

hundir a los demás. De esta manera, ¿es posible que uno de estos sistemas llegue a ganar esta lucha, o a imponerse en el ámbito internacional? ¿Cuál de todos? ¿El de Brasil, que es un sistema de grandes latifundios con importantes capitales extranjeros tanto en el sector de etanol a base de maíz, como en el sector de este mismo producto a base de caña? ¿El de Australia, que da prioridad al *new farming system*, es decir, un tipo de capitalismo intensivo, como el *farming* inglés o americano? O, ¿el de Tailandia que es un sistema formado con una serie de unidades productivas de 100 a 200 hectáreas, capaces de registrar grandes rendimientos si acaso son suficientemente dotados en capitales fijos y circulantes? (pp. 272-273).

Dockès deja abiertas todas estas preguntas. No se aventura a contestarlas, lo que constituye en sí una forma de invitar a economistas e historiadores económicos a emprender nuevas investigaciones científicas. Ello tanto más que él indica a manera de conclusión cuán la producción de etanol se ha transformado en un problema crucial por la permanencia del paradigma azucarero. Es casi seguro que muchos estudios emprenderán estas investigaciones y tratarán de profundizar al mismo tiempo en las razones por las que las potencias coloniales no optaron en los siglos XVII y XVIII por implantar en África el sistema económico de plantación. O, en especial, la problemática en la cual se encuentra el paradigma azucarero en Cuba desde la década de 1990 (p. 250). Pero todas estas investigaciones deberán cuestionar en primer lugar el concepto mismo de “paradigma azucarero” ya que presenta problemas, aunque Dockès trata de aclararlo durante las distintas fases de su libro. Será interesante ver si no conviene mejor utilizar en este tipo de estudios el de régimen de producción azucarero en vez de paradigma azucarero, aunque este parece más amplio.

*Guy Pierre*  
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE LA CIUDAD DE MÉXICO  
Ciudad de México, México

Marcelo Rougier, *La economía del peronismo. Una perspectiva histórica*, Buenos Aires, Sudamericana, 2012, 224 pp.

La ciencia histórica avanza poniendo en cuestión lo que hasta determinado momento se da por evidente. Esta actitud herética permite volver sobre temas que no por ser repetidos dejan de ser objeto de indagación. Dentro de los estudios sobre la historia económica del peronismo hay algunos mitos que tal vez estén a punto de caer: el peronismo como experiencia decididamente industrial y nacionalista.

El último libro del historiador Marcelo Rougier avanza en la comprensión de este periodo clave de la historia económica argentina y ello lo lleva a cuestionar algunos de los marcos interpretativos predominantes que asocian al peronismo con una experiencia industrializadora.

Los estudios sobre el peronismo, incluso los económicos, tienen la particularidad de albergar los extremos más contradictorios. En este periodo histórico se ha llegado a ubicar tanto el origen de todos los males, la “gran oportunidad perdida”, la decadencia y fracaso del desarrollo argentino en el siglo XX, como el único intento “exitoso” de industrialización con redistribución social del ingreso y de autonomía nacional.

A estas interpretaciones polares se les suma la falta de estudios que traten de forma exhaustiva y específica la economía durante el periodo peronista. Por ello, este libro adquiere particular valor. Por un lado, faltaba una obra que tratara exhaustivamente y en su especificidad histórica la economía del primer gobierno peronista. Pero por otro lado, también hay que señalar que, dentro de los estudios que trataron la economía peronista, tendieron a predominar más las especulaciones que los estudios empíricos. Así, muchas veces encontramos en este campo más dudas que certezas, más prejuicios que datos y más convicciones que evidencias.

La obra plantea preguntas sorprendentemente actuales en un país en donde tanto los tomadores de decisiones, peronistas o no, como los que interpretan dichas decisiones, parecieran muchas veces alinearse en función de aquella experiencia histórica: ¿el crecimiento económico depende de las condiciones internacionales o se da en virtud de las políticas económicas tomadas? ¿Hasta qué punto el gobierno fue capaz de transformar la estructura económica para que el crecimiento se transformara en desarrollo (industrial) sostenido?

Precisamente es en cuanto al “éxito” o “fracaso” de la experiencia económica peronista que han girado los mayores debates. Sin embargo, durante mucho tiempo la discusión estuvo más cortada por el antagonismo ideológico o político de quienes escribían (lo cual ayudó a configurar marcos interpretativos más bien rígidos) en lugar de aplicar el frío análisis de los datos que aquella experiencia arrojó. En este sentido, el libro de Rougier se enmarca dentro de los estudios más recientes de la historiografía (y por cierto, más productivos) que con base en una profusa labor empírica tienden a cuestionar algunos mitos hasta no hace mucho tiempo inexpugnables, como el del exacerbado nacionalismo económico de Perón y su carácter “evidentemente” industrial.

La economía del peronismo es analizada abordando la relación entre ideas, políticas, herramientas, instrumentos y los resultados. A su vez, retomando estudios previos realizados por el autor, el libro logra articular dentro del análisis la actuación y desempeño de determinadas instituciones

que hasta ahora han quedado como grandes cajas negras a las cuales se les atribuyen los más variados resultados: Banco Central, Banco de Crédito Industrial, Instituto Argentino para la Promoción del Intercambio (IAPI), Instituto Mixto Argentino de Reaseguros (IMAR), Instituto Mixto de Inversiones Mobiliarias (IMIM), Banco Hipotecario, y Caja de Ahorro.

Sin duda, confrontar una experiencia histórica por sus resultados concretos y efectivos arroja luz sobre muchos aspectos oscuros y despeja no pocos mitos. Pero, a su vez, lleva a que el análisis del proceso –cómo se pensó, formuló e implementó la política económica, y las restricciones que debió atender, no sólo económicamente, sino también política y socialmente– quede en cierta medida en segundo plano. Lo mismo puede decirse respecto del lugar que ocupan los actores socioeconómicos, que si bien son considerados, no están en el centro del análisis y por lo tanto no se sabe hasta qué punto sus acciones, acuerdos y conflictos operaron como restricciones de la política económica y afectaron sus resultados.

Rougier muestra que el objetivo mayor de la política peronista era el de evitar el conflicto de clases y a ello apuntó la política económica. Este es el punto en donde la economía se subordina a la política: la necesidad de redistribuir el ingreso para evitar el conflicto de clases, al tiempo que aseguraba el *statu quo* social, descartaba de cuajo cualquier tipo de transformación estructural profunda que alterase, por ejemplo, los derechos de propiedad.

La pregunta de por qué el peronismo –que se había propuesto incentivar las actividades industriales (que no es lo mismo que planificar la industrialización)– terminó siendo una experiencia más distribucionista que industrial, tiene parte de su respuesta en los dictados de la pragmática del contexto, nacional e internacional.

En efecto, Rougier muestra que luego de la segunda guerra mundial la industria simplemente continuó siendo apoyada, debido, básicamente, a las condiciones internacionales: proteccionismo agrícola en Europa y Estados Unidos, libras bloqueadas e inconvertibles, escasez de divisas, serias dificultades para el comercio internacional, lo que impedía importar bienes industriales y manufacturas. Ello determinó una “baja autonomía de la política económica”, en el sentido de que no había muchas alternativas mas que seguir sosteniendo la industria. La protección y fortalecimiento del mercado interno fue una respuesta obligada y el apoyo a la industria no formó parte de un plan de desarrollo, sino una respuesta a la coyuntura y una apuesta política por la paz social, dado que industria significaba empleo.

Ahora bien, el autor afirma que, si se tienen en cuenta las condiciones en las que debió operar la economía, la política económica del periodo 1946-1948 fue indudablemente exitosa, que arrojó el saldo de un impre-

sionante crecimiento económico e industrial. El problema está en que él mismo fue “fugaz” y “de bases endebles”, pues cuando cambiaron las condiciones internacionales que dieron origen a la gran expansión 1946-1948, la crisis se hizo realidad.

En cuanto al análisis del desempeño económico del periodo, el libro arroja ciertos hallazgos que seguramente obligarán a repensar algunos de los marcos interpretativos vigentes acerca de cómo es considerada esta época crucial de la historia económica argentina.

En primer término, lo que sobresale es que, si tenemos en cuenta todo el periodo 1945-1955, no hubo un mayor avance en la industrialización y que, como correlato, tampoco existió, más allá del discurso, una estrategia de desarrollo (industrial) de largo plazo. Esta afirmación es sostenida principalmente mostrando algunos datos incuestionables, entre otros: el pobre desempeño de la industria en relación al PBI: en 1955 las manufacturas no tenían una participación mayor que en 1946, algo que no había sucedido en ningún país de América Latina, y que tampoco hubo un incremento en el valor agregado industrial.

Segundo, no hubo avances en la integración industrial. El caso de la industria siderúrgica –madre de cualquier proyecto de industrialización efectivo– es concluyente: si bien fue “reconocida como eje de la política industrial”, en la práctica no alcanzó a suplir las importaciones. Ello fue, entre otras cosas, producto de demoras legislativas en su tratamiento, que no se le dedicaron los suficientes recursos, por la prioridad otorgada a las actividades que generaran empleo y, con posterioridad a 1952, a las actividades que generaran divisas, y aun por la oposición de determinados actores industriales.

Tercero, muestra que el crecimiento industrial fue mayormente producto de la evolución previa y no tanto de las políticas peronistas. La especificidad de la política económica peronista, y el único aspecto que mostraría consistencia y continuidad, fue la redistribución con sentido social: los asalariados llegaron a participar con cerca de 50% del ingreso nacional.

Cuarto, la debilidad del planteamiento industrial del peronismo radicó, según Rougier, en que si bien llegó a tener más peso que el sector primario en el PBI en términos relativos, la economía siguió dependiendo de las exportaciones agropecuarias. En especial, luego de la crisis de 1949-1952, se privilegió el desarrollo de las actividades agropecuarias, generadoras de divisas. A partir de allí, la industria quedó subordinada a la posibilidad de que el campo generara excedentes. Las restricciones externas fueron las que continuaron determinando la orientación de la política económica, lo cual permite obtener una imagen distinta a la que normalmente se tiene respecto del margen de acción del gobierno peronista.

En función del análisis de estos resultados, se sostiene que la experiencia peronista no pudo cambiar los lineamientos generales del sistema económico vigente: la industria, si bien impulsó un importante crecimiento en la primera etapa, no avanzó lo suficiente como para convertirse en el eje del proceso de acumulación. En definitiva, ello se debió a una combinación de restricciones internacionales y opciones políticas tomadas por el gobierno, que llevó a que las políticas económicas tuvieran por objetivo no apuntalar la industrialización en función de un plan de largo plazo, sino moderar la lucha de clases a la vez que asegurar la base de apoyo político al régimen. Lo que se suponía una experiencia industrializadora adquirió un sesgo más bien distribucionista y reprodujo la estructura de poder que marcó los propios límites de las políticas económicas.

Por ello, esta lógica revela además una escasa autonomía de la política económica en relación con los factores de poder económico predominantes. Uno de los sectores que más se beneficiaron con el crédito, por ejemplo, fueron aquellos ligados a la tan vilipendiada oligarquía agroexportadora: la industria procesadora de alimentos y, luego de la crisis de 1949, el mismo sector agropecuario. La variable clave de la economía, en ese entonces como hoy, eran los precios internacionales de los productos primarios.

Mención aparte merece el tema de las ideas económicas del peronismo. El autor sostiene que, más allá de apelar al bagaje keynesiano de moda en aquellos años, no hubo un sustento teórico coherente, ni se lo construyó; por el contrario, Perón repetidamente apeló al “pragmatismo”. Los fundamentos fueron explicitados en paralelo a las medidas adoptadas: durante la etapa expansionista se recurrió a las teorías del subconsumo y luego de la crisis de 1949-1952 la justificación apeló a las teorías monetarias de la supercapitalización, dos esquemas francamente opuestos. Por otra parte, Rougier subraya que la “doctrina peronista” (fuente legítima dora de decisiones en todas las esferas) tomó forma recién luego de 1949, una vez tomadas las principales decisiones económicas y con la crisis ya en cierres.

Otro mito que este trabajo pone en duda es el (ya cuestionado) nacionalismo económico de Perón. Sostiene que ese ideario habría operado más como restricción por parte de la tropa peronista (y la oposición) que como esquema ideológico que guió la política económica. Retomando estudios de otros autores, profundiza la idea de que hubo más bien continuidad en cuanto a las relaciones con el capital extranjero: señala que su participación ya había sido fomentada desde 1946, aunque fuera recién luego de la crisis económica que la necesidad de contar con la entrada de capitales extranjeros se hizo más imperiosa. También en aquel año el gobierno había intentado acercarse al Fondo Monetario Internacional para resolver el

problema de divisas, aunque el tema finalmente no fuera tratado por los diputados.

De la misma forma, en cuanto a las nacionalizaciones el trabajo pone en cuestión la idea de que existió una estrategia integrada y coherente. Por ejemplo, se nacionalizaron los ferrocarriles, pero no la energía eléctrica, mucho más estratégica desde el punto de vista de la industrialización. Así, esta cuestión es interpretada como una respuesta (coyuntural) a las condiciones imperantes y a los intereses de los inversores extranjeros.

Se puede decir que este estudio muestra al gobierno peronista como un actor más, y no como el agente de una experiencia transformadora. No hubo modificación de la estructura económica en sentido industrial. De esta manera, es demostrativo que la industria creció no en virtud de políticas económicas específicas (escasas e incoherentes), sino por la más general de redistribución de ingresos y crediticia, escasamente selectiva.

Sin duda este trabajo discute algunos supuestos poco cuestionados hasta el momento, y con seguridad ello generará una interesante polémica que ayudará a traer aire fresco a un tema que todavía tiene mucho por profundizar. Ello no puede ser más que bienvenido, pues, como decíamos al principio, la historiografía no avanza sino poniendo en duda lo que se supone ya sabido y no se cuestiona.

*Leandro Sowter*  
UNIVERSIDAD DE SAN MARTÍN  
Buenos Aires, Argentina