el plan de estatalización que se pondría en marcha en el verano de 1952.

⁷⁶ El impuesto no recayó sobre los asalariados ya que afectaba más bien productos manufacturados suntuarios y bienes de exportación, de poco peso en la canasta familiar. Jarach, 1961, p.90; Sánchez Román, 2013, p. 131.

⁷⁷ Consejo Económico Nacional, *Situación económica actual y perspectivas para 1952*, mimeo, Noviembre de 1951, pp. 28-29.

ϕ) La actividad económica y la evolución de los salarios

¿Cómo impactaron los cambios en el sector externo y las políticas fiscales, monetarias y crediticias sobre el nivel de actividad y los salarios? El final de la etapa expansiva (1946-1948) fue producido por un cambio en la situación externa del país debido al uso intensivo de las divisas acumuladas, el deterioro de los términos del intercambio y la marginación del país del Plan Marshall y el inicio de la recuperación europea. Como resultado de los cambios introducidos en enero y septiembre de 1949, cuando se decidió acompañar la devaluación de la libra esterlina, y la moderación -más bien limitada de las políticas crediticias- derivaron en una caída inicial del PBI que marcó el paso a una etapa de estancamiento.

Sin embargo, como se observa en el Cuadro 18, en el siguiente trienio (1949-1951), la evolución de la economía no fue del todo uniforme. El cambio de enfoque de las políticas económicas y la sequía provocaron una caída en 1949, pero el inicio de la Guerra de Corea y la recuperación de la demanda y los precios de algunos productos primarios (como la lana que se colocó en Estados Unidos) implicaron una tímida recuperación en 1950 y, sobre todo, gracias a la devaluación, una mejora del balance de pagos. Nuevamente en 1951, las exportaciones se recuperaron, alcanzando un nivel similar al de 1948, y el nivel de actividad económica se recuperó hasta alcanzar el 3,1%, pero una nueva sequía -la más aguda del siglo XX- provocaría una más aguda crisis externa en 1952.

Los cambios en las cotizaciones internacionales de las exportaciones y las fluctuaciones en el volumen de las exportaciones condicionaron el comportamiento de la economía. Las políticas monetarias y crediticias apenas se moderaron (sobre todo fue el sector público el que padeció mayores restricciones crediticias a partir de 1950) acompañando las presiones provenientes del sector externo, la inercia de las tendencias ascendentes del gasto público (que había crecido de manera extraordinaria entre 1946 y 1949) y la puja distributiva entre sindicatos y entidades empresarias. Por lo tanto, la inflación lejos de desacelerarse, ascendió. Tomando la inflación diciembre-diciembre, el gobierno logró cierto éxito en 1950, pero al año siguiente, en gran medida como resultado de la fuerte devaluación previa y la renovada lucha por la distribución del ingreso, la tasa de inflación ascendió a un 50% anual, un nivel récord jamás alcanzado hasta entonces.

La evolución de los salarios ha sido objeto de controversias. No obstante, a partir de los trabajos de Gerchunoff (1989 y 2002), la historiografía ha aceptado que estos se incrementaron notablemente, en el orden del 60%, entre 1945 y 1949⁷⁸ (véase Cuadro 20). Como puede observarse en el Cuadro 19, que

⁷⁸ Un trabajo reciente que discute el tema es el de Newland y Cuesta (2017).

retoma los datos de la CEPAL para la industria, la administración pública y los ferrocarriles, parece claro que el incremento se concentró fundamentalmente en los salarios industriales. En cambio, entre 1946 y 1949, los empleados del estado y los trabajadores ferroviarios recuperaron parte de los salarios perdidos durante la Guerra.

No obstante, a partir de 1950, los salarios reales comenzaron una etapa de deterioro que se prolongaría hasta 1952-1953. Pese a la alta inflación esta contracción salarial parece haber sido limitada por el poder de negociación que los sindicatos habían alcanzado en un mercado de trabajo que funcionaba a pleno empleo (Doyon, 2006). En este sentido, resulta notable que las políticas salariales y laborales continuaron siendo objeto de atención del Ministerio de Trabajo y Previsión, que entre 1946 y 1952 continuó en manos de José María Freire, un dirigente sindical cercano a Eva Perón (Luciani, 2014b).

Más importante aún, si bien había algunas disposiciones que establecían cierta injerencia del Consejo Económico Nacional sobre los salarios, la política económica no logró que las políticas salariales se coordinaran con su esquema macroeconómico. Los sindicatos continuaron presionando por incrementos salariales y otros beneficios en el marco de una economía en pleno empleo e inflación ascendente, en tanto que el Ministerio de Trabajo continuó apoyando las reivindicaciones de los trabajadores. Si bien la legislación que consagraba un sindicato por rama de actividad había sido aprobada en 1945, hubo que esperar hasta 1953 para que se sancionara una ley de Convenciones Colectivas de Trabajo (Luciani, 2014a) y otra de asociaciones profesionales de empresarios. De tal manera, que durante los críticos años de 1949 a 1952, el gobierno estuvo lejos de ejercer el control sobre las negociaciones laborales. Precisamente, la creciente certidumbre del equipo económico acerca de que la Argentina enfrentaba dificultades estructurales en el sector externo y una aceleración de la inflación, provocada por la puja distributiva conducirían al gobierno a buscar la coordinación de las políticas salariales con las macroeconómicas. Primero se intentaría un acuerdo, en el verano de 1952, entre empresarios y CGT por medio de la Comisión Nacional de Precios y Salarios (Sowter, 2013). Tras el fracaso en la búsqueda de un acuerdo, el Plan de Emergencia Económica de ese año dispuso la suspensión de las paritarias entre 1952 y 1954.

En un contexto de alta e (inédita) inflación y escasa coordinación de las políticas económicas y salariales, las políticas fiscales y crediticias apenas se moderaron. El ajuste principal parece haberlo sufrido el sector público mientras que el sector empresarial logró presionar para flexibilizar las medidas contractivas de 1948 y 1949. Parece claro que para el gobierno de Perón otro camino era política y económicamente inviable dado que, considerando la

ausencia de coordinación con las políticas salariales, una contracción mayor del gasto público o de las políticas crediticias, hubiera profundizado la recesión, con efectos sobre el nivel del empleo. La fuerza adquirida por el movimiento obrero en el seno del gobierno y en el mercado laboral, impidió todo ajuste sobre los salarios vía moderación de los aumentos incorporados en las convenciones colectivas de trabajo. De todas formas, la aceleración de la inflación comenzó finalmente a debilitar el poder de compra de los asalariados. El contexto político sin dudas también influyó. Si bien la reforma constitucional de 1949 prorrogó los mandatos de gobernadores y legisladores que vencían en 1950 por dos años más, lo que claramente beneficiaba al gobierno en sus intentos de recuperar “el equilibrio económico”, el fuerte deterioro macroeconómico y externo durante 1951, obligó al gobierno a adelantar las elecciones presidenciales para noviembre de ese año. Finalmente, el primer programa de estabilización económica de la posguerra sería puesto en marcha en febrero de 1952, momento en el que debieron haber tenido lugar las elecciones presidenciales.

Consideraciones finales

En 1951, Gómez Morales publicó un libro titulado *Política Económica Peronista*, donde recogía las clases que había dictado en la Escuela Superior Peronista, un organismo paraestatal de adoctrinamiento de reciente creación. El libro intentaba sistematizar la nueva concepción de la política económica ensayada por el peronismo. En él, el ministro sostuvo que:

“La corrección paulatina de todo el mecanismo monetario externo que imponía el patrón oro, con su liberación completa a partir de la nacionalización del Banco Central, y el progresivo desarrollo industrial del país, tremendamente acelerado con el plan de gobierno de 1947-1951, han conferido a nuestra vida económica un alto grado de autonomía, habiéndose trasladado el centro motor de la demanda efectiva de nuestra producción agropecuaria, en buena medida, a las fuerzas que impulsan las actividades internas. Si bien no puede decirse que hasta este momento nuestra economía constituya un centro cíclico autónomo, como lo son los países que cuentan con un desarrollo industrial completo, en cambio puede aseverarse que el nivel de desarrollo industrial que hemos alcanzado es suficiente para contrarrestar en forma apreciable cualquiera de las repercusiones de carácter depresivo que ordinariamente hemos recibido de los grandes centros cíclicos mundiales”.⁷⁹

Si bien Gómez Morales percibía los cambios que se estaban produciendo en la economía argentina, con el avance de la industrialización y la reorientación hacia el mercado interno, al mismo tiempo presentaba una imagen positiva de la evolución económica. Sostenía que el gobierno estaba aplicando una política que buscaba alcanzar el equilibrio, luego de una etapa de intenso y desordenado crecimiento. Y aunque advertía que el país seguía en buena medida condicionado por las circunstancias externas, sostenía que el gobierno peronista contaba con todos los instrumentos para aplicar políticas anticíclicas y ensayar la planificación económica.

Un análisis de la evolución económica entre 1949 y 1951 muestra que en ese trienio la economía local debió enfrentar diversos contratiempos de origen interno e internacional; entre los primeros se destacaron los efectos de las dos sequías que derrumbaron la producción agropecuaria exportable. Entre los segundos, el deterioro de los términos del intercambio iniciado en 1949 y acentuado dos años más tarde como resultado de la decisión de los países

⁷⁹ Alfredo Gómez Morales, *Política económica peronista*, Buenos Aires, 1951, pp. 48-49.

industrializados de ordenar las compras de materias primas por medio de comités internacionales de compras.

Por otra parte, el primer diagnóstico del equipo económico, que destacó la gravedad de la situación externa de 1949, resultó muy optimista a la hora de pensar la posible resolución de los problemas derivados de la escasez de dólares. Si bien se hicieron algunos ajustes en lo relativo a las políticas monetarias y crediticias, y se modificaron los tipos de cambio en octubre de 1949, estas medidas resultaron insuficientes para resolver los problemas de una economía semindustrializada, demandante de divisas, y de un sector exportador estancado. En 1950, el estallido de la Guerra de Corea pareció recrear las condiciones favorables para las exportaciones argentinas que se habían vivido durante la posguerra, pero muy rápidamente, la nueva coyuntura presentó más inconvenientes que soluciones. Los precios de las importaciones crecieron mucho más que el de las exportaciones y el deterioro del sector externo se acentuó hacia 1951.

En estas condiciones, la política económica quedó prisionera de las tensiones desenvueltas en el período previo, consistentes en una intensa lucha por la distribución del ingreso y el incremento de los costos, lo que originó una aceleración de la inflación. El equipo económico flexibilizó las políticas crediticias como una forma de compensar a los empresarios el fuerte crecimiento de los costos salariales y de insumos de importación. En este período se destacó también la falta de coordinación de las políticas económicas con las salariales. Estas últimas quedaron bajo la órbita exclusiva del Ministerio de Trabajo y Previsión. Sin dudas ello respondía al intento oficial de evitar el deterioro de los ingresos reales que habían ascendido notablemente entre 1946 y 1949.

Muy lejos de la descripción realizada por Gómez Morales en sus clases, el equipo económico elaboró un informe, en noviembre de 1951, que daba cuenta del fracaso de la política económica y “la necesidad imperiosa de adoptar un conjunto sistemático de medidas de emergencia”.⁸⁰ El análisis oficial consideraba que el deterioro del sector externo se acentuaría notablemente en 1952, lo que obligaría a iniciar “una política de austeridad y restricción en los consumos”. Si bien se afirmaba que la evolución de los diversos sectores había mostrado oscilaciones y apuntaba a favor el empleo del control de cambios y la política crediticia, se sostenía que los salarios reales estaban declinando y las tensiones inflacionarias persistían. En esas condiciones, se afirmaba, que los regímenes de control de precios y utilidades máximas habían ofrecido beneficios prácticos muy inferiores a los teóricos.⁸¹ Por tanto, el gasto público debía continuar vigilándose de cerca, reduciendo aquellos que

⁸⁰ Consejo Económico Nacional, *Situación económica actual y perspectivas para 1952*, mimeo, Noviembre de 1951, p.1.

⁸¹ Ídem, p. 27.

no fueran esenciales. Además, era necesario combatir el creciente déficit de las empresas estatales, que requerían de constante apoyo del Tesoro, especialmente la Corporación de Transportes de Buenos Aires y los ferrocarriles.

Todas esas políticas habían sido aplicadas previamente pero ahora era necesario reforzarlas. En cambio, lo que resultaba relativamente nuevo era el objetivo de coordinar estas medidas “estabilizadoras” con las políticas laborales y salariales. En efecto, el informe del equipo sostenía que había llegado la hora de alcanzar la “mayor estabilidad posible de los salarios, mediante la celebración de convenios a largo plazo (no menos de dos años) y generalizar la política ya iniciada -convenio textil y de empleados de comercio- de relacionar la elevación del salario con la asistencia [...] Además deberá estudiarse un régimen de estímulo que premie la mayor productividad obrera”.⁸²

El modelo de crecimiento económico implementado por el peronismo en sus primeros años había alcanzado tempranamente sus límites. Desde fines de 1948 la restricción externa se hizo notar. Con una Europa en plena reconstrucción y la imposibilidad de hacerse de divisas de libre disponibilidad a cambio de las exportaciones de productos agropecuarios, el futuro de la industria argentina se veía amenazado por la falta de medios para adquirir los insumos importados que necesitaba para continuar su expansión. Si a esto se añade la caída en la demanda que representó la exclusión de Argentina del Plan Marshall y del Acuerdo Internacional de Trigo y los efectos de la sequía de 1949 sobre los saldos exportables, sin dudas, las consecuencias de la crisis no tardarían en alcanzar al empleo industrial y con él a los sectores sociales que conformaban las bases del peronismo. Se imponía un cambio de políticas, no solo para incrementar la productividad en el agro y el volumen de las exportaciones, sino también para limitar el flujo de divisas mediante la sustitución de importaciones, donde los combustibles representaban un rubro en permanente ascenso. La crisis externa y el incremento de la inflación demandaban la planificación del crecimiento, la coordinación de la política salarial con las capacidades reales de expansión de la economía y el fomento de la inversión en sectores que aliviaran el peso de las importaciones.

El balance de los tres años de conducción económica era pues muy diferente de lo que la propaganda oficial brindaba. Superada la contienda electoral del 11 de noviembre, que consagró la reelección de la fórmula Perón-Quijano, había llegado el momento de iniciar una nueva etapa en la que un programa de estabilización que incluyera a los ingresos se convertiría en el eje de la política económica del peronismo a partir de 1952.

⁸² Ídem, p. 40.

Bibliografía

Banco Central de la República Argentina (1976). *Cuentas nacionales de la República Argentina*, vol. III.

Barsky, Osvaldo y Gelman, Jorge (2001). *Historia del agro argentino. Desde la conquista hasta fines del siglo XX*. Mondadori.

Belini, Claudio (2006). "El Grupo Bunge y la política económica peronista, 1943-1952". *Latin American Research Review*, n° 1, Vol. 41, pp. 27-50.

Belini, Claudio (2012). "Industrial Exports and Peronist Economic Policies in Post War Argentina". *Journal of Latin American Studies*, Vol. 44, n° 2, pp. 285-317.

Belini, Claudio (2014a). *Convenciendo al capital. Peronismo, burocracia, empresarios y política industrial, 1946-1955*, Imago Mundi.

Belini, Claudio (2014b). "Inflación, recesión y desequilibrio externo. La crisis de 1952, el plan de estabilización de Gómez Morales y los dilemas de la economía peronista". *Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana Dr. Emilio Ravignani*, n° 40, pp. 105-148.

Belini, Claudio y Rougier, Marcelo (2008). *El estado empresario en la industria argentina. Conformación y crisis*, Manantial.

Belini, Claudio y Korol, Juan Carlos (2012). *Historia económica de la Argentina en el siglo XX*, Siglo XXI Editores.

Blanco, Eugenio (1956). *La política presupuestaria, la deuda pública y la economía nacional*. Ministerio de Hacienda.

Cafiero, Antonio (1974). *De la economía social-justicialista al régimen liberal-capitalista*. 2ª ed. EUDEBA (primera edición 1961).

Comisión Económica para América Latina (1957). *Estudio económico de América Latina. 1956*, Santiago de Chile.

Comisión Económica para América Latina (1958a). *Estudio económico de América Latina. 1957*, Santiago de Chile.

Comisión Económica para América Latina (1958b). *El desarrollo económico de la Argentina*, México.

Comisión Económica para América Latina (1976). *América Latina. Relación de precios del intercambio*, Santiago de Chile.

Cortés Conde, Roberto (2005). *La economía política de la Argentina en el siglo XX*. Edhasa.

Cramer, Gisela (2002). "Pre-Peronist Argentina and the Origins of the IAPI". *Iberoamericana*, Vol. 2, nº 5, pp. 55-72.

Deligannis María Elena y Martínez, Stella Maris (1979). "Política Industrial, 1946-1955". *Documento de Trabajo*, Fundación para el estudio de los problemas argentinos.

Díaz Alejandro, Carlos (1975). *Ensayos sobre la historia económica argentina*. Amorrortu.

Díaz Alejandro, Carlos (1981). "Tipo de Cambio y términos del intercambio en la República Argentina, 1913-1976". *Documento de Trabajo 22*, CEMA.

Di Tella, Guido y Rodríguez Braun, Carlos (1990) (Editors). *Argentina, 1946-1983. The Economic Ministers Speaks*. Palgrave, MacMillan.

Dorn, Glenn (2005). *Peronistas and New Dealers. US-Argentine Rivalry and the Western Hemisphere, 1946-1950*, University Press of The South.

Doyon, Louise (2006). *Perón y los trabajadores. Los orígenes del sindicalismo peronista*. Siglo XXI.

Escudé, Carlos (1983). *Gran Bretaña, Estados Unidos y la declinación argentina, 1942-1949*. Editorial de Belgrano.

Ferrer, Aldo (1969). "Desarrollo industrial y sector externo" en Di Tella, Torcuato y Halperín Donghi, Tulio (Comp.), *Los fragmentos del poder*. Jorge Álvarez Editor, pp. 325-355.

Ferrer, Aldo (1977). *Crisis y alternativas de la política económica argentina*. Fondo de Cultura Económica.

Fodor, Jorge (1975). "Peron's policies for Agricultural Exports, 1946-1948: Dogmatism or Commonsense?" Rock, David (ed.), *Argentina in the Twentieth Century*, pp. 135-161.

Fodor, Jorge (1989). "Argentina's Nationalism: Myth or Reality?", en Di Tella, Guido y Dornbusch, Rudiger (ed) *The Political Economy of Argentina, 1946-83*, Pittsburgh, University of Pittsburgh Press, pp. 31-55.

Gerchunoff, Pablo (1989). "Peronist Economic Policies, 1946-1955", en Guido Di Tella y Rudiger Dornbusch (ed) *The Political Economy of Argentina, 1946-83*. University of Pittsburgh Press, pp. 59-85.

Gerchunoff, Pablo y Antúnez, Damián (2002). "De la bonanza peronista a la crisis de desarrollo", J. C. Torre, (dir.), *Los años peronistas, 1943-1955*, pp. 124-205. Sudamericana.

Girbal-Blacha, Noemí (2003). *Mitos, paradojas y realidades en la Argentina peronista*. Universidad Nacional de Quilmes.

Jarach, Dino (1961). *Estudio sobre las finanzas argentinas, 1947-1957*. Depalma.

Jáuregui, Aníbal (2004). *Brasil y Argentina. Los empresarios industriales, 1920-1955*. Imago Mundi.

Katz, Jorge y Kosacoff, Bernardo (1989). *El proceso de industrialización en Argentina*. Centro Editor de América Latina.

Keldar, Claudia (2012). "Chronicle of an Inconclusive Negotiation: Perón, the International Monetary Fund, and the World Bank (1946-1955)", *Hispanic American Historical Review*, 92, 4, pp. 639-668.

Landes, David (1979). *Progreso tecnológico y revolución industrial*. Tecnos..

Lewis, Paul (1993). *La crisis del capitalismo argentino*. Fondo de Cultura Económica.

López, Mario Justo (2008). "El problema ferroviario argentino y la nacionalización de las compañías de capital británico en 1948", *Transporte, Servicios y Telecomunicaciones*, n°15, pp.112-145.

Luciani, María Paula (2014a). "El Estado peronista frente a las negociaciones colectivas: de las nuevas herramientas institucionales a la legalización de las convenciones colectivas". *Revista ABRA*, n° 49, pp. 1-15.

- Luciani, María Paula (2014b). “José María Freire de secretario a ministro. Un funcionario obrero en el área de Trabajo y Previsión” en Mirta Zaida Lobato y Juan Suriano (Compil.). *La sociedad del trabajo*, pp. 319-334 Edhasa.
- Luna, Félix (1984). *Perón y su tiempo. La Argentina era una fiesta*. Sudamericana.
- Luna, Félix (1985). *Perón y su tiempo. La comunidad organizada*. Sudamericana.
- Llach, Juan José (1984). “El Plan Pinedo de 1940, su significado histórico y los orígenes de la economía política del peronismo”, *Desarrollo Económico*, n^o92, enero-marzo, pp. 515-558.
- Llorens de Azar, Carmen (1977) *Argentina evolución económica, 1915-1976*, Buenos Aires, Fundación Banco de Boston.
- Mallon, Richard y Sourrouille, Juan (1976), *La política económica en una sociedad conflictiva. El caso argentino*. Amorrortu.
- Milward, Alan (1986). *Historia económica mundial del siglo XX. La Segunda Guerra Mundial, 1939-1945*. Crítica.
- Newland Carlos y Cuesta, Martín (2017). “Peronismo y salarios reales: otra mirada al período 1939-1956”, *Investigaciones y Ensayos*, n^o 64, pp. 75-98.
- Novick, Susana (1986). *El IAPI. Auge y decadencia*, Buenos Aires, Centro Editor de América Latina.
- Portnoy, Leopoldo (1961). *La realidad argentina en el siglo XX. Análisis crítico de la economía*. Fondo de Cultura Económica.
- Rougier, Marcelo (2001). *El Banco de Crédito Industrial y la política crediticia del primer peronismo*. Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo.
- Rougier, Marcelo (2012). *La economía del peronismo*. Sudamericana.
- Rougier M. y Fizbein, Martín (2004). “De Don Derrochin a Maese Ahorrín. El fomento del ahorro durante la economía peronista” en Patricia Berrotarán, Anibal Jáuregui y Marcelo Rougier (Editores), *Sueños de Bienestar en la Nueva Argentina*. Imago Mundi.

Rougier M. y Stawski M. (2017). “Alfredo Gómez Morales: las tentativas de racionalizar la política económica peronista” en Raanan Rein y Claudio Panella (Compil) *Los indispensables. Dirigentes de la segunda línea peronista*, pp. 51-70. Universidad Nacional de San Martín.

Sánchez Román, José (2013). *Los argentinos y los impuestos*. Siglo XXI.

Skupch, Pedro (2008). *La crisis externa británica de 1947, el Plan Marshall y la Argentina*.

Sourrouille, Juan (2005). “La posición de activos y pasivos externos de la República Argentina entre 1946 y 1948”, *Estudios y perspectivas*, n^o 29. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

Sourrouille, Juan y Ramos, Adrián (2013). “El trigo y las ganancias del IAPI entre 1946 y 1949. Miranda y la política económica en los inicios del peronismo”, *Desarrollo Económico*, Vol. 53, n^o 209-210, pp. 27-56.

Sowter, Leandro (2013). La legitimidad de la intervención estatal y el modelo de desarrollo en la Argentina peronista: estado, empresarios y trabajadores en los consejos y comisiones de cooperación económica, Tesis de doctorado inédita. Flacso.

Thorp, Rosemary (1997). “Las economías latinoamericanas, 1939-1950” en Bethell, Leslie (editor), *Historia de América Latina*, Vol. 11, pp. 47-82. Crítica.

Thorp, Rosemary (1998). *Progreso, pobreza y exclusión. Una historia de América Latina en el siglo XX*, Banco Interamericano de Desarrollo Unión Europea.

Van Der Wee, Herman (1986). *Historia económica mundial del siglo XX. Prosperidad y crisis*, Vol 2. Crítica.

Vázquez Presedo, Vicente (1988). *Estadísticas históricas argentina. Compendio 1873-1975*, Buenos Aires, Academia Nacional de Ciencias Económicas.

Vázquez Presedo, Vicente (1992). *Consecuencias económicas de la guerra para un país neutral. Argentina, 1939-1945*. Academia Nacional de Ciencias Económicas.

Waldman, Peter (1981). *El Peronismo, 1943-1955*. Sudamericana.

Zamagni, Vera (2005). *Historia económica de la Europa contemporánea*. Crítica.

Apéndice de cuadros y gráficos

	América Latina	Argentina	Brasil	Chile	México
1946	112	121	56	50	146
1947	113	122	63	54	150
1948	117	126	62	55	164
1949	110	111	70	60	138
1950	132	112	95	53	155
1951	131	106	83	57	164
1952	121	84	88	61	164
1953	129	98	92	66	132
1954	132	84	107	55	131
1955	123	84	93	60	138
1956	123	84	93	60	138
1957	122	74	88	57	128
1958	113	75	73	61	117
1959	105	79	70	66	115
1960	105	86	72	55	106

Fuente: elaboración propia en base a CEPAL (1976).

Cuadro 2: Evolución de la capacidad para importar de algunas economías latinoamericanas entre 1946 y 1955

País	
Argentina	-25%
Brasil	61%
Chile	60%
México	86%
Perú	94%
Venezuela	105%

Fuente: CEPAL (1957, p. 53).

Cuadro 3: Importaciones y Exportaciones como porcentaje del PBI, 1940-1955

Años	Importaciones/ PBI	Exportaciones/PBI
1935-1939	16,6	13,2
1940-1944	13,4	9,1
1950-1954	7,6	6,3

Fuente: Llorens de Azar (1977).

Cuadro 4: Precios del trigo, 1946-1950

		Argentina					Estados Unidos					Acuerdos
Fechas		Básico oficial	Único oficial	Export FOB	Export pedido IAPI	Chicago referencia	Mayorista (wholesale)	Export	Paridad (parity)	Préstamo (loan)	Agricultor (farmer)	Internac. Máximo
1945	enero	90				201	202				180	
	julio	90				205	195		189	170	180	
	promedio año			145		209	205	230			184	
1946	enero	150		154		223	209				190	
	julio	150		253		245	244		204	184	231	
	promedio año			218		240	234	258			234	
1947	enero		170	359	450	240	258				236	
	julio		170	491	600	285	282		252	227	264	222
	promedio año			455		310	321	317			283	
1948	enero		200	636	600	365	374				347	
	julio		200	617	600	282	271		274	247	250	247
	promedio año			633		296	297	342			246	
1949	enero		230	537	450	276	278				249	
	julio		230	415	360	248	247		267	241	225	222
	promedio año			454		261	265	303			232	
1950	enero		235	286	270	260	275				237	

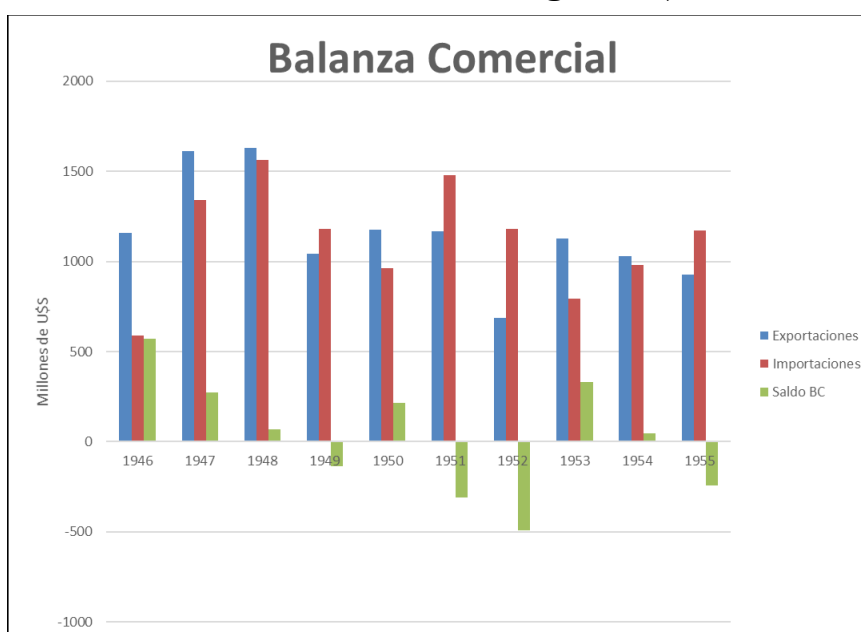
Fuente: Sourrouille y Ramos (2013).

Cuadro 5: Balanza comercial argentina, 1946-1955, en millones de U\$S

Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo
1946	1159	588	571
1947	1612	1340	272
1948	1629	1561	68
1949	1043	1180	-137
1950	1178	964	214
1951	1169	1480	-311
1952	688	1179	-491
1953	1125	795	330
1954	1027	979	48
1955	929	1173	-244

Fuente: Llorens de Azar (1977).

Grafico 1: Balanza comercial argentina, 1946-1955



Fuente: Llorens de Azar (1977).

Cuadro 6: Evolución de las importaciones desde Gran Bretaña y Estados Unidos, 1936-1955, miles de dólares

Año	Reino Unido	Estados Unidos
1936-39	88.789	37.957
1946	77.627	167.763
1947	111.823	608.966
1948	195.505	576.756
1949	183.421	175.268
1950	113.846	157.464
1951	123.601	282.788
1952	70.486	208.623

Año	Reino Unido	Estados Unidos
1953	52.601	123.932
1954	72.263	128.241
1955	76.252	154.298

Fuente: Llorens de Azar (1977).

Cuadro 7: Distribución de los valores de los permisos de importación, 1947-1955

Rubros	1947	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955
Bienes de consumo	11,9	9,8	5,6	5,7	4,2	6,4	8,7	9,2	5,1
Materias primas y productos semielaborados	39,8	47,8	52,1	57,5	62,0	33,9	44,9	46,8	50,6
Maquinarias, motores y accesorios	23,2	20,3	23,3	15,4	11,9	17,0	17,3	17,2	17,0
Combustibles	5,0	10,8	7,7	14,3	12,8	29,7	22,8	15,3	17,5
Elementos para el transporte	20,1	11,3	11,3	7,1	9,1	13,0	6,3	11,5	9,8

Fuente: Belini (2014a, p. 161).

Cuadro 8: Tipos de cambios vigentes entre 1946 y 1955, M\$n. por dólar

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: Deligannis y Martínez (1979).

Referencias: (1) el Mercado libre fue regulado por el BCRA.

(2) estas tasas de cambio fueron establecidas el 26 de octubre de 1955.

Cuadro 9: Tipos de Cambio Real pesos por dólar. A precios de 1929

Año	Importación		Exportación
1930		2.64	
1931		3.52	
1932		3.96	
1933		2.77	
1934	3.49		3.07
1935	3.41		3.05
1936	3.10		2.78
1937	2.95		2.78
1938	3.07		2.87
1939	3.37		3.98
1940	3.41		3.00
1941	3.49		3.12
1942	3.68		3.36
1943	3.81		3.53
1944	3.88		3.54
1945	3.30		2.91
1946	3.08		2.66
1947	3.13		2.67
1948	2.96		2.54
1949	2.22		2.01
1950	2.27		2.09
1951	2.52		2.03
1952	1.86		1.67
1953	1.82		1.62
1954	1.78		1.62
1955	1.65		1.71
1956	3.16		3.74

Fuente: Díaz Alejandro (1981), tabla S8.

**Cuadro 10: Tipos de Cambio Real pesos por libra esterlina.
A precios de 1929**

Año	Importación		Exportación
1930		12,80	
1931		16,58	
1932		15,94	
1933		13,52	
1934	19,97		17,59
1935	18,70		16,76
1936	17,30		15,49
1937	16,12		15,22
1938	17,29		16,15
1939	18,00		15,80
1940	19,03		16,76
1941	20,50		18,14
1942	20,82		19,15
1943	21,06		19,59
1944	21,55		19,64
1945	18,38		16,27
1946	16,49		14,23
1947	15,67		13,43
1948	14,82		12,69
1949	11,50		9,91
1950	9,69		7,62
1951	9,43		7,60
1952	7,40		6,66
1953	7,45		6,65
1954	7,39		6,75
1955	7,12		7,37
1956	14,19		16,77

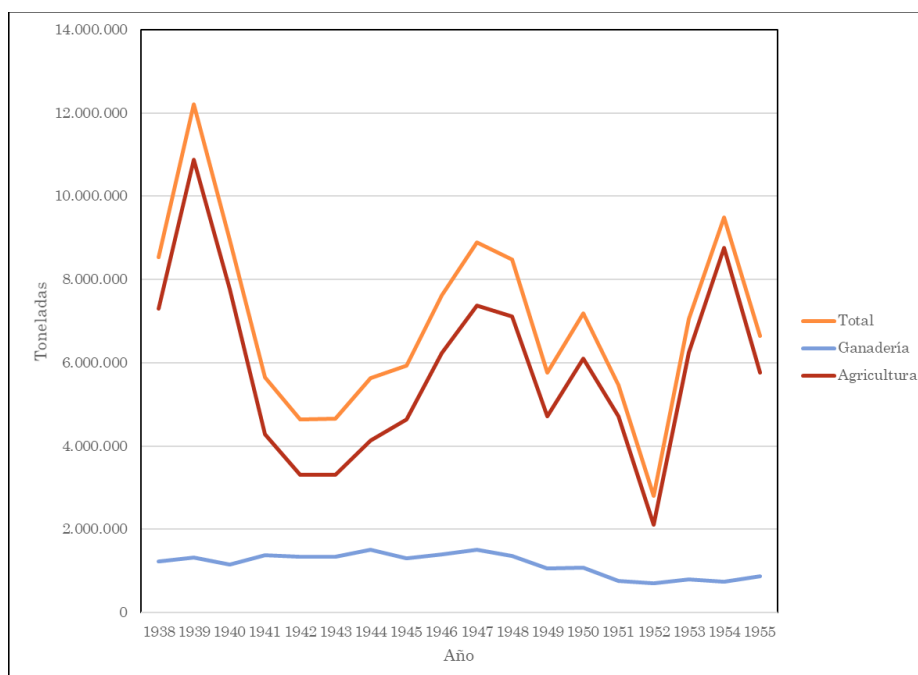
Fuente: Díaz Alejandro (1981), tabla S9.

**Cuadro 11: Volumen de las exportaciones argentinas
en toneladas, 1938-1955**

Años	Total general	Ganadería	%	Agricultura	%
1938	8.531.460	1.237.967	14,51	7.293.493	85,49
1939	12.212.366	1.330.890	10,90	10.881.476	89,10
1940	8.942.101	1.163.872	13,02	7.778.229	86,98
1941	5.659.844	1.376.911	24,33	4.282.933	75,67
1942	4.645.474	1.341.376	28,87	3.304.098	71,13
1943	4.654.873	1.337.884	28,74	3.316.989	71,26
1944	5.639.241	1.506.618	26,72	4.132.623	73,28
1945	5.941.212	1.298.655	21,86	4.642.557	78,14
1946	7.627.196	1.392.452	18,26	6.234.744	81,74
1947	8.886.972	1.513.433	17,03	7.373.539	82,97
1948	8.482.091	1.361.367	16,05	7.120.724	83,95
1949	5.773.619	1.063.734	18,42	4.709.885	81,58
1950	7.187.432	1.081.989	15,05	6.105.443	84,95
1951	5.467.889	753.586	13,78	4.714.303	86,22
1952	2.812.145	709.898	25,24	2.102.247	74,76
1953	7.060.411	803.007	11,37	6.257.404	88,63
1954	9.493.673	736.724	7,76	8.756.949	92,24
1955	6.643.484	876.504	13,19	5.766.980	86,81

Fuente: Llorens de Azar (1977).

Gráfico 2: Volúmenes de exportación argentina, 1938-1955



Fuente: elaboración propia en base a Llorens de Azar (1977).

Cuadro 12: Origen de los medios de pago creados, 1946-1955
En millones de pesos corrientes

Año	Factores Internos			Factores Externos	Medios de pago absorbidos	Variación neta
	Sector privado	Sector público	Total			
1946	2.321	1.509	3.830	354	1.619	2.565
1947	2.913	2.472	5.385	-1.184	1.008	3.193
1948	3.489	3.311	6.800	- 638	2.265	3.897
1949	2.541	3.055	5.595	- 446	1.226	3.924
1950	4.647	473	5.120	1.771	2.247	4.644
1951	6.930	1.025	7.955	-432	1.926	5.597
1952	6.822	1.150	7.972	-2384	1.713	3.875
1953	5.032	5.315	10.347	2.320	3.897	8.770
1954	8.031	5.381	13.412	302	4.832	8.882
1955	8.184	6.503	14.685	1.552	5.637	10.600

Fuente: elaboración propia en base a BCRA, *Memoria anual*, 1948-1955.

Cuadro 13: Préstamos del sistema bancario, 1948-1955.
En millones de pesos de 1950

	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955
1.Préstamos	8.733	4.673	4.969	4.983	3.785	3.868	5.419	5.137
Préstamos al público	3.448	1.862	4.544	4.664	3.372	2.310	3.537	3.296
-Generales	-	-	3.036	3.439	2.330	1.216	1.854	1.522
-Hipotecarios	-	-	1.500	1.218	1.042	1.095	1.683	1.770
Préstamos oficiales	5.285	2.811	425	320	413	1.558	1.882	1.841
-Fomento y financiación	4.471	2.128	9	197	470	1.444	2.056	1.813
-Otros	814	683	416	122	-57	113	-174	28
2.Inversiones	396	311	377	161	149	56	385	269
3. Total	9.129	4.984	5.346	5.144	3.934	3.924	5.804	5.406

Fuente: elaboración propia en base a BCRA, *Memoria anual*, 1948-1955. Deflactado por el índice de precios mayoristas no agropecuarios, extraído de Díaz Alejandro (1975, p. 404).

Cuadro 14: Egresos, ingreso y necesidades de fondos del Tesoro, 1945-1955
En millones de pesos corrientes.

Años	Egresos	Ingresos	Necesidad de fondos	Recursos del crédito					Existencias de Tesorería
				Colocación neta de valores			Anticipos BCRA	Total general	
				OPS	Otros papeles	Total			
1945	2.796,7	1.731,1	1.065,6	-	1.053,1	1.053,1	-	1.053,1	-12,5
1946	3.890,7	2.281,1	1.609,6	-	1.538,2	1.538,2	60,5	1.598,7	-10,9
1947	4.658,7	4.022,1	636,6	1.133,4	-124,7	1.008,7	-60,5	948,2	+311,6
1948	7.677,5	5.400,3	2.277,2	1.793,6	494,0	2.287,6	-	2.287,6	+10,4
1949	9.363,1	6.403,6	2.959,5	2.333,9	518,1	2.852,0	-	2.852,0	-107,5
1950	11.591,9	8.168,4	3.423,5	3.176,9	190,4	3.367,3	-	3.367,3	-56,2
1951	16.856,3	13.015,4	3.840,9	3.649,3	145,4	3.794,7	-	3.794,7	-46,2
1952	19.180,3	13.620,9	5.559,4	4.943,9	567,2	5.511,1	-	5.511,1	-48,3
1953	20.902,9	12.784,3	8.116,6	5.938,2	2.226,7	8.164,9	-	8.146,9	+46,3
1954	22.466,6	14.207,5	8.259,1	6.519,0	1.383,7	7.902,7	245,6	8.148,3	-110,8
1955	24.347,9	16.234,0	8.113,9	6.284,8	908,2	7.193,0	938,5	8.131,5	+17,6

Fuente: Blanco (1956, p. 11).

Cuadro 15: Presión tributaria como porcentaje del PBI, 1945-1955

Años	Dirección General Impositiva	Administración Nacional de Aduanas	Sistema Previsional	Total
1945	6,8	0,8	2,8	10,4
1946	6,2	1,2	2,8	10,2
1947	7,1	1,7	4,2	13,0
1948	7,6	1,3	5,0	13,9
1949	8,6	0,7	5,7	15,0
1950	10,4	0,5	5,8	16,7
1951	10,8	0,9	5,5	17,2
1952	11,1	0,5	5,5	17,1
1953	10,8	0,3	6,0	17,1
1954	10,5	0,4	6,4	17,3
1955	9,9	0,4	6,2	16,5

Fuente: Vázquez Presedo (1988).

Cuadro 16: Recaudación bruta de impuestos nacionales, 1945-1955
En millones de pesos corrientes

Años	Directos				Indirectos					Total
	Sobre beneficios	Sobre capital	Otros	Total	Comercio exterior	Inter-nos	Ven-tas	Otros	Total	
1945	464	81	34	579	138	360	91	259	850	1.429
1946	578	104	47	729	290	410	111	353	1.165	1.895
1947	1.271	102	64	1.438	580	511	165	411	1.668	3.106
1948	1.607	219	85	1.911	536	613	203	573	1.928	3.839
1949	1.882	392	142	2.416	330	673	940	789	2.733	5.149
1950	2.601	503	180	3.284	345	924	1.565	828	3.664	6.948
1951	3.794	482	239	4.516	781	1.818	2.253	1.128	5.981	10.498
1952	4.902	639	300	5.840	585	2.104	2.483	1.326	6.499	12.340
1953	4.753	930	326	6.010	418	2.137	2.544	2.236	7.336	13.347
1954	4.916	972	363	6.252	563	2.686	2.880	2.616	8.747	14.999
1955	5.542	948	388	6.878	716	3.558	3.026	2.259	9.560	16.438

Fuente: *Panorama de la Economía Argentina*, n°28, 1965.

Referencias: Beneficios: Réditos, beneficios extraordinarios y ganancias eventuales. Capital: Contribución inmobiliaria, transmisión gratuita de bienes y sustitutivo del mismo.

**Gráfico 3: Composición de la recaudación según
impuestos directos e indirectos, 1945-1955**

Fuente: *Panorama de la Economía Argentina*, n°28, 1965.

Cuadro 17: Evolución del número de empleados públicos, 1945-1955.
Excluye empresas públicas

Años	Administra- ción central	Cuentas especiales	Organismos descentralizados	Total
1945	203.300	-	109.000	312.300
1946	204.500	-	109.300	313.800
1947	285.400	-	88.200	373.600
1948	294.400	-	95.300	389.700
1949	312.700	24.900	170.000	507.600
1950	328.000	18.200	186.500	532.700
1951	339.100	17.700	218.300	574.700
1952	347.000	19.800	225.500	592.300
1953	361.500	27.000	152.200	540.700
1954	361.800	23.200	151.700	536.700
1955	369.600	23.300	148.300	541.000

Fuente: Blanco (1956, p. 21).

Cuadro 18: Inflación y tasas de crecimiento, 1946-1955

Año	Inflación Dic-Dic	Inflación Dic-Dic 1945=100	Tasa de crecimiento PIB (1)
1946	18,74%	118,74	8,9
1947	14,91%	136,45	11,1
1948	18,85%	162,17	5,5
1949	33,66%	216,75	-1,4
1950	22,11%	264,67	1,2
1951	50,21%	397,57	3,1
1952	19,07%	473,38	-6,6
1953	-0,71%	470,02	5,6
1954	16,01%	545,27	4,1
1955	7,47%	586,02	4,6

Fuente: INDEC series históricas. (1) BCRA (1976) en Gerchunoff (1989).

Cuadro 19 : Índice de los salarios reales en el sector industrial, la administración pública y los ferrocarriles. 1936-1939: 100

	Salario medio Industrial	Salario medio Administración Pública	Salario medio Ferrocarriles
1940	97,4	99,6	95,1
1941	98,8	94,6	92,8
1942	97,0	84,3	88,4
1943	95,6	85,0	75,3
1944	109,3	81,1	77,1
1945	100,4	69,1	75,3
1946	107,8	70,4	73,9
1947	127,4	72,7	79,5
1948	146,8	83,2	100,9
1949	155,2	83,8	124,6
1950	153,0	73,2	117,9
1951	139,9	69,2	112,9
1952	136,6	71,8	110,8
1953	136,9	75,4	106,9
1954	147,9	79,1	112,3
1955	144,7	78,5	112,5
1956	136,0	-	131,6

Fuente: elaboración propia en base a CEPAL (1958a, pp. 128-129).

Cuadro 20: Evolución del salario real 1945-1955

Año	1945=100	Incremento
1945	100	
1946	103	3,0%
1947	129	25,2%
1948	156	20,9%
1949	162,2	4,0%
1950	172,1	6,1%
1951	145	-15,7%
1952	128,5	-11,4%
1953	135,2	5,2%
1954	152,2	12,6%
1955	151,9	-0,2%

Fuente: Gerchunoff (1989).