UCSF
Universidad Católica
de Santa Fe

Facultad de Derecho y Ciencia Política

Licenciatura en Relaciones Internacionales

Tesina Final:

"Del Sol Naciente al Granero del Mundo. Un análisis comparativo de los procesos de industrialización entre Japón y Argentina durante el período 1946-1955."

Alumno: Goya, Joaquín Ignacio

Tutora: Lic. María Alejandra Peresutti

Año: 2025

Índice

1. Introducción 3
1.1 Preguntas 4
1.2 Objetivos 4
1.3 Hipótesis 5
1.4 Justificación 6
1.5 Diseño Metodológico 7
2. Capítulo I: Marco Teórico 9
2.1 Política Industrial 9
2.2 Deterioro de los términos de intercambio 10
2.3 Proteccionismo 11
2.4 Geopolítica y Geoeconomía; interés o desinterés de agentes externos 13
2.5 Estado Hegemón 14
3 Capítulo II: De las cenizas a la reconstrucción: la recuperación de la industria japonesa tras la Segunda Guerra Mundial 16
3.1 Contexto de la inmediata posguerra 16
3.1.1 Ocupación estadounidense 16
3.1.2 Reforma Agraria 19
3.1.3 Introducción de derechos laborales 20
3.1.4 Abolición de los Zaibatsu 20
3.2 Política industrialista 23
3.2.1 Estado de la Industria nipona; principales desafíos 23
3.2.2 Estrategias iniciales de planificación y estabilización (1945-1948) 26
3.2.3 Giro externo y consolidación del modelo industrial (1949-1952) 29
3.2.4 La Guerra de Corea y su impulso en manufacturas japonesas 31
3.3 Comercio Exterior 35
3.3.1 La influencia de la contención estadounidense y la línea Yoshida 35
3.3.2 Evolución del comercio exterior 39
3.4 Conclusiones preliminares 48
4 Capítulo III: El Estado como motor del desarrollo; proyecto industrial peronista durante el periodo 1946-1955 51

4.1 Contexto argentino de la posguerra 51
4.1.1 El nuevo Estado interventor 51
4.2 Política Industrialista 53
4.2.1 Primer Plan Quinquenal; en búsqueda de la industria nacional 53
4.2.2 Decreto de Ley 14.630/44 55
4.2.3 Política de crédito industrial 58
4.2.3.1 Banco de Crédito Industrial Argentino 59
4.2.4 Crisis del Sector Externo; crisis de 1949, plan de estabilización de 1952 y transición hacia el Segundo Plan Quinquenal 67
4.3 Comercio exterior 73
4.3.1 Política exterior como motor de las relaciones comerciales peronistas . 75
4.3.2 Evolución del comercio exterior 77
4.3.3 IAPI como sistema de intercambio y relación con el campo 89
4.4 Conclusiones preliminares 95
5 Conclusiones 98
6 Bibliografía 104
6.1 Artículos publicados en periódicos y agencias informativas 110
6.2 Documentos oficiales 111

"Hay cuatro clases de países:

desarrollados, en vías de desarrollo,

Japón y Argentina"

Frase atribuida a Simon Kuznets (Pardo, 2018).

1. Introducción

El desarrollo industrial se constituye como uno de los pilares fundamentales para comprender las trayectorias económicas y políticas de los Estados modernos. Más allá de la expansión en el aparato productivo que este proceso significa, la industrialización implica una transformación estructural para el país; modifica las formas de organización del trabajo, implica una mejora en la calidad de vida de la población, y fortalece el crecimiento económico al generar bienes exportables con valor agregado, reduciendo la dependencia de la nación frente a vaivenes del comercio internacional. De esta forma, además de garantizar el desarrollo económico de un país, es una herramienta que permite proyectarse y posicionarse en el sistema internacional.

El siglo XX puso en evidencia la importancia estratégica de la industria como motor del desarrollo. Aquellos países que lograron implementar políticas industriales coherentes, sostenidas, y consensuadas por sus fuerzas políticas internas, han podido superar las adversidades presentadas por el sistema internacional y profundizar su estructura productiva. Por el contrario, aquellas naciones que no han seguido el mismo camino se han mostrado fuertemente vulnerables frente a las fluctuaciones del mercado mundial, obstaculizando sus esfuerzos para consolidar un modelo de desarrollo autónomo y sostenido.

Conforme al planteo anterior, los casos argentino y japonés son una oportunidad para analizar cómo ambos Estados han ido evolucionando de formas muy dispares. Japón, partiendo de la devastación absoluta tras la Segunda Guerra Mundial, consiguió revertir esta situación y reorientar su economía hacia la producción manufacturera. A través de la planificación estatal, la innovación tecnológica y la integración al bloque occidental, el país insular pudo reinsertarse en el sistema económico internacional mediante la implementación de un correcto uso del proteccionismo. No obstante,

factores y eventualidades sistémicas de posguerra serán la piedra angular del denominado *milagro japonés*.

Por su parte, *el granero del mundo* no contó con la misma suerte que la nación asiática. Argentina, pese a contar con una gran extensión territorial, abundantes recursos naturales, y un contexto inicial de posguerra favorable, no logró alcanzar el grado de desarrollo esperado.

En este contexto, nos resulta relevante emprender un análisis comparativo. Dicho estudio estará destinado no solo a comprender las razones que explican estas trayectorias tan dispares, sino también aquellos factores externos e internos que determinaron el éxito o fracaso del proceso de industrialización correspondiente.

1.1 Preguntas

Nuestra ***problemática general*** puede resumirse en la siguiente pregunta: ¿Cómo se llevaron a cabo los procesos de industrialización en Japón y Argentina durante la posguerra (1946-1955)? Para poder resolver esta problemática, se nos presentan las siguientes preguntas específicas:

1. ¿Cómo los distintos procesos políticos internos modificaron las estrategias industriales de Japón y Argentina durante la posguerra (1946-1955)?

2. ¿Cómo se articularon los distintos instrumentos de política industrial implementados en Japón y Argentina durante la posguerra (1946-1955)?

3. ¿De qué manera la transición hegemónica de posguerra, de Gran Bretaña a Estados Unidos, condicionó las estrategias de inserción comercial de Japón y Argentina durante la posguerra (1946-1955)?

1.2 Objetivos

Nuestro ***objetivo general*** busca realizar un análisis comparativo de los procesos de industrialización de Japón y Argentina durante la posguerra (1946-1955). A su vez, para esclarecer el motivo mencionado anteriormente, es necesario tener en cuenta los siguientes ***objetivos específicos***:

1. Determinar cómo los distintos procesos políticos internos modificaron las estrategias industriales de Japón y Argentina durante la posguerra (1946-1955)

2. Evaluar cómo se articularon los distintos instrumentos de política industrial implementados en Japón y Argentina durante la posguerra (1946-1955)

3. Analizar de qué manera la transición hegemónica de posguerra, de Gran Bretaña a Estados Unidos, condicionó las estrategias de inserción comercial de Japón y Argentina durante la posguerra (1946-1955)

1.3 Hipótesis

Con el objetivo de comparar los procesos de industrialización en ambos países a estudiar, se propone la siguiente ***hipótesis preliminar***.

En el marco de la posguerra (1946-1955), Japón reconstruyó su aparato productivo a través de transformaciones internas y apoyo externo proveniente de los Estados Unidos. En contraste, Argentina no alcanzó un crecimiento sustentable de su actividad fabril, derivando en un proceso de industrialización truncado que no logró una base lo suficientemente sólida para desplazar al sector agroexportador.

En concordancia con lo planteado anteriormente, se desprenden las siguientes ***hipótesis específicas***:

1. Japón llevó a cabo de forma exitosa un proceso de industrialización motivado por el consenso interno de la clase dirigente y la elite económica, consolidado en el marco de la ocupación norteamericana. De manera opuesta, la inestabilidad institucional y una élite económica orientada a la agroexportación condicionaron la puesta en escena de una política industrialista
2. Japón logró articular una batería de instrumentos de política industrial de forma coherente y sostenida a largo plazo debido a la coordinación entre el Estado y los distintos sectores industriales; en cambio, la falta de criterio a la hora de utilizar estas herramientas en el caso argentino entorpeció la

estrategia industrialista, la cual fue agravada por los límites estructurales del país.

3. La transición hegemónica de posguerra, marcada por el ascenso de Estados Unidos y el declive británico, tuvo efectos opuestos sobre Japón y Argentina. La emergencia del conflicto bipolar causó que los estadounidenses priorizaran la región de Asia-Pacífico, lo que favoreció ampliamente a Japón en tanto este obtuvo financiamiento y demanda externa constante de sus productos exportables. Esto consolidó su proceso de industrialización. En contraste, Argentina se vio perjudicada por el nuevo escenario internacional; el desmoronamiento de su principal socio comercial y garante de divisas coincidió con el ascenso de una nueva potencia hegemónica con la cual mantuvo tensiones diplomáticas previas y escaso interés en la región, lo que limitó las oportunidades de desarrollo.

1.4 Justificación

El presente trabajo se enmarca en el campo de las Relaciones Internacionales debido a que analiza la industrialización de Japón y Argentina en relación directa con los condicionamientos del sistema internacional de posguerra y de naciente Guerra Fría. La industrialización no solo constituye un proceso económico interno, sino que es una variable decisiva en la proyección externa de los Estados, ya que determina su inserción en el comercio mundial, su capacidad de negociación frente a potencias extranjeras, y su posición relativa en el sistema internacional.

En este sentido, la comparación entre Japón y Argentina nos resulta pertinente. El primero, devastado tras la Segunda Guerra Mundial, logró reindustrializarse e insertarse en el mercado global bajo el bloque occidental, transformando su aparato productivo en una plataforma de poder económico. Por su parte, el segundo, pese a contar con recursos naturales favorables y un contexto inicial ventajoso, no consiguió consolidar una industria capaz de alterar la primacía agroexportadora y, en consecuencia, mantuvo una posición periférica en la economía mundial.

De esta forma, la investigación se vincula con las Relaciones Internacionales al poner en evidencia cómo los factores estructurales internos interactúan con dinámicas externas. Dentro de las primeras, encontramos el marco institucional, las atribuciones adquiridas por el Estado como eje ordenador o la estructura productiva base. Por su parte, la transición hegemónica de Gran Bretaña a Estados Unidos, el inicio de la Guerra Fría o la evolución de los términos de intercambio, nos resultan las variables externas más significativas.

En cuanto al recorte temporal, la primera década de posguerra mundial nos permitirá observar cómo ambos Estados enfrentaron un mismo escenario internacional con resultados divergentes, lo cual refuerza la importancia de su análisis para las Relaciones Internacionales: se trata de explicar no solo los procesos económicos, sino su impacto en la capacidad de los Estados de proyectarse y ejercer influencia en el sistema internacional.

1.5 Diseño Metodológico

El presente trabajo se inscribe en un diseño descriptivo y adopta un tipo de estudio comparativo, en tanto está orientado a analizar los procesos de industrialización en Japón y Argentina durante la inmediata posguerra, en el período comprendido entre 1946 y 1955.

El abordaje será de carácter cualitativo, siendo el análisis documental la técnica de recolección utilizada para dar sustento a la investigación a través de fuentes de origen secundario; entre ellas destacamos la recopilación de bibliografía académica, libros especializados en la materia, artículos periodísticos y documentos oficiales.

Se utilizará la historia comparada como estrategia central, la cual permitirá identificar similitudes y diferencias en las políticas industrializadoras implementadas y en los condicionamientos externos que marcaron el desarrollo de ambos países. En esta línea, la investigación estará organizada en torno a tres dimensiones de análisis: en primer lugar, un contexto político de posguerra, donde se describirá conforme el caso la reconstrucción institucional y las condiciones iniciales que enmarcaron la industrialización; en segundo lugar, en la sección política industrialista, nos abocaremos al diseño, implementación y resultados de las políticas de promoción, financiamiento y

orientación del desarrollo industrial; finalmente, en el segmento orientado al comercio exterior desarrollaremos los patrones de intercambio, el acceso a mercados y la relación con las potencias centrales durante el período a estudiar.

El recorte temporal propuesto se justifica porque la primera década de posguerra se constituye como una década decisiva: en Japón, marcó la reconstrucción económica bajo ocupación estadounidense y los primeros pasos hacia el "milagro japonés"; en Argentina, coincidió con los intentos de consolidación industrial a través del modelo de industrialización por sustitución de importaciones propuesto por los primeros gobiernos peronistas.

A fin de realizar una investigación sistemática, coherente y ordenada, el presente trabajo estará dividido en tres capítulos. En primer lugar, se presentará el marco teórico, donde se desarrollarán aquellas concepciones utilizadas durante la tesina para una mejor comprensión, con el objetivo de llegar a una conclusión cualitativa respaldada en información cuantitativa.

Una vez finalizado el apartado conceptual, los capítulos 2 y 3 estarán destinados a desarrollar los procesos de industrialización, primeramente en Japón y posteriormente en Argentina, desde 1946 hasta 1955. Para ello, se abordarán las tres dimensiones mencionadas anteriormente: coyuntura política-económica, política industrial y comercio exterior. Cada uno incluirá una introducción propia, contextualizando el período histórico y los factores que influyeron en la evolución de la industria en cada país, a la vez que una conclusión preliminar por caso, aludiendo a los logros y limitaciones correspondientes.

Finalmente, una vez analizada la información se llevará a cabo una conclusión destinada a someter a prueba las hipótesis planteadas, diferenciando aquellos factores que determinaron el éxito japonés y el declive argentino.

2. Capítulo I: Marco Teórico

El presente capítulo desarrollará el marco teórico que orientará la investigación. En él se expondrán las definiciones de autores de la disciplina de las RRII con respecto a los conceptos más relevantes para el análisis, los que nos permitirán interpretar los fenómenos estudiados.

2.1 Política Industrial

Si bien ya hemos resaltado la importancia estratégica de la industria como motor del desarrollo económico y como herramienta para reducir la dependencia externa, es necesario avanzar con aquellas conceptualizaciones que nos permitan entenderla de forma integral. El concepto "política industrial" nos resulta neurálgico, siendo el eje central para el desarrollo del trabajo de investigación, ya que permitirá analizar cómo los Estados buscan reorientar la matriz productiva en aras de crecimiento y bienestar social. En esta línea, la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (2024, pág. 24) la define como aquellas: "intervenciones que buscan cambiar la estructura de la economía nacional hacia sectores, tecnologías o tareas que se espera que ofrezcan mejores perspectivas de crecimiento económico o bienestar social". Complementariamente, el doctor Claudio Belini (2003, pág. 5) entiende la política industrial como: "un conjunto de medidas e instrumentos deliberados y sistemáticos destinados a estimular el desarrollo de ciertas industrias previamente seleccionadas dentro del marco de una política de desarrollo".

Ambos enfoques coinciden en destacar la intencionalidad estatal para direccionar la estructura productiva, aspecto esencial para analizar los procesos de industrialización de posguerra en Japón y Argentina, considerando los distintos instrumentos utilizados para cada caso. La industria, en definitiva, es presentada como el eje articulador entre la capacidad de un Estado para garantizar el bienestar interno, con posibilidad de proyectar poder en el escenario global.

A su vez, Marini (1994), interpretando a Raúl Prebisch, sostiene que la industrialización constituye un mecanismo esencial para superar las limitaciones del subdesarrollo. Durante este proceso, se reasignarían las fuerzas de trabajo hacia sectores más productivos, se elevan los salarios, se amplía el mercado interno y se incentiva el

progreso técnico, favoreciendo así un crecimiento sostenido y menos dependiente del sector primario.

Dentro de estas herramientas de política industrial podemos destacar aquellos instrumentos destinados tanto a proteger como incentivar la producción local. Entre ellos, destacamos los estímulos financieros a través de subsidios y créditos destinados a sectores estratégicos, como así medidas de protección comercial mediante aranceles y cuotas de importación. Estas serán analizadas en detalle a lo largo del desarrollo del trabajo.

2.2 Deterioro de los términos de intercambio

Dicho concepto nos parece imprescindible para el desarrollo de la investigación puesto que nos permite comprender cómo la posición de un país en el comercio internacional puede limitar o potenciar sus posibilidades de industrialización. En primer lugar, la Cepal (2024, pág. 2) la define como aquella situación donde: "de mantenerse estables los volúmenes exportados, su capacidad de compra de bienes y servicios desde el exterior, es decir, su capacidad de importar se vería disminuida con el correr del tiempo". Bajo este parteaguas cepalino, entendemos el deterioro en los términos de intercambio durante el siglo XX como la pérdida progresiva del poder adquisitivo de los países exportadores de materias primas frente a los productores de manufacturas. Esto condiciona la acumulación de capital necesaria para llevar a cabo medidas industriales, evidenciando este concepto la interacción entre las dinámicas internas y las estrategias externas de desarrollo.

Esta tendencia encuentra su razón de ser en dos cuestiones según Marini (1994). En primera instancia, la incapacidad, por parte de las periferias, de desarrollar estas manufacturas debido a que no están habilitadas para producir tecnologías y medios de capital que les permitan aumentar la productividad. El subdesarrollo no ha adquirido la transferencia tecnológica necesaria, infraestructura para desarrollar bienes industriales, mano de obra calificada con conocimientos técnicos, entre otras limitaciones. Por otro lado, la inexistencia de un sector industrial causa un excedente en la fuerza de trabajo del sector primario y en servicios, evitando la diversificación y dificultando el aumento de la productividad y de los salarios.

De esta forma, las economías periféricas poseen una desventaja estructural frente a las economías desarrolladas, las cuales poseen un sector manufacturero más productivo y competitivo (UNIDO, 2024).

2.3 Proteccionismo

Tal como mencionan Krugman & Obstfeld (2006, pág. 5): "Desde la aparición de los modernos estados-nación en el siglo XVI, los Gobiernos han estado preocupados por el efecto de la competencia internacional sobre la prosperidad de las industrias nacionales y han intentado, o bien defenderlas de la competencia extranjera imponiendo límites a las importaciones, o bien ayudarlas en la competencia mundial subvencionando las exportaciones". Esta eterna preocupación de los Estados sobre el comercio internacional no es ajena a nuestra investigación, ya que tanto Japón como Argentina implementaron en la posguerra prácticas proteccionistas para salvaguardar sectores estratégicos en respuesta ante presiones competitivas del mercado internacional. Por este motivo, nos resulta pertinente comprender qué son las políticas proteccionistas y cómo se implementaron en cada caso para el desarrollo de nuestra investigación.

De forma sencilla, podríamos describir el proteccionismo como: "un tipo de política económica en la que el Estado interviene en el comercio exterior del país para escudar a los productores nacionales de la competencia extranjera. Esto suele implicar medidas como barreras o cuotas de la importación, impuestos a los productos extranjeros, o bien subvenciones a la industria local y otras formas que favorezcan las exportaciones y minimicen las importaciones." (Editorial Etecé, 2022).

De manera similar, el catedrático estadounidense Suhail Abboushi (2010) explica que el proteccionismo es el conjunto de políticas comerciales gubernamentales destinadas a favorecer a los productores nacionales frente a los extranjeros en una industria específica. Para favorecer a los manufactureros nacionales, el autor destaca como imprescindible la reducción de costos, el aumento del precio de las mercancías extranjeras destinada a restringir su acceso en el mercado interno.

A su vez explica que, con el objetivo de fomentar exitosamente la producción y el consumo de la actividad manufacturera nacional, los gobiernos disponen de diversos mecanismos de protección. Entre ellos destacamos: la imposición de aranceles a las importaciones con la finalidad de aumentar su precio y disminuir así su competitividad frente a productos locales; el establecimiento de cuotas a mercancías extranjeras comercializadas en el país a fin de limitar su oferta; obstáculos regulatorios que dificulten el acceso de bienes importados; el otorgamiento de subsidios y exenciones fiscales; y la implementación de controles cambiarios, tanto para limitar el acceso a divisas como para manipular los distintos tipos de cambio para inflar los precios de productos extranjeros y reducir los de las manufacturas internas.

Adicionalmente, si bien el autor agrega que los defensores del proteccionismo abogan por la defensa nacional, el rechazo al déficit comercial, el pleno empleo, la defensa a la industria incipiente y el comercio justo, también se presentan advertencias. El pensador alemán Friedrich List advirtió al proteccionismo como un medio para lograr un cierto nivel de desarrollo y no como un fin en sí mismo, manifestando que: "Toda protección exagerada o prematura se condena a sí misma, puesto que determina la disminución del bienestar propio de la nación." (List, 1841, p.104. Citado en Gómez Chiñas, 2003, pág. 109). Por su parte, Abboushi (2010) cuestiona la utilización en exceso de estas políticas. Particularmente en el caso de las industrias nacientes, el autor justifica proteger a industrias recién establecidas hasta que alcancen una producción eficiente, ya que la competencia tiene menores costos por haber estado ejerciendo en el mercado más tiempo; no obstante, la implementación de protecciones comerciales y apoyo indefinido llevan a estas a transformarse en oligopolios con el poder político suficiente para preservar e incluso aumentar su protección. Complementariamente, Gómez Chiñas (2003, pág. 109) explica que: "no todas las naciones tienen un mismo nivel de desarrollo ni todas pueden llegar a la fase más alta de este, pero las que poseyeran recursos naturales y humanos necesarios deberían esforzarse en conseguirla y la mejor forma de activar las fuerzas productivas es a través de la protección arancelaria". En síntesis, propone que el Estado asegure el fortalecimiento de ciertos sectores industriales claves por un tiempo determinado con aranceles moderados, hasta que estos puedan mantenerse por su cuenta y competir en el mercado global, dejando de lado estos impuestos de importación.

En base a lo mencionado anteriormente, Raúl Prebisch, impulsor del estructuralismo latinoamericano, admitió que: "En la Cepal, (…) la protección era indispensable a fin de hacer frente a la superioridad técnica y económica de aquellos. Desgraciadamente, la protección ha sido por lo general muy exagerada, si no abusiva, y se mantuvo por mucho tiempo sin estimular a las industrias a que redujeran sus costos de producción" (CEPAL, 1986, pág. 197.). Esta declaración sirve como interrogante acerca de las fallas industrialistas latinoamericanas, y puntapié para el desarrollo de nuestro trabajo.

2.4 Geopolítica y Geoeconomía; interés o desinterés de agentes externos

Rita Giacalone (2016) nos brinda una descripción detallada de ambos conceptos. Por su parte **geopolítica** es entendida por la autora como una disciplina propia del siglo XIX que estudia la división del mundo en Estados y sus capacidades materiales (militares, población, territorios, recursos naturales), como así también incorpora el análisis de las estrategias de sus gobiernos, sus causas y consecuencias en las relaciones interestatales. El accionar geopolítico surge previo al estudio de los conflictos militares y alianzas defensivas surgidas a partir de la Paz de Westfalia (1648), con la delimitación geográfica de los Estados.

En cuanto a la **geoeconomía**, Giacalone (2016) hace hincapié en que el concepto pone foco en las preferencias por modelos de desarrollo, los intereses con otros Estados (explicando así los procesos de integración y/o cooperación), y los enfrentamientos que esto genera. Paralelamente a esto, el campo de investigación acepta diversas concepciones tal como la siguiente: "El uso de instrumentos económicos para promover y defender los intereses nacionales y producir resultados geopolíticos beneficiosos; y los efectos de las acciones económicas de otras naciones sobre los objetivos geopolíticos de un país" (Blackwill & Harris, 2016, pág. 20. Transcripción propia).

En términos propios, consideramos que esta disciplina busca comprender cómo los países utilizan su poderío económico (expresado en inversión extranjera, sanciones, acuerdos comerciales) para ejercer influencia y alcanzar así sus objetivos estratégicos, resultando en el uso de herramientas económicas para satisfacer necesidades geopolíticas. Si bien en el siglo XX se buscó pivotear de la geopolítica (intereses

militares y materiales) hacia la geoeconomía (intereses económicos favorecían la negociación sobre el conflicto), ambos conceptos se encuentran entrelazados entre sí y por ende son complementarios, rechazando así cualquier supuesta dicotomía. Esto se debe a que, toda instancia geopolítica requiere de un cálculo económico costo-beneficio, mientras que la geoeconomía permite alcanzar objetivos políticos (como el poder regional), optando por una u otra en situaciones donde los gobiernos decidan por combatir o negociar.

Como no se suplantan entre sí, la preponderancia de una sobre la otra depende del contexto del Estado/región que se esté analizando (Giacalone, 2016). Estas concepciones están diferenciadas en base a los actores involucrados y a los instrumentos utilizados para ejercer influencia; mientras que en la geopolítica predomina el sector público, utilizando el control territorial como metodología, la geoeconomía recurre al sector privado influyendo en el mercado.

Ahora bien, la importancia tanto del concepto geopolítica como de geoeconomía nos serán útiles a la hora de explicar los intereses de Estados Unidos en los diferentes países a tratar. Nos permitirá desarrollar la influencia del gigante norteamericano durante la posguerra en la reconstrucción japonesa, como el desinterés de la superpotencia en la Argentina, como también de América Latina en general.

2.5 Estado Hegemón

Entender qué es un Estado hegemón nos resulta clave para comprender las condiciones sistémicas del sistema internacional que condicionaron las estrategias de desarrollo de Japón y Argentina durante la posguerra. Si bien no hay consensos claros acerca de este concepto, El Orden Mundial (2022) nos otorga una aproximación. El Estado hegemón es considerado por ellos como: “el líder del orden internacional”, en el sentido de que busca: “controlar la política internacional a través de su poder económico, militar y normativo sin utilizar la fuerza”. Su objetivo es influir en la toma de decisiones de los demás países por medios no coercitivos, creando un marco de instituciones y reglas que promuevan sus intereses.

Con una mirada más académica, Gilpin & Gilpin (2001) la describen como la potencia dominante con los recursos políticos, económicos, militares y tecnológicos

necesarios para ejercer una influencia decisiva en el tablero mundial. Además, este poder hegemónico requiere de la voluntad política de establecer, promover y hacer cumplir sus reglas en la economía política internacional.

Estos actúan como proveedores de bienes públicos internacionales, como la estabilidad monetaria y el mantenimiento de rutas comerciales abiertas. El hegemón asume los costos necesarios para mantener un orden liberal que funcione en beneficio propio, actuando incluso como prestamista de última instancia y coordinador macroeconómico en situaciones de crisis globales (Gilpin & Gilpin, 2001, pág. 98). Como afirma Krasner (1976. Extraído de Aydin, 2019) las potencias hegemónicas asumen estos costos y garantizan el sistema de libre comercio porque les es rentable: aumenta su renta nacional; impulsa su crecimiento cuando posee alta capacidad tecnológica; su producción crece; pueden aprovechar al máximo las ventajas del libre mercado ya que no tienen industrias nacientes que proteger; y pueden reasignar fácilmente sus productos exportables en el mercado global.

Esta voluntad, en base a los autores, no se establece únicamente en la coerción o imposición, sino que crean marcos normativos institucionales que los demás Estados toman como legítimos. En este sentido, argumentan que: "[es] erróneo asumir que el hegemón debe ser un poder imperial que impone su voluntad a otros países" (Gilpin & Gilpin, 2001, pág. 95. Traducción propia). Por el contrario, la cooperación es el instrumento por el cual esta relación se lleva a cabo; esta es asegurada por el hegemón, quien, además, tiene el poder necesario para determinar, a través de pagos colaterales, sanciones u otros medios, el seguimiento de las normas y el orden del sistema internacional (Gilpin & Gilpin, 2001, pág. 93-102).

Este orden mundial tiene la capacidad de existir solamente si existe este Estado hegemón. Caso contrario: "Sin una potencia hegemónica, la cooperación internacional en materia comercial, monetaria y en la mayoría de los demás asuntos internacionales se vuelve excepcionalmente difícil, si no imposible, de lograr" (Eichengreen, 1989. Extraído de Gilpin & Gilpin, pág. 95, 2001).

Incorporar esta perspectiva evidencia que la estrategia de desarrollo no solo dependió de factores internos, sino también del marco global y las relaciones definidas por la potencia hegemónica del período, es decir, Estados Unidos.

3 Capítulo II: De las cenizas a la reconstrucción: la recuperación de la industria japonesa tras la Segunda Guerra Mundial

El siguiente capítulo se enfocará en describir la coyuntura económica, industrial e incluso política de Japón durante la posguerra. Inicialmente, se analizará la compleja situación heredada tras el conflicto, las consecuencias de la ocupación aliada, y las medidas que contribuyeron a la reactivación e impulso de la actividad industrial, para finalizar con sus estrategias de inserción comercial.

3.1 Contexto de la inmediata posguerra

La derrota en la Segunda Guerra Mundial a manos de las Fuerzas Aliadas le significó a Japón un verdadero cataclismo, en especial por los acontecimientos derivados de la enemistad con Estados Unidos. El bloqueo económico impuesto hacia el Estado nipón[1] sumado al ataque a Pearl Harbor y la consecuente respuesta norteamericana fueron devastadoras. La crisis humanitaria producida por el bombardeo a Tokio y el posterior ataque nuclear a Hiroshima y Nagasaki culminaron en cientos de miles de bajas, acumulando entre 250 y 290 mil muertos aproximadamente solamente por las explosiones, mientras que cerca de dos millones de japoneses perdieron la vida tras la contienda[2].

3.1.1 Ocupación estadounidense

Tras la Declaración de Potsdam[3], la soberanía del derrotado Japón quedó bajo el control de Estados Unidos[4] entre 1945 y 1952, ocupación que finalizará con la entrada en vigor del Tratado de San Francisco[5]. La subordinación del gobierno nipón fue

[1] Estados Unidos bloqueó las rutas marítimas utilizadas por Japón, hundiendo barcos militares y comerciales de propiedad nipona que transportaban insumos para la producción industrial. Esta maniobra estadounidense puso en jaque a la economía japonesa durante la Segunda Guerra Mundial (Ohno, 2018).
[2] Datos proporcionados por el United States Holocaust Memorial Museum. Disponible en https://encyclopedia.ushmm.org/content/es/article/world-war-ii-in-depth#:~:text=Jap%C3%B3n%20tuvo%201.506.000%20bajas,mill%C3%B3n%20y%20medio%20de%20jud%C3%ADos.
[3] Fue un ultimátum entre Estados Unidos, Reino Unido y China hacia Japón para que este acepte la derrota definitiva de la Segunda Guerra Mundial bajo los términos acordados en la Conferencia de Potsdam.
[4] En teoría, Japón debía quedar bajo la órbita de las Potencias Aliadas; sin embargo, en la práctica, Estados Unidos fue el único en administrarlo, a diferencia del caso alemán.
[5] Este fue un tratado de paz entre Japón y las Potencias Aliadas, firmado en septiembre de 1951, en el que Japón renunció expresamente a sus reclamos de soberanía sobre Corea, Manchuria y Taiwán, además de

administrada a través del Comando Supremo de las Fuerzas Aliadas[6], una autoridad estadounidense encabezada por el general del ejército Douglas MacArthur.

Durante la operación estadounidense se mantuvieron las estructuras gubernamentales de Japón; sin embargo, todo el sistema político quedó relegado a un rol simbólico con una capacidad de decisión mínima, mientras que el verdadero poder lo ejercía el Comando Supremo de las Fuerzas Aliadas. En otras palabras, este gobierno tutelado se limitó a ratificar aquellas medidas dictadas por Estados Unidos, implementadas a través de la agencia liderada entonces por el general MacArthur (Flath, 2005).

A través del documento *Política inicial de Estados Unidos posterior a la rendición de Japón*[7] publicado por el Comité Coordinador de la Armada de Guerra del Estado[8] el 6 de septiembre de 1945, el gigante norteamericano manifestó sus objetivos con respecto a la ocupación sobre el derrotado imperio. En primera instancia, buscó que Japón no se vuelva a convertir en una amenaza para Estados Unidos ni para la paz y seguridad mundial; como segundo fin, los ocupantes instauraron un gobierno legítimo, pacífico y conforme a los principios del derecho internacional, especialmente en lo relativo al respeto de la soberanía de otros Estados.

Para lograr estos objetivos mencionados anteriormente, en este mismo documento se plantean cuatro pasos a seguir: a) Japón quedará limitado territorialmente a las islas de Honshu, Hokkaido, Kyushu, Shikoku y sus respectivos archipiélagos menores; b) se implementará la desmilitarización y el desarme del país, eliminando toda influencia militarista en el ámbito político, económico y social, y reprimiendo severamente, en caso de ser necesario, cualquier institución o autoridad que intente revivir el espíritu militarista; c) se fomentará el desarrollo de las libertades individuales y el respeto por los derechos humanos, promoviendo la libertad de expresión, religión,

otorgar compensaciones económicas a los vencedores. A cambio, los Aliados garantizaron la plena restauración de la soberanía japonesa, poniendo fin a la ocupación norteamericana.
Disponible en: https://jusmundi.com/en/document/pdf/treaty/es-treaty-of-peace-with-japan-1951-treaty-of-peace-with-japan-1951-saturday-8th-september-1951

[6] También denominado comúnmente como Cuartel General (Ohno, 2018) o SCAP (Supreme Commander for the Allied Powers).

[7] Traducción propia sobre "U. S. Initial Post-Surrender Policy for Japan". Disponible en https://www.ndl.go.jp/constitution/shiryo/01/022/022tx.html

[8] Traducción propia sobre "The State-War-Navy Coordinating Committee".

reunión y prensa, así como el fomento de organizaciones democráticas y representativas; d) se brindará al pueblo japonés la oportunidad de construir una economía capaz de satisfacer sus necesidades en tiempos de paz (National Diet Library, s.f.).

La presión ejercida por el Cuartel General fue de tal magnitud que, para no repetir los fantasmas del pasado reciente, se redactó un nuevo texto constitucional[9] donde, entre otras cuestiones, Japón renuncia explícitamente al derecho de guerra y al mantenimiento de sus respectivas fuerzas armadas[10].

Paralelamente, durante los primeros años de la intervención, se alentó un proceso de desarme en la industria armamentística donde Gros (2023, pág. 60) estipula que la autoridad aliada apuntaba a: "la reducción de la producción de acero, hierro, químicos, metales, aluminio, magnesio, caucho, petróleo, maquinarias, transportes, entre otros; se lo instruía a reconvertir la industria bélica en industrias orientadas al consumo interno, de manera tal que fuera posible satisfacer la demanda de bienes básicos de consumo por parte de la sociedad japonesa; la necesidad de cerrar laboratorios y departamentos de investigación", a la vez que el Cuartel General gestionaba el comercio exterior, manteniendo: "controles sobre importaciones, exportaciones (…) y compra y venta de divisas por parte del gobierno japonés, sujetos a aprobación del SCAP" (Gros, 2023, pág. 59).

Por otra parte, los estadounidenses sostenían que la falta de democracia fue la principal causa del ascenso del militarismo japonés en el periodo anterior (Ohno, 2018). En consecuencia, desde el Cuartel General se alentaron una serie de medidas para

[9] Promulgada en 1947, la Constitución japonesa sigue vigente hasta la actualidad. Además de consagrar la renuncia explícita al derecho de guerra en su artículo 9, introduce diversas disposiciones: la reducción de la edad mínima para el voto femenino, la adopción de un sistema bicameral en sustitución del unicameral y la redefinición del rol del emperador como una figura simbólica sin poderes efectivos sobre el gobierno. Estos cambios consolidaron a Japón como una monarquía constitucional parlamentaria (Flath, 2005).

[10] En su capítulo II, el artículo 9 expresa que: "Aspirando sinceramente a una paz internacional basada en la justicia y el orden, el pueblo japonés renuncia para siempre a la guerra como derecho soberano de la nación y a la amenaza o al uso de la fuerza como medio de solución en disputas internacionales. Con el objeto de llevar a cabo el deseo expresado en el párrafo precedente, no se mantendrán en lo sucesivo fuerzas de tierra, mar o aire como tampoco otro potencial bélico. El derecho de beligerancia del estado no será reconocido" (Ministerio de Relaciones Exteriores de Japón, s.f.).
De esta forma, sus fuerzas armadas fueron desmanteladas y los criminales de guerra fueron juzgados en un plazo de tres años (Flath, 2005). Sin embargo, en 1954, ya libre de toda ocupación, Japón creó las Fuerzas de Autodefensa a nivel territorial, marítimo y aéreo, argumentando que estas tienen mucho menos poder que la milicia tradicional (Ohno, 2018).

democratizar tanto el ámbito político como económico, las cuales serán analizadas en los apartados 3.1.2, 3.1.3 y 3.1.4.

3.1.2 Reforma Agraria

En 1946 se implementaron dos leyes de reforma agraria que favorecieron a los arrendatarios en perjuicio de los terratenientes. La primera, impulsada por libre iniciativa japonesa, mantuvo controles de precios principalmente al arroz y otros productos agrícolas, estableciendo un sistema en el que el Estado compraba a los aparceros a precios inflados, mientras que los consumidores los pagaban a precios más bajos. Además, se decretó que los arrendatarios debían pagar la renta de la tierra en dinero y ya no en especie, a precios fijos, lo que los benefició al tener que pagar según precio minorista[11] y no a precios de productor. Por último, se limitó la adquisición de tierras cultivables a un máximo de 4.96 hectáreas, aunque pocos terratenientes superaban esta cantidad (Flath, 2005).

La Segunda Ley de Reforma Agraria, impuesta por el SCAP, buscó redistribuir la tenencia de tierras desde los latifundistas hacia los arrendatarios. Se prohibió la tenencia de tierras si el propietario estaba ausente permanentemente y se limitó la propiedad a terratenientes residentes entre 1 y casi 5 hectáreas. En efecto, se expropiaron grandes extensiones de tierras que fueron vendidas a precios bajos[12] a los labradores (Pelegrín Solé & Jensana Tanehashi, 2011).

Estas reformas eliminaron el latifundismo: el área cultivada por arrendatarios cayó del 46% en 1941 al 8.9% en 1955, fortaleciendo la pequeña propiedad. Sin embargo, el predominio del minifundio redujo la productividad agropecuaria (Pelegrín Solé & Jensana Tanehashi, 2011).

[11] En noviembre de 1945, el precio de venta de arroz integral al público era de 55 yenes por 150 kilogramos, mientras que al productor le pagaban 300 yenes por 150 kilogramos, cantidad considerada para alimentar a un adulto por un año. Teniendo en cuenta que los agricultores tenían que pagar la renta de la tierra a precios minoristas fijos, los arrendatarios terminaron pagando solamente en arroz la sexta parte del valor monetario a precios de productor en relación a sus contratos de arrendamiento originales (Flath, 2005).

[12] A precios controlados desde 1939 y no a precios de mercado sin haber ajustado por inflación, por lo que puede ser considerado como una política confiscatoria (Flath, 2005).

3.1.3 Introducción de derechos laborales

Tras las prohibiciones hacia los sindicatos y partidos políticos en 1940, el Cuartel General reinstauró el sistema sindical. Se impulsaron tres leyes que, en resumidas cuentas, reconocieron a los sindicatos como agentes de negociación colectiva. Además, se reconocieron derechos como la huelga, organización sindical, la participación colectiva, y condiciones básicas de empleo[13] (Pelegrín Solé & Jensana Tanehashi, 2011).

3.1.4 Abolición de los Zaibatsu

Los estadounidenses responsabilizaron a los zaibatsu[14] de haber influido e impulsado el militarismo durante el periodo de entreguerras, sobre todo el creciente autoritarismo[15] vivido hasta el final de la Segunda Guerra Mundial. El problema registrado por los ocupantes derivó en la concentración de poder en manos de estos conglomerados industriales y financieros. La conexión entre estos y el gobierno japonés aumentó desde la década del 30 mediante el otorgamiento de contratos estatales (Gros, 2023).

[13] Entre las principales se puede mencionar: 25% de aumento salarial; salario mínimo legal; prohibición del trabajo infantil; preaviso de 30 días en caso de despido; indemnización; cumplimiento de normas mínimas de seguridad e higiene (Flath, 2005).

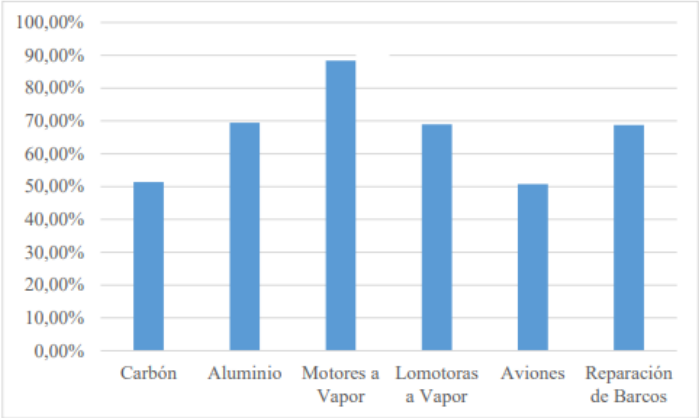
[14] Para entender qué fueron los ***zaibatsu*** nos remitiremos a dos definiciones. En primer lugar, Ohno (2018, pág. 129. Traducción propia) explica que estos fueron "grupos de grandes empresas que operaron en diversos sectores y que pertenecieron a un holding dominado por una familia influyente".
Por su parte, Ramos Alonso (2002, p. 40) define a los zaibatsu como "grandes grupos empresariales, conglomerados industriales y financieros de origen familiar que florecieron a partir de la restauración Meiji, y que tuvieron una gran influencia económico-política".
En base a ambas conceptualizaciones, podemos afirmar que los zaibatsu fueron grandes conglomerados empresariales dirigidos por poderosas familias, las cuales a su vez eran las propietarias a través de un holding. Estos clanes, dueños de industrias y bancos principalmente, habían formado fuertes lazos con el Estado, recibiendo subsidios y concesiones monopólicas, influyendo en el diseño de políticas y participando en el poder político (Gros, 2023).
Montaño Hirose y Rendón Cobián (1994) identifican tres tipos de zaibatsu. Primero, los *sogo zaibatsu*, los más poderosos y autónomos, dueños de empresas industriales, comerciales y financieras, entre los que destacan Mitsui, Mitsubishi y Sumitomo. Segundo, los *kinyu zaibatsu*, enfocados en el sistema financiero, generalmente compuestos por bancos, empresas de seguros y transporte, como Yasuda, Shibusawa y Kawasaki. Finalmente, los *sangyo zaibatsu*, se centraron en el sector industrial sin participación financiera, con ejemplos como Akura, Arsano y Furukawa. Asimismo, estas familias participaban en la economía como oligopolios amistosos, donde si bien diversificaban su actividad, hacían foco en alguna industria en particular (Hadley, 1970. Extraído de Gros, 2023).

[15] En 1936, el entonces primer ministro fue asesinado ante un intento de golpe de Estado fallido. Como consecuencia, el gobierno quedó marginado y el control político pasó a manos de los militares, iniciando la guerra con China en 1937, inaugurando así una economía de guerra. Durante este período, se endureció la censura, se desmantelaron los partidos políticos, se disolvieron los sindicatos, y se reguló la producción en las empresas privadas (Pelegrín Solé & Jensana Tanehashi, 2011).

Como segunda problemática, la gran concentración de recursos por parte de algunas familias, en el marco de salarios bajos y la inexistencia de sindicatos, generó una distribución muy desigual del ingreso, resultando en una limitada capacidad de consumo y un mercado interno reducido. Esta se dio tanto en la estructura productiva como en el sistema financiero. Gros (2023) elabora dos gráficos sobre la participación de los conglomerados en distintas áreas. El primero de estos gráficos se enfoca en el alto grado de concentración de las familias zaibatsu en la producción de determinadas industrias, representando el 51% de la obtención de carbón, 70% en la elaboración de aluminio, 88% en la manufactura de motores a vapor, 69% en locomotoras a vapor, 51% en aviones y 69% en reparaciones de barcos.

Figura 1

Participación de Zaibatsu en producción de industrias seleccionadas en 1945



Nota. Fuente: Gros, 2023. *Una "revolución desde arriba" ?: transformaciones económicas y geopolíticas de Japón entre la ocupación estadounidense y su incorporación a la OCDE (1945-1964)*. Pág. 63.

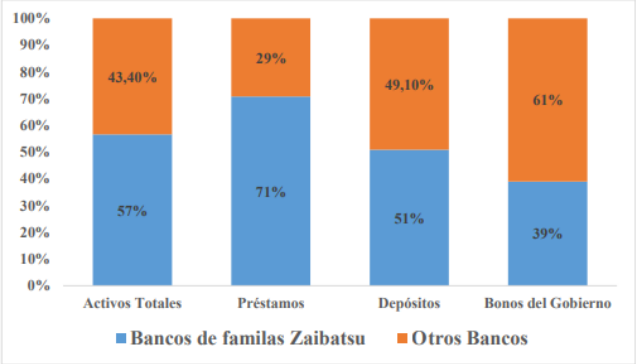
Por otra parte, los bancos zaibatsu participaban activamente en el sistema financiero, adquiriendo según el índice un rol protagónico. En este sentido, se reflejaba un dominio por parte de las entidades financieras de las familias sobre el control del crédito y la inversión, otorgando el 71% de los préstamos y concentrando el 57% de los activos totales. No obstante, se observa un equilibrio donde si bien estos oligopolios siguen liderando la captación de depósitos, lo hacen de forma equilibrada, acaparando el 51% en contraposición al 49% por parte de otras instituciones. En contraste, se observa

una participación minoritaria en la compra de bonos del 39%, mientras que los demás pertenecían a otros bancos.

Como conclusión, estas estadísticas nos sugieren que los zaibatsu estaban orientados hacia el financiamiento del sector privado que del Estado, impidiendo la financiación a empresarios de menor peso, ajenos a las familias, debido a la inexistencia de un mercado de capitales relevante (Gros, 2023).

Figura 2

Participación de los zaibatsu en distintos componentes del sistema financiero



Nota. Fuente: Gros, 2023. *Una "revolución desde arriba" ?: transformaciones económicas y geopolíticas de Japón entre la ocupación estadounidense y su incorporación a la OCDE (1945-1964)*. Pág. 64.

Estados Unidos impulsó el desmantelamiento de los zaibatsu para descentralizar la economía y promover un capitalismo de libre competencia, eliminando los privilegios de unos pocos (Grabowiecki, 2006). En este sentido, el Cuartel General desarrolló políticas de expropiación en 1946 donde se creó la *Comisión de Liquidación de Sociedades Holding*[16] encargada de supervisar el proceso de expropiación de los zaibatsu. Sus medidas incluyeron: la venta forzosa al público de acciones pertenecientes a miembros de los grandes conglomerados; el embargo de activos a familiares a cambio de bonos del gobierno no negociables a diez años, los cuales se devaluaron tras la hiperinflación de posguerra perdiendo su valor; se disolvieron las sociedades holding, incluso las subsidiarias de los zaibatsus más relevantes[17], lo que representó

[16] Del Inglés: Holding Company Liquidation Commission.
[17] Mitsui, Mitsubishi, Sumitomo y Yasuda fueron los zaibatsu más importantes de Japón durante este periodo, seguido por Asano, Okura, Furukawa, Nomura, Nissan y Nakajima (Flath, 2005).

aproximadamente el 40% del capital accionario de la bolsa de Tokio (Grabowiecki, 2006; Gros, 2023). Paralelamente, se implementaron otras medidas cuyos resultados fueron parciales y/o temporales[18] debido al giro estadounidense en su política exterior hacia Japón en los inicios de la Guerra Fría.

3.2 Política industrialista

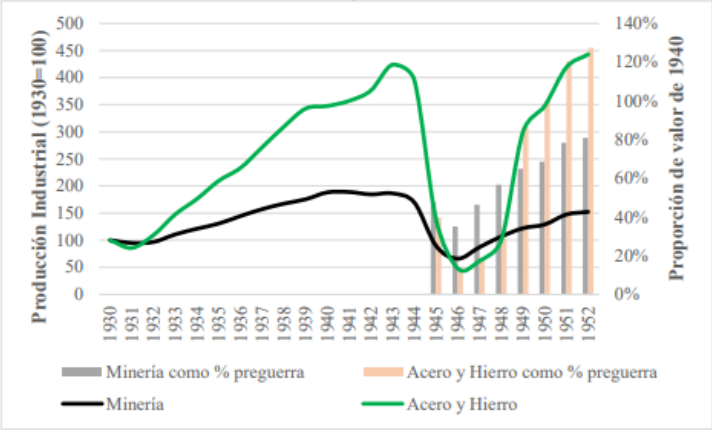
3.2.1 Estado de la Industria nipona; principales desafíos

La producción industrial japonesa sufrió un fuerte deterioro tras el conflicto bélico, con una pérdida estimada del 25 % de sus activos físicos nacionales. Dentro de esta destrucción, el 80 % correspondía a embarcaciones, el 34 % a maquinaria industrial, el 25 % a estructuras, el 24 % a materiales industriales, el 11 % a servicios de electricidad y gas, y el 10 % a infraestructuras ferroviarias y viales (Ohno, 2018). Esta devastación tuvo un impacto directo en la capacidad productiva: la refinación de petróleo cayó un 60 %, la fabricación de cemento disminuyó un 27 %, la de vehículos un 29 %, la de aluminio un 24 %, la de cobre un 21 % y la de textiles un 20 %, lo que derivó en una reducción del 30 % en la actividad industrial respecto a 1935 y de un 60% en el sector agrícola (Pelegrín Solé & Jensana Tanehashi, 2011).

[18] En primera instancia, aconteció un proceso de *purga del personal directivo* en 1946; se prohibió ejercer cargos públicos a más de 200.000 personas, principalmente políticos, militares, burócratas y exoficiales que habían servido antes y durante la guerra. Además, se inhabilitó a ejercer en cualquier compañía por 10 años a empresarios, altos ejecutivos y miembros de los zaibatsu. No obstante, en 1951, el gobierno japonés, con aval aliado, revirtió la mitad de las purgas políticas y casi todas las económicas (Flath, 2005).
En segunda instancia, se promulgó una *Ley Antimonopolio* en 1947 basada en el sistema estadounidense, prohibiendo los trusts, cárteles y holdings; sin embargo, fue ineficiente ya que prohíbe poco y contempla muchas excepciones, lo que la hace demasiado flexible incluso en la actualidad, a diferencia de su contraparte norteamericana. (Flath, 2005).
Por último, la implementación de la *Ley de Eliminación de Concentración Excesiva de Poder Económico* en 1947 buscaba reducir el tamaño de las firmas pertenecientes a los zaibatsu, rompiendo con las "empresas monopolísticas" (Iyoda, 2010). De 385 compañías solo 18 fueron efectivamente reducidas, siendo más una política provisional que efectiva.

Figura 3

Evolución de la producción industrial de minería, acero y hierro 1930-1952



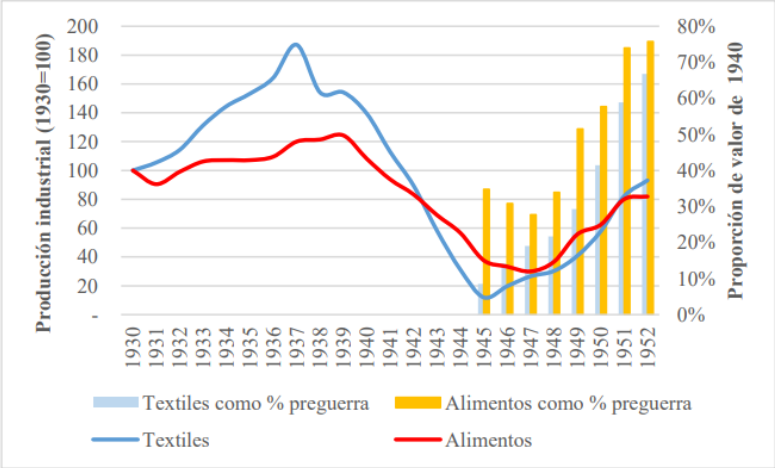
Nota. Fuente: Gros, 2023. Una "revolución desde arriba" ?: transformaciones económicas y geopolíticas de Japón entre la ocupación estadounidense y su incorporación a la OCDE (1945-1964). Pág. 86.

La figura 3 permite analizar la caída de posguerra en la producción carbonífera y metalúrgica japonesa. La escasez de insumos energéticos, sumada a la paralización de la industria debido a los controles del SCAP sobre la producción industrial, y también a la destrucción parcial de maquinaria e instalaciones fabriles a causa de los bombardeos, fueron los principales motivos por los cuales cayó la producción de ambas industrias.

De esta forma, en 1945 es posible observar un desplome en la producción de acero y hierro, que representó solo el 14 % del nivel alcanzado en 1940, mientras que la producción minera cayó con menor intensidad, alcanzando el 35 % de la producción de ese mismo año. Ambas industrias serán claves para explicar la reactivación industrial.

Figura 4

Evolución de la producción industrial en textiles y alimentos entre 1930 y 1952



Nota. Fuente: Gros, 2023. Una "revolución desde arriba" ?: transformaciones económicas y geopolíticas de Japón entre la ocupación estadounidense y su incorporación a la OCDE (1945-1964). Pág. 85.

En dicho gráfico se observa una notoria caída en la oferta de bienes de consumo en 1945. La producción de alimentos registró una disminución interanual del 33,6 % en comparación con 1944, y si se la compara con los niveles de 1940, la producción de 1945 representa apenas el 35 % del total producido en ese año. De manera similar, en relación con 1940, los textiles elaborados en 1945 representarían solo el 12 % de la producción total de dicho año, evidenciando una caída interanual del 61 % (Gros, 2023).

En segundo lugar, la escasez de alimentos y el desempleo masivo[19], aumentando el trabajo informal y los mercados negros. Teniendo en cuenta este último punto, los desabastecimientos por la caída de la oferta de bienes de consumo, la política de controles de precios y el alza de la inflación producirán un aumento desmedido de los mercados negros, aumentando el valor de los productos hasta 30 veces su valor en 1945, para ir disminuyendo posteriormente (Gros, 2023).

En esta coyuntura, Japón deberá enfrentarse a una hiperinflación de tres dígitos[20] la cual, según Ohno (2018) fue consecuencia del financiamiento constante del déficit fiscal a través de la emisión monetaria. Este desbalance obedeció en primer lugar a la

[19] Esto aconteció principalmente en las áreas urbanas, ya que en los sectores rurales se generó un sistema donde las personas trabajaban para granjeros a cambio de comida, ropa, y recursos básicos para sobrevivir (Ohno, 2018)
[20] Alcanzando 224% para 1945, 289% en 1946 y 115% en 1947 (Gros, 2023, pág. 90).

implementación de subsidios dirigidos tanto a insumos esenciales para la recuperación de industrias estratégicas -con énfasis en el carbón, el acero, el cobre y los fertilizantes- como a la aplicación de controles de precios para reducir el costo de bienes de consumo, especialmente alimentos. Esta última medida afectó a empresas privadas, que fueron compensadas con ayudas económicas para mitigar las pérdidas derivadas de esta regulación.

Como segundo factor inflacionario, se estableció un sistema de préstamos para reactivar industrias claves[21] financiado mediante bonos gubernamentales adquiridos principalmente por el Banco de Japón, lo que permitió al gobierno respaldar al sector manufacturero sin depender de inversores privados o financiamiento externo. No obstante, este intento de incentivar la producción provocó un aumento de la oferta monetaria. Con su pico en 1946, la inflación en bienes y servicios había superado el 700% entre 1946 y 1948, convirtiéndose en un problema de agenda para el gobierno.

3.2.2 Estrategias iniciales de planificación y estabilización (1945-1948)

El Cuartel General, además de imponer políticas tal como analizamos anteriormente, supuso también la monopolización del comercio exterior. Sin embargo, durante un primer momento, la SCAP delegó la política macroeconómica a las autoridades japonesas siempre y cuando se obtenga el visto bueno final de las fuerzas Aliadas[22]. En este contexto, el gobierno del primer ministro Yoshida[23] emprendió medidas entre 1946 y 1948 orientadas a subsanar la hiperinflación y reactivar la industria rezagada tras la guerra.

[21] Especialmente al carbón y al acero. Para lograrlo, también se subsidiaron insumos.
[22] La SCAP en 1945 lo deja por escrito en diversos documentos. El denominado SWNCC150/4 adjudica al gobierno japonés: "como responsables de la gestión y la dirección de la política fiscal, monetaria y crediticia, sujetas a la revisión de SCAP" (The State War Navy Coordinating Committee, 1945. Extraído en Gros, 2023, pág. 83). Por su parte, el JCS 1380/15 explicitó que el gobierno "llevará efectivamente programas económicos a partir de sus propios recursos y trabajo, evitando la angustia económica, asegurando la distribución imparcial y justa de bienes, satisfaciendo las demandas de las fuerzas ocupantes, y cumpliendo con los requerimientos en materia de reparaciones, de acuerdo con lo establecido por los Aliados" (Joint Chiefs of Staff, 1945, pto. 19. Extraído de Gros, 2023, pág. 83).
[23] Miembro del Partido Liberal fundado en 1945, el cual se fusionará en 1955 con el Partido Democrático resultando en el Partido Liberal Democrático. Este gobierna ininterrumpidamente Japón, con excepción de los periodos 1993-1994 y 2009-2012.

Para frenar la hiperinflación de tres dígitos, materializada en 1945 al alcanzar 224%, se implementó la Orden de Medida Financiera de Emergencia[24], cuyo objetivo fue reducir el circulante monetario (Gros, 2023). Para ello, se adoptaron una serie de medidas: se reemplazó el yen por el "nuevo yen"; se obligó a los ciudadanos a depositar el dinero en instituciones financieras; se congelaron los depósitos bancarios, autorizándose extracciones mensuales de hasta 500 yenes por hogar para gastos básicos. Este "corralito" en versión nipona[25] resultó, según Iyoda (2010), en una confiscación de activos para el pueblo japonés, ya que la alta inflación de los próximos años redujo drásticamente el poder adquisitivo de los afectados. Además de la medida antiinflacionaria mencionada anteriormente, el gobierno decidió establecer un nuevo sistema de control de precios subsidiando a los consumidores y a productores (Nakamura, 1995).

Para reimpulsar la actividad industrial, se implementó en 1947 un Plan de Producción Prioritaria[26] que consistió en una política de concentración de recursos escasos en aquellas ramas estratégicamente importantes (Ohno, 2018). Con ello, se buscó reactivar principalmente las industrias del carbón y el acero, donde el Banco de Reconstrucción de Japón, a través de bonos emitidos por el Banco de Japón, fue la institución encargada de financiar mediante préstamos a empresas privadas los insumos necesarios[27] para normalizar el funcionamiento de estas industrias. Estos tenían una tasa de interés mucho menor a la inflación, por lo que terminaron siendo transferencias unilaterales (Flath, 2005). De esta forma, el Estado subsidiaba la importación de petróleo[28] para producir acero, que luego se destinaba a aumentar la producción de carbón, utilizando posteriormente esta fuente de energía barata para reforzar la producción de acero, retroalimentándose entre ambos sectores (Gros, 2023).

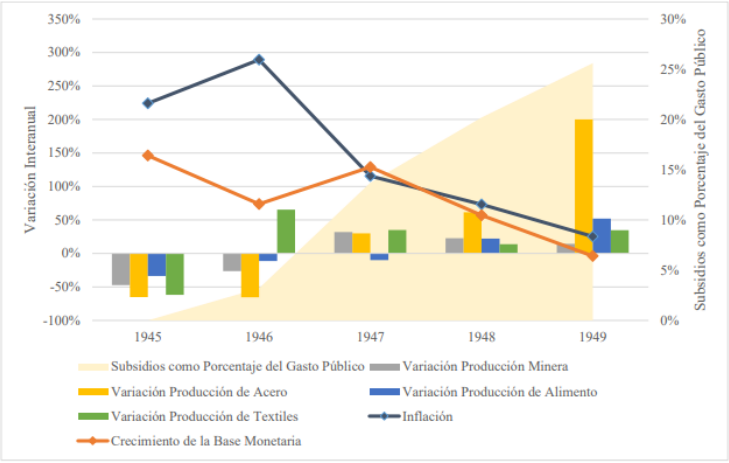
[24] En inglés: Emergency Financial Measure Order.
[25] No hay que dejar de tener en cuenta el foco de cada medida. Mientras que el caso japonés buscaba disminuir la cantidad de dinero y con ello desacelerar el consumo de bienes para controlar la inflación, su contraparte argentina intentó sin éxito evitar el colapso del sistema financiero.
[26] Del japonés: Keisha Seisan Hoshiki. También es mencionado en inglés como Priority Production Plan.
[27] Insumos tales como fertilizantes, maquinaria, petróleo y electricidad.
[28] El petróleo era necesario para impulsar la industria de carbón y del acero, fundamental para el éxito del sistema (Nakamura, 1995, pág. 35. Extraído de Iyoda, 2010). Este insumo escaso era necesario para reactivar la industria carbonífera y siderúrgica, donde posteriormente el excedente de carbón podría redistribuirse como insumo energético a otras industrias al ser la única fuente de energía disponible a nivel nacional en ese entonces (Ohno, 2018).

El siguiente gráfico (figura 5) demuestra que los resultados de estas políticas fueron diversos. Es posible observar un notorio aumento en la intervención estatal mediante subsidios, los cuales crecen progresivamente desde 1945 hasta 1949, partiendo desde un porcentaje inferior al 5% del gasto público, pasando a representar un 27% aproximadamente. En cuanto a la inflación, vemos que registró tres dígitos, llegando a un pico de 300% en 1946 para luego disminuir paulatinamente los años venideros. Algo similar sucede con la base monetaria, expandiéndose en 1947 para sostener el gasto y contraerse a la par de la inflación.

En cuanto al crecimiento por industria, a partir de la implementación del Sistema de Producción Prioritario en 1947, el análisis nos resulta variado. En primer lugar, la producción de acero crece exponencialmente, pasando de un 25% a un 200% en 1949, mientras que los alimentos y textiles crecen de manera moderada y constante, contrario a lo que sucede con el carbón, que decrece en el periodo 1947-1949. Esto puede observarse en el siguiente gráfico (véase figura 5).

Figura 5

Inflación, crecimiento de la base monetaria, variación de producción y subsidios como porcentaje del gasto público entre 1945 y 1949



Nota. Fuente: Gros, 2023. Una “revolución desde arriba” ?: transformaciones económicas y geopolíticas de Japón entre la ocupación estadounidense y su incorporación a la OCDE (1945-1964). Pág. 93.

Como puede analizarse, si bien se registró un crecimiento en industrias base y bienes de consumo, los resultados de este círculo virtuoso no pueden apreciarse de

forma pura debido al cambio en las prioridades geoestratégicas norteamericanas en la región de Asia Pacífico; el estallido del conflicto coreano, y con ello la militarización de la Guerra Fría, llevaron a los estadounidenses a un acercamiento con Japón, virando del enemigo al cual había que castigar, a un aliado estratégico clave para evitar la expansión soviética.

3.2.3 Giro externo y consolidación del modelo industrial (1949-1952)

El cambio geopolítico de Estados Unidos respecto a la cuestión japonesa tuvo un impacto decisivo en el desarrollo industrial nipón. A continuación, se analizarán las consecuencias de este giro, centradas en la estabilización económica promovida con el Plan Dodge y el impulso de la demanda externa de bienes japoneses durante la Guerra de Corea, respectivamente.

3.2.3.1 Plan Dodge; ajuste y estabilización

En este contexto, Estados Unidos envió a Joseph Dodge a Tokio en 1949 con el objetivo de afianzar la economía japonesa y poner fin a la inflación. Dodge, por entonces presidente del Banco de Detroit y expartícipe del proceso de estabilización monetaria de la República Federal Alemana, implementó una serie de medidas que pasarían a conocerse como *Línea Dodge*. Este plan de tinte ortodoxo tuvo tres pilares fundamentales: lograr equilibrio fiscal mediante el ajuste presupuestario y así generar superávits; suspender nuevos préstamos del Banco de Reconstrucción que llevaron a emisión monetaria, elevándose así la inflación; y eliminar subsidios (Iyoda, 2010). En base a estos ejes ordenadores, se llevó adelante una política de fuerte ajuste del gasto público que implicó despidos[29], suspensión de la obra pública[30] y la eliminación de los subsidios a los precios (Gros, 2023). Adicionalmente, se favoreció el equilibrio macroeconómico tras el aumento de cobro de impuestos y el fin del pago de reparaciones tras la derrota de la guerra[31].

[29] Hubo despidos aproximados de 100.000 trabajadores ferroviarios y 220.000 del correo y telecomunicaciones. En empresas privadas tales como minería, carbonífera, industria pesada, automovilística también aconteció dicho ajuste. Esto dilapidó la relación entre los sindicatos y la SCAP, desencadenando huelgas que no tuvieron efecto frente a la autoridad norteamericana (Nakamura, 1995).
[30] Flath (2005) explica que proyectos de obra pública, específicamente la construcción de escuelas, fueron pospuestos.
[31] Llega a su fin en mayo de 1949, los cuales representaban miles de millones de yenes (Gros, 2023).

En tándem con los inicios de la *Línea Dodge*, el Ministerio de Finanzas de Japón y el Cuartel General, en un contexto de distensión con el monetarista, negociaron medidas para evitar que la recesión desencadene múltiples quiebras de empresas japonesas. En efecto, se alentó a las instituciones bancarias a ofrecer financiamiento en forma de préstamo a aquellas empresas altamente endeudadas, utilizando como fuente principal la recompra de bonos gubernamentales en poder de estas entidades y préstamos facilitados por el Banco de Japón. Con esta reforma, el Plan Dodge tomó un giro heterodoxo, dejando de lado su carácter deflacionario y transformándolo en uno desinflacionario. (Nakamura, 1995).

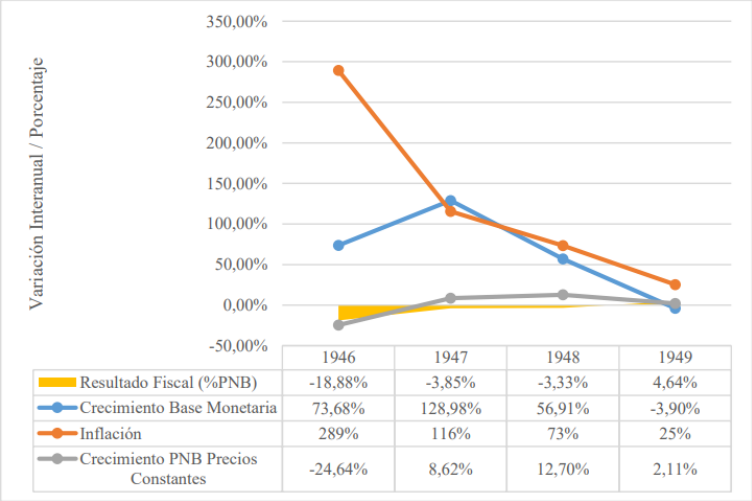
En su intención de que las empresas japonesas puedan competir en el mercado internacional y dejar de depender de los subsidios y/o compensación por pérdidas, se fijó un tipo de cambio único de 360 yenes por dólar, descartando el sistema múltiple[32]. A su vez, esto eliminó los subsidios implícitos del Estado a las empresas exportadoras, otorgados mediante estos distintos tipos de cambio (Nakamura, 1995).

Como resultado de esta política, en 1949 se alcanzó un superávit fiscal del 4,6% del PBN en contracara con los déficits de los años anteriores, acompañado a su vez por una desaceleración de la inflación, disminuyendo del 289% en 1946, 116% en 1947 y 73% en 1948 a 20% en 1949 (Gros, 2023). Consecuentemente, hubo una contracción del 3,9% de la base monetaria en contraposición de los altos aumentos previos a la implementación del plan, mientras que el PBN real decayó en comparación con 1947 y 1948, pero mantiene un crecimiento de 2,11%.

[32] Tipos de cambio entre 60 y 900 yenes por dólar (Gros, 2023).

Figura 6

Resultado fiscal, crecimiento de base monetaria, crecimiento de oferta monetaria, inflación y PBN a precios constantes entre 1946 y 1949.



	1946	1947	1948	1949
Resultado Fiscal (%PNB)	-18,88%	-3,85%	-3,33%	4,64%
Crecimiento Base Monetaria	73,68%	128,98%	56,91%	-3,90%
Inflación	289%	116%	73%	25%
Crecimiento PNB Precios Constantes	-24,64%	8,62%	12,70%	2,11%

Nota. Fuente: Gros, 2023. Una "revolución desde arriba" ?: transformaciones económicas y geopolíticas de Japón entre la ocupación estadounidense y su incorporación a la OCDE (1945-1964). Pág. 113.

Tal como puede observarse en la figura 6, estas políticas de shock tuvieron efecto en contrarrestar la inflación, generando una espiral deflacionaria que resultó del 7% para 1950 (Gros, 2023). Sin embargo, el estallido de la Guerra de Corea (1950-1953) se convertiría en el detonante que, en el marco de un sólido respaldo estratégico por parte de Estados Unidos en plena configuración del orden bipolar, permitiría a Japón sortear la recesión y reencaminar su economía con una celeridad inesperada.

3.2.4 La Guerra de Corea y su impulso en manufacturas japonesas

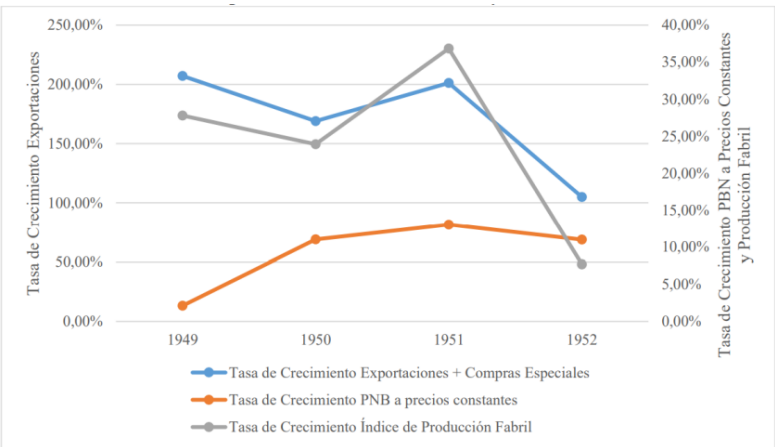
El primer conflicto tipo de la Guerra Fría resultó beneficioso para el Estado nipón. En el marco del Plan Dodge, la contienda entre el norte y el sur apoyada por las superpotencias para la imposición de un sistema ideológico le permitió a Japón salir de la recesión. Esto se debió a que Estados Unidos demandó material militar, bienes tradicionales y servicios japoneses[33], aumentando exponencialmente las exportaciones en 1951 un 47,2%, en un contexto donde los precios internacionales estaban al alza,

[33] "Productos de metal (22,5%), textiles (16,4%), maquinaria de transporte (10,8%) y combustibles de origen mineral (10,2%) (…) reparaciones (33,8%), transporte (25,2%), construcción (20,3%) y comunicaciones (16,5%)" (Gros, 2023 pág. 119. Extraído de Chung, 2020).

subiendo un 48,7%, acompañado de un leve incremento del volumen exportado del 12,8% (Gros, 2023). El frenesí de las exportaciones tuvo repercusiones positivas en la producción industrial, el empleo y en la acumulación de reservas de divisas[34]. Pero centrándonos en la actividad manufacturera, esta logró una tasa de crecimiento de 36,5% en 1951 evolucionando al 13% durante el periodo 1949-1952, tal como veremos en el siguiente gráfico (figura 7).

Figura 7

Tasa de crecimiento de exportaciones, índices de producción fabril y PBN a precios constantes entre 1949 y 1952



Nota. Fuente: Gros, 2023. Una "revolución desde arriba" ?: transformaciones económicas y geopolíticas de Japón entre la ocupación estadounidense y su incorporación a la OCDE (1945-1964). Pág. 120.

La gran acumulación de capital entre 1951 y 1952 permitió que las autoridades japonesas llevaran a cabo una serie de medidas consideradas por Nakamura (1995) como un prototipo de políticas de promoción industrial. La primera de estas medidas fue asegurar financiación para capitalizar a las industrias claves, tanto las básicas como las de alto valor agregado[35]. Para ello, se creó en primer lugar el Banco de Desarrollo de Japón[36], encargado de ofrecer financiamiento a bajo interés para expandir las plantas de producción y renovar o adquirir mayor equipo. En segundo lugar, el Banco de

[34] 590 millones en 1951 y alrededor de 800 millones de dólares entre 1952 y 1953, sumas altas para la época (Nakamura, 1995).
[35] Con básicas nos referimos a aquellas que fueron claves para la reconstrucción económica tales como la energía eléctrica, carbón, acero y transporte marítimo. Por su parte, las de alto valor agregado van a crecer a partir de este periodo, incluyendo la industria pesada y la química principalmente, mejorando así los términos de intercambio (Nakamura, 1995).
[36] En Inglés: Japan Development Bank.

Exportación e Importación de Japón tuvo la responsabilidad de financiar a las empresas exportadoras, alentando la venta al exterior.

En segunda instancia, se implementaron reformas impositivas en aras de promocionar la inversión, la innovación tecnológica y la exportación. Estos incentivos se tradujeron en reducciones y exenciones fiscales[37], orientadas a promover la acumulación de capital. Entre dichas medidas, se destaca la Ley de Promoción de la Racionalización Empresarial[38], la cual estableció un régimen especial de depreciación para la importación de bienes de capital específicos, considerados estratégicos por el gobierno para el desarrollo nacional.

Como tercer mecanismo, en 1949 se implementó un sistema de asignación de divisas donde, en líneas generales, el gobierno autorizaba un volumen fijo de las importaciones. Si bien para esta época el mercado de cambios se había flexibilizado en el sentido de que el sector privado pudo acceder con mayor facilidad a divisas para capitalizar la industria, el gobierno mantuvo cierto control para tener una balanza de pagos equilibrada. Como resultado indirecto, estos fuertes controles a las importaciones derivaron en la prohibición en el mercado local de algunos productos extranjeros, siendo el proteccionismo el puntapié para el desarrollo de la industria nipona en distintas ramas[39].

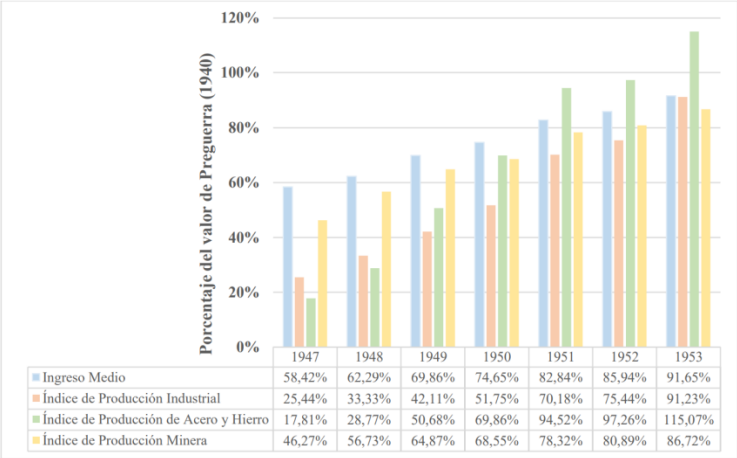
Por último, para enfrentar el atraso tecnológico, Japón inició un proceso de importación de tecnología extranjera a gran escala para modernizar las distintas ramas industriales, aumentar la productividad y bajar los costos de producción. Además, se hicieron acuerdos de cooperación técnica con empresas extranjeras, principalmente en sectores de maquinaria eléctrica y electrónica, refinación de petróleo y petroquímicas, destinadas a aumentar sus capacidades y prepararse para competir en el mercado mundial (Nakamura, 1995).

[37] Para 1953 se implementaron deducciones fiscales sobre ingresos de exportación, un sistema de reservas contra quiebras y pérdidas de exportación, entre otras medidas fiscales favorables con las empresas (Nakamura, 1995).
[38] En inglés: Enterprise Rationalization Promotion Law.
[39] Esto sucedió principalmente en la industria automotriz, donde este sistema prohibió las importaciones de automóviles, creando las condiciones para el desarrollo de esta industria.

Para fines de la guerra, la economía nipona mostraba signos excepcionales de recuperación. Tal como demuestra la figura 8, durante el periodo 1950-1953, Japón pudo estabilizar su macroeconomía, registrando tasas de crecimiento interanual superiores al 7%, producto de los consecutivos superávits fiscales y de cuenta corriente[40], además de una caída drástica de la inflación, pasando de 16% en 1951 a 4% en 1952 (Gros, 2023). A nivel doméstico, Nakamura (1995) afirma que los ingresos familiares tanto como el nivel de consumo superaron a los niveles de preguerra para este momento, con aspectos similares a los de occidente. Paralelamente, el constante estímulo de la demanda exterior de productos nacionales causado por el conflicto bélico produjo un salto en los niveles de producción industrial, resultando en valores mayores a niveles de preguerra. Esto fue acompañando de un aumento de los ingresos medios, tal como se puede ver a continuación.

Figura 8

Evolución de ingresos medios e índices de producción entre 1947 y 1953



	1947	1948	1949	1950	1951	1952	1953
Ingreso Medio	58,42%	62,29%	69,86%	74,65%	82,84%	85,94%	91,65%
Índice de Producción Industrial	25,44%	33,33%	42,11%	51,75%	70,18%	75,44%	91,23%
Índice de Producción de Acero y Hierro	17,81%	28,77%	50,68%	69,86%	94,52%	97,26%	115,07%
Índice de Producción Minera	46,27%	56,73%	64,87%	68,55%	78,32%	80,89%	86,72%

Nota. Fuente: Gros, 2023. Una "revolución desde arriba" ?: transformaciones económicas y geopolíticas de Japón entre la ocupación estadounidense y su incorporación a la OCDE (1945-1964). Pág. 123.

A la par que la economía mostraba signos de recuperación, con la entrada en vigor del Tratado de San Francisco y del Tratado de Seguridad entre Estados Unidos y Japón en 1952, la ocupación norteamericana llegó a su fin. De este modo, con una economía estabilizada, una relación cordial con la superpotencia capitalista y una

[40] Es decir, superávits gemelos.

adecuada articulación entre los sectores público y privado, el entonces modesto Japón se encontrará a las puertas de atravesar, en un futuro cercano, un período de crecimiento acelerado sin precedentes, conocido como el *milagro económico japonés*.

3.3 Comercio Exterior

A fin de comprender en profundidad las estrategias comerciales japonesas durante la posguerra, nos resulta necesario situarlas en el marco de los alineamientos geopolíticos y estratégicos que definieron su inserción internacional. En primer lugar nos destinaremos a explicar cómo el giro estadounidense, en línea con la doctrina Yoshida, configuraron una lógica geoeconómica que transformó a Japón en el aliado más leal de Occidente en Asia-Pacífico, en el marco de la Guerra Fría. Posteriormente, abordaremos la evolución del comercio exterior japonés, sus condicionamientos y transformaciones producidas por el efecto de posguerra y la ocupación estadounidense.

3.3.1 La influencia de la contención estadounidense y la línea Yoshida

Como hemos señalado, durante el primer momento de la ocupación norteamericana, Estados Unidos no estaba interesado en la recuperación económica japonesa; más bien, estaba centrado en castigar tras la guerra, desarmando y democratizando al país para evitar posibles futuros nuevos conflictos. No obstante, la represalia cambia a raíz del ascenso del comunismo a nivel internacional, donde sus primeros atisbos[41] darán pie al enfrentamiento indirecto entre las superpotencias. Este

[41] Si bien no abordaremos puntualmente este tema, no podemos dejar de señalar aquellas situaciones que abrieron paso al conflicto bipolar. En un primer momento, el discurso esbozado en marzo de 1946 por el entonces primer ministro británico, Winston Churchill, puso de manifiesto la existencia de una cortina de hierro en el arrasado viejo mundo, dejando entrever la fragmentación continental en dos modelos dicotómicos. Esto se materializó con la velocidad de ascenso de gobiernos comunistas, no solo en Europa del Este, región que veía a la URSS con buenos ojos tras su participación en la guerra, sino también en la parte occidental a través de coaliciones, y en Asia Pacífico a través de rebeliones o contiendas internas. (Pereira Castañares, 2001).
Paralelamente, la guerra civil griega entre comunistas y anticomunistas desatada en 1946, en conjunto con la presión ejercida por la URSS contra Turquía por el reclamo de los estrechos del Dardanelos y el Bósforo sirvieron, bajo nuestro punto de vista, como los campos de prueba para la dinámica bipolar. Estados Unidos, en su afán de contener a la amenaza comunista, apoyó a ambos Estados brindándoles seguridad económica y militar por medio de la Doctrina Truman y el Plan Marshall.
Esto avivó la rivalidad entre las superpotencias donde, por el aumento de la desconfianza mutua y el riesgo de caer en la desventaja, ambas mimetizaron sus estrategias. Con el objetivo de fortalecer sus respectivos bloques, estos presionaron con firmeza a sus aliados para mantenerlos bajo su esfera de influencia, del mismo modo que proliferaron alianzas defensivas como la OTAN en 1949 y su respuesta

nuevo orden basado en la enemistad ideológica quedó instaurado por el hegemón del bloque occidental tras el anuncio de la Doctrina Truman, donde el presidente norteamericano, artífice de esta directriz, diferenció los regímenes entre: "el que defendía y protegía la «libertad» [y] el que imponía el «totalitarismo»" (Pereira Castañares, 2001, pág. 313). En el marco de la creciente amenaza comunista, Estados Unidos institucionalizó a un nuevo enemigo que había que contener por su veloz reproducción en el sistema internacional (Barbé, 1995).

Además de este nuevo enemigo ideológico, la región de Asia-Pacífico se volvió un polvorín que amenazó los intereses norteamericanos. La victoria de las fuerzas revolucionarias comunistas chinas en manos de Mao Zedong en 1949 llevaron al derrocamiento del gobierno del Partido Nacionalista, financiado en aquel tiempo por Estados Unidos[42]. La inminente expansión del comunismo en China llevó a los estadounidenses a tomar una postura ajena al conflicto, anticipando el entonces director del Personal de Planificación de Políticas[43], George Kennan: "La desaparición del Gobierno Nacional Chino, tal como está constituido actualmente, es solo cuestión de tiempo y nada de lo que podamos hacer de forma realista podrá salvarlo" (Kennan, 1948. 1. Traducción propia).

Frente al avance del comunismo a escala global, y particularmente en la región Asia-Pacífico, el gobierno estadounidense respondió mediante la implementación de la estrategia de la contención, eje central de su política exterior durante la Guerra Fría. Elaborada por George Kennan[44] en 1947, dicha política estuvo orientada a disuadir el

soviética, el Pacto de Varsovia en 1955. Asimismo, se llevó a cabo una diplomacia del poder basada en la disuasión nuclear y el aumento de la carrera armamentística (Pereira Castañares, 2001).

[42] El gobierno otorgó al Partido Nacionalista recursos tanto económicos como equipamiento militar, transporte y asesoría de soldados (Gros, 2023).

[43] Es un organismo estadounidense creado en 1947 por George Kennan y vigente hasta la actualidad, que se encarga de asesorar, revisar y desarrollar políticas para el Secretario de Estado. Suele estar compuesto por diplomáticos de carrera. Para más información: https://www.state.gov/about-us-policy-planning-staff/

[44] George F. Kennan fue miembro del cuerpo diplomático estadounidense en Moscú hasta los primeros años de posguerra, cobrando notoriedad política tras la redacción del *Telegrama Largo* en 1946, un documento dirigido a las altas esferas del gobierno donde describía al sistema soviético en los primeros compases de la Guerra Fría. En este, el ideólogo de la contención explicaba que los soviéticos no estarían dispuestos a colaborar con los Aliados tras la Segunda Guerra Mundial por dos motivos. En primer lugar, su antipatía histórica e ideológica para con Occidente, reafirmado por la influencia marxista-leninista aplicada por el gobierno, y, además, una visión negativa en cuanto al exterior, lo que justificaba el autoritarismo y la represión dentro de la URSS (Gaddis, 1989). En 1947, se publicó una versión abierta al público en la revista Foreign Affairs, nombrado *Las Fuentes de la Conducta Soviética* bajo el seudónimo

expansionismo soviético en determinadas regiones consideradas estratégicas para Estados Unidos, repeliendo así cualquier amenaza que atente contra la seguridad y el interés del país (Gaddis, 1989). En este contexto, propuso que se lleve a cabo: "una política a largo plazo, paciente pero firme y vigilante de la contención de las tendencias expansivas rusas (…) [a través de] la contrafuerza en una serie de puntos geográficos y políticos en constante cambio, correspondientes a los cambios y maniobras de la política soviética" (Mr X, 1947, pág. 7. Citado de Gros, 2023, pág. 103)". En otras palabras, lo que el autor propone es bloquear la expansión mediante la presión política, económica, diplomática e indirectamente militar, evitando así cualquier conflicto directo.

En este sentido, Kennan, a diferencia de sus sucesores[45], señaló que Estados Unidos debía ser selectivo a la hora de elegir cuáles regiones contener al comunismo[46]. En efecto, afirmó que Japón, al ser uno de los centros de poder industrial y militar más importantes del mundo[47], no podía quedar bajo órbita comunista ya que podría comprometer la seguridad estadounidense (Gaddis, 1989). En este sentido, se pasó del: "control a la rehabilitación [demorando] la firma de un tratado de paz que acabara con la ocupación hasta que se hubiera establecido la base de una sociedad estable y autoconfiada" (Gaddis, 1989, pág. 53).

Como director del Personal de Planificación de Políticas de la Secretaría de Estado, Kennan mantuvo conversaciones con el General MacArthur para relajar las presiones estadounidenses durante la ocupación. Por mencionar algunos ejemplos, el SCAP, dejó de intervenir en el gobierno y se le prohibió imponer nuevas reformas, limitándose a ser solamente un organismo supervisor. Además, se redujeron los años de proscripción y/o se rehabilitaron a ejercer cargos a aquellos purgados durante los primeros años de la ocupación, mientras las expropiaciones pasaron a segundo plano. Adicionalmente, hubo una reducción en los costos económicos de ocupación; se fomentaron intercambios de personas entre ambos países; se redujo la censura y se

Mister X, el cual será filtrado posteriormente. El reconocimiento llevó a ocupar cargos importantes de la Secretaría de Estado, siendo el de director del Personal de Planificación de Políticas el más relevante. Les recomendamos visitar https://www.britannica.com/biography/George-F-Kennan.

[45]En 1949 Kennan fue desplazado de su cargo como director del Personal de Planificación de Políticas de la Secretaría de Estado.

[46] Kennan había propuesto la comunidad atlántica; el Mediterráneo y Medio Oriente, incluido Irán; y en Asia-Pacífico vio prioritarios Japón y Filipinas (Gaddis, 1989).

[47]Además de Alemania, Reino Unido, Europa Central y la misma Unión Soviética (Gaddis, 1989).

aceleraron los juicios por crímenes de guerra (Kennan, 1948. 2. Sección IV; Gaddis, 1989).

Cumplidos los objetivos de la Declaración de Potsdam[48], fue necesario asegurar a la sociedad japonesa cierta estabilidad que garantice la funcionalidad del país en el momento en que finalice la ocupación estadounidense. Para ello, Kennan (1948. 2. Anexo 1, sección II) marcó tres aspectos en los cuales la política norteamericana debía asegurar: una política de seguridad sólida para esta zona, con el objetivo de garantizar seguridad frente a posibles presiones externas; la flexibilización de los controles de la ocupación estadounidense y el fomento de las condiciones para que el gobierno sea autosustentable. Por último, la puesta en marcha de una estrategia de recuperación económica a través de: "una combinación de un programa de ayuda estadounidense a largo plazo que contemple envíos y/o créditos decrecientes a lo largo de varios años, y mediante un esfuerzo (…) de todas las agencias y departamentos interesados del Gobierno de Estados Unidos para eliminar los obstáculos existentes a la reactivación del comercio exterior japonés y facilitar la restauración y el desarrollo de las exportaciones japonesas" (Kennan, 1948. 2. Sección IV. Punto 5).

De esta forma, los acontecimientos en la naciente República Popular China y la expansión del comunismo soviético influyeron en la reorientación geoestratégica por parte de Estados Unidos hacia Japón; se pasó de buscar la neutralización del antiguo enemigo a promover su reconstrucción con el fin de convertirlo en un aliado clave en la contención del bloque socialista en Asia-Pacífico.

Como respuesta a las tendencias mundiales de posguerra, el primer ministro japonés, Yoshida Shigeru, llevó a cabo una política exterior pragmática orientada al pacifismo en el sistema internacional. En líneas generales, fue una política largoplacista[49] donde se delegó la seguridad en manos de los Estados Unidos a través de alianzas, manteniendo unas mínimas fuerzas de autodefensa, para priorizar el crecimiento económico y consolidarse como una potencia comercial (López Vidal, 2013; Hoshiro, 2022).

[48] Asegurar a las potencias aliadas, vencedoras de la Segunda Guerra Mundial, que Japón no vuelva a convertirse en una amenaza. Esto se logró con su respectiva desmilitarización (Gaddis, 1989).
[49] Fue una política de Estado que prevaleció hasta la Guerra del Golfo (1990-1991), momento donde se replantea la seguridad y el rol de Japón en el sistema internacional post-bipolar (López Vidal, 2013).

El carácter pragmático de esta estrategia residió en la flexibilidad de Japón para adaptarse a las nuevas circunstancias de posguerra. La renuncia al militarismo japonés por un alineamiento hacia Estados Unidos a largo plazo permitió, por las debilidades propias del Japón de posguerra, que la potencia hegemónica occidental garantice su seguridad mientras este recupera su economía (Nakamura, 1995; Sugita, 2016). Presentarse como un Estado débil rodeado de potencias comunistas sirvió de herramienta negociadora frente a los norteamericanos; no obstante, esta política pudo realizarse porque así lo permitió Washington y, además, el costo de esta medida fue convertir a Japón en un Estado satélite, con bases aéreas y navales[50] tras la firma del Tratado de San Francisco y Tratado de Seguridad en 1951 (Sugita, 2016).

En suma, la estrategia de la contención norteamericana redefinió los vínculos con Japón en el marco del ascenso del comunismo en Asia-Pacífico. Este giro geopolítico dio lugar a una relación asimétrica pero funcional, en el que el antiguo enemigo fue transformado en un pilar del bloque occidental frente a sus vecinos comunistas. La respuesta nipona a esta reorientación residió en la Doctrina Yoshida, una política exterior que aceptó la coyuntura de posguerra con cierto grado de pragmatismo al delegar su seguridad a los estadounidenses a favor del crecimiento económico sostenido. De esta forma, el alineamiento bilateral no solo respondió al nuevo orden bipolar, sino que sentó las bases de una geoeconomía de Japón dependiente de Estados Unidos; es decir, la reconstrucción industrial y el impulso del comercio exterior japonés fueron posibles por el nuevo respaldo de Washington en sus intereses de bloquear la expansión comunista.

3.3.2 Evolución del comercio exterior

Como bien menciona Flath (2005, pág. 156. Traducción propia): "Japón es un país geográficamente pequeño y montañoso que carece de recursos naturales, pero dotado (...) de trabajadores calificados y capital físico sustancial. Por estas razones, Japón tiene bajos costos marginales de producción de bienes manufacturados, los cuales exporta, y tiene costos marginales bastante altos de producción de productos agrícolas, petróleo y otros recursos naturales, todos los cuales importa".

[50] Las cuales se encuentran activas hasta el día de hoy.

Finalizada la Segunda Guerra Mundial, el Estado nipón reanudó una dinámica importadora de materias primas y combustibles destinados a reconstruir la industria, y exportadora de manufacturas (Flath, 2005; Ohno, 2018). Sin embargo, durante los primeros años de la ocupación estadounidense, el comercio exterior japonés quedó bajo el control del SCAP. Bajo su supervisión, Japón pudo importar insumos esenciales únicamente si eran aprobados por el Cuartel General, utilizados con fines pacíficos y compatibles con los objetivos de desmilitarización establecidos en la etapa inicial (Gros, 2023).

A través de la emisión de la Directiva Básica Inicial Posterior a la Rendición, dirigida al Comandante Supremo de las Potencias Aliadas para la Ocupación y Control de Japón[51] en noviembre de 1945, los Jefes del Estado Mayor Conjunto[52] estadounidense establecieron las restricciones del comercio exterior. Estas regulaciones estuvieron dirigidas tanto a las exportaciones como las importaciones, las cuales pueden resumirse de la siguiente manera:

a) Quedaron prohibidas las exportaciones de productos necesarios para cubrir las necesidades básicas internas que aseguren la autosuficiencia del país;

b) No se permitió la exportación de plantas y/o equipos industriales que pudieran ser requeridos para reparaciones o restituciones de daños ocasionados durante la guerra;

c) Las exportaciones fueron aceptadas únicamente si los destinatarios ofrecían intercambios por bienes necesarios o realizaban pagos en divisas, con el objetivo de evitar desequilibrios externos;

d) Los ingresos derivados de las exportaciones fueron controlados por el Cuartel General y utilizados únicamente para afrontar las importaciones aprobadas por este. De esta forma, se buscó impedir que cualquier persona, organización o corporación japonesa acceda a divisas sin autorización expresa del SCAP;

e) Solo fueron aprobadas las importaciones que se ajustaran a las políticas económicas previamente establecidas por las autoridades estadounidenses;

f) No se permitió que Japón reconstruyera ramas industriales con potencial bélico o que pudieran generar dependencia internacional estratégica de otros países

[51] En Inglés: Basic Initial Post Surrender Directive to Supreme Commander for the Allied Powers for the Occupation and Control of Japan.
[52] En Inglés: Joint Chiefs of Staff.

hacia Japón (United States Joint Chiefs of Staff, 1945 pto. 26). En esta línea, se estableció que todas las transacciones en divisas debían ser controladas para impedir el desarrollo de un nuevo potencial militar. Al mismo tiempo, se prohibieron, salvo con licencia expresa del SCAP, todas las operaciones en metales preciosos y monedas extranjeras (United States Joint Chiefs of Staff, 1945 pto. 47).

Los distintos condicionamientos impuestos por la ocupación estadounidense transformaron significativamente el origen y el destino de las exportaciones e importaciones japonesas. Como bien señala Gros (2023, pág. 98)[53], en materia importadora, Japón pasó de un esquema relativamente diversificado previo a la Segunda Guerra Mundial, con participación de China, Asia-Pacífico, y en mayor medida, representando un 36%, Estados Unidos; en 1948, durante la ocupación estadounidense, casi el 60% de los bienes importados provenían de Estados Unidos, mientras que sus antiguos vínculos quedaron relegados a costa de la dependencia casi exclusiva hacia el nuevo hegemón. Este viraje reflejó tanto el poder monopólico del SCAP en cuanto al control del comercio exterior, como también la centralidad de Estados Unidos como proveedor de alimentos, combustibles y materias primas para su reconstrucción (Nakamura, 1995). Si bien para 1953 la participación estadounidense en las importaciones japonesas descendió al 31%, estas siguieron siendo las de mayor relevancia, acompañado por una creciente presencia de Europa, países bajo el área de la libra, y Asia-Pacífico no comunista. Este giro consolidó la inserción de Japón en el bloque occidental y la ruptura con sus antiguos socios comerciales bajo influencia socialista (Gros, 2023, pág. 98).

Las exportaciones tomaron un camino similar. Previo al conflicto bélico, el mayor destino de las exportaciones fue China, seguido por países bajo el área de la libra, y, en tercer lugar, Estados Unidos, representando solamente el 15,5%. Para 1948, en plena ocupación estadounidense, las exportaciones niponas cayeron estrepitosamente tras la guerra y la destrucción de la industria; no obstante, el ocupante absorbe el 25,6% de las exportaciones totales, duplicando con respecto al período anterior, mientras que China prácticamente desaparece como destino, quedando el comercio exterior japonés

[53] Lamentablemente no hemos dispuesto de porcentajes tanto de las exportaciones como de las importaciones del resto de países, como sí de Estados Unidos. Para más información les recomendamos dirigirse a Gros (2023, pág. 98). Una "revolución desde arriba" ?: transformaciones económicas y geopolíticas de Japón entre la ocupación estadounidense y su incorporación a la OCDE (1945-1964).

muy dependiente de Washington. Para 1953, recuperada la capacidad productiva nipona, Estados Unidos se mantiene como el principal socio comercial por más que su representatividad baje al 18,3%. Para este punto, Japón diversificó sus exportaciones hacia la esfera capitalista, ganando mucho terreno países del área de la libra y Europa continental, consolidándose como un engranaje económico del bloque occidental de la temprana Guerra Fría (Gros, 2023, pág. 98).

Además, en dicho documento se reforzó la subordinación de las autoridades japonesas al prohibir explícitamente que estas celebren acuerdos económicos con gobiernos u otras entidades extranjeras sin previa aprobación de la SCAP (United States Joint Chiefs of Staff, 1945 pto. 27). En este marco inicial de la ocupación, la exportación mediante privados estuvo prohibida a raíz de los intentos iniciales de los estadounidenses, previos al cambio de rumbo en política exterior, de neutralizar a los zaibatsus. Debido a esto, las negociaciones se realizaron de forma bilateral a través del Cuartel General, comercializando directamente con otras naciones a través de divisas o dólares americanos (Gros, 2023).

Como bien mencionamos, en un primer momento se prohibió la administración privada del comercio exterior. En cambio, las exportaciones y las importaciones fueron canalizadas a través de una agencia gubernamental japonesa, denominada Junta de Comercio[54] y el SCAP. La dinámica fue la siguiente: mientras el Cuartel General exportaba los bienes nipones y autorizaba los distintos pedidos de importación, la Junta de Comercio compraba a empresas nacionales aquellos bienes que se iban a exportar a precios inflados, y vendía productos importados al mercado interno a precios artificialmente bajos utilizando distintos tipos de cambio, tratándose más de un subsidio que de libre competencia (Nakamura, 1995; Flath, 2005). Estos subsidios fueron posibles gracias a un sistema de cambio múltiple, que rondaba entre 60 y 900 yenes por dólar, basados en la diferencia entre los precios internacionales y el precio fijado por el gobierno como único comprador.

No obstante, el lanzamiento del Plan Dodge y el giro en la política internacional estadounidense cambió la dinámica en el comercio exterior; en primer lugar, la implementación de un solo tipo de cambio equivalente a 360 yenes por dólar terminó

[54] En Inglés: Board of Trade; del japonés: Boeki-Cho

con el sistema de subsidios implícitos implementado por el gobierno, haciendo que las industrias niponas compitan con los precios del mercado internacional (Nakamura, 1995).

Por otro lado, a la par de la mejora en el vínculo bilateral, se buscó transferir las decisiones en materia de comercio exterior de la SCAP[55] al gobierno japonés. Para el cumplimiento de estos fines, se promulgó la Ley de Moneda Extranjera y Comercio Exterior[56] en 1949 que, si bien admite la participación del sector privado en el comercio exterior, van a mantenerse ciertas regulaciones. Estas se materializaron en permisos, cuotas de importación y restricciones hacia las exportaciones e importaciones. Las operaciones pasaron a las empresas privadas japonesas, bajo autorización y supervisión del Ministerio de Comercio Internacional e Industria; a su vez, las firmas debían entregar al gobierno las divisas obtenidas en el mercado internacional, otorgándole al MITI[57] el poder necesario para decidir qué sector impulsar (Nakamura, 1995; Gros, 2023).

Durante el período 1946-1950, Japón enfrentó persistentes déficits comerciales como consecuencia de una alta demanda de importaciones destinadas a la reconstrucción del sector productivo tras los daños del conflicto bélico. A esto se le sumó una actividad exportadora debilitada por dos motivos; en primer lugar, por las importantes restricciones y controles del comercio exterior derivadas de un importante intervencionismo estatal, que no generó los incentivos necesarios a los agentes privados para exportar. En segundo lugar, la existencia de mercados negros locales, los cuales ofrecían mejores precios al empresariado local que el propio gobierno, desincentivaron las exportaciones (Gros, 2023). No obstante, el impacto negativo de esos déficits comerciales fue absorbido por asistencia estadounidense luego de la Segunda Guerra Mundial en forma de subsidios y préstamos, tal como veremos a continuación.

[55] En Inglés: Supreme Commander for the Allied Powers. En español: Comando Supremo de las Fuerzas Aliadas.
[56] En Inglés: Foreign Exchange and Foreign Trade Control Law.
[57] Denominado comúnmente como MITI, es: "un organismo creado en 1949 con el objeto de coordinar, a partir de la burocracia japonesa, la política exterior con otros entes del gobierno de Japón, propiciando una articulación entre el sector público y el privado." (Gros, 2023, pág. 114). Cabe aclarar que no fue relevante durante el período de posguerra, motivo por el cual no nos hemos adentrado en profundidad.

Tabla 1

Balanza de Pagos 1946-1952 (en millones de dólares corrientes)

Rubro	1946	1947	1948	1949	1950	1951	1952
Exportaciones	65	181	262	533	920	1.354	1.289
Importaciones	303	449	547	728	886	1.645	1.701
Balanza comercial	**-238**	**-268**	**-285**	**-195**	**34**	**-291**	**-412**
Balanza de servicios (fletes y seguros)	**-36**	**-88**	**-120**	**-164**	**-90**	**-226**	**-162**
Cuenta de compras militares especiales	**0**	**0**	**19**	**49**	**63**	**624**	**788**
Cuenta financiera/capital	**195**	**405**	**462**	**514**	**429**	**171**	**34**
Resultado balanza de pagos (*)	**-79**	**49**	**76**	**204**	**436**	**278**	**248**

Nota. Fuente: Gros, 2023. Una "revolución desde arriba" ?: transformaciones económicas y geopolíticas de Japón entre la ocupación estadounidense y su incorporación a la OCDE (1945-1964). Pág. 96.

Como puede apreciarse en la balanza de pagos, con excepción de 1946, desde el primer año de posguerra hasta el final de la ocupación norteamericana, la balanza de pagos fue superavitaria. Como describen Serafino, Tarnoff & Nanto (2006), esto se debió a la asistencia financiera estadounidense durante la ocupación, de aproximadamente 2200 millones de dólares durante todo el período[58]. En base a estos autores, estos se dividieron en subvenciones y préstamos, los cuales fueron utilizados (2006, pág. 5-6): "$655 millones (...) o 32 por ciento, fueron a categorías que contribuirían mayormente de manera directa a la reconstrucción económica, es decir, materiales industriales, incluyendo maquinaria y materias primas ($310 millones o 15%); petróleo, aceites y lubricantes ($95 millones o 5%); y transporte, vehículos y equipos ($249 millones o 12%). También (...) pago a civiles ($67 millones) y varios ($63 millones) [que] podrían considerarse como contribuyentes a la reconstrucción económica, especialmente porque se proporcionaron incentivos a la mano de obra japonesa para alentar la producción. Estas categorías de ayuda suman $785 millones en dólares corrientes (...)".

Por su parte, los 1200 millones restantes fueron destinados a satisfacer las necesidades básicas de la población japonesa. Puntualmente, 1190 millones equivalente al 59% a maquinarias agrícolas y alimentos; de 49 millones de dólares, se utilizaron para cubrir gastos médicos y sanitarios, educación y textiles (Serafino, Tarnoff & Nanto, 2006).

[58] Cabe aclarar que fueron 2200 millones de dólares de ese momento. Serafino, Tarnoff & Nanto (2006) dan un monto aproximado de 15200 millones de dólares para el año 2005.

Esta asistencia subsanó el déficit crónico que Japón tuvo durante el período inicial[59]. Previo a la Guerra de Corea, el país registró serios déficits comerciales; la suma anual de la balanza comercial y de servicios, en millones de dólares corrientes, en 1946 fue de -274, en 1947 de -356, en 1948 de -405, y en 1949 de -359. No obstante, la cuenta financiera/capital fue altamente positiva producto de las transferencias estadounidenses[60], lo que contrarrestó la acumulación de déficits y procuró, a excepción de 1946, un saldo positivo en la balanza de pagos durante la etapa inicial de la ocupación. Ahora bien, estos déficits tanto comerciales como de servicios se mantuvieron. No obstante, nosotros creemos que, de no ser por las transferencias de capital provenientes de Estados Unidos, el país habría enfrentado una aguda escasez de divisas que habría limitado su capacidad de importar bienes esenciales para su reconstrucción.

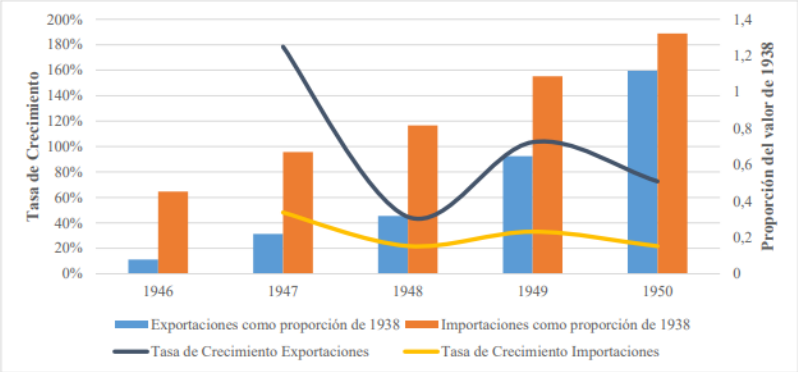
Con el desencadenamiento de la Guerra de Corea en 1950, la cuenta de compras militares especiales cobró relevancia, significando un nuevo ingreso para las finanzas niponas. De esta forma, a medida que la recaudación aumentaba, las transferencias norteamericanas tendieron a disminuir notablemente, a la par que la economía nipona mostraba signos de recuperación tanto en sus exportaciones, su producción y el empleo (Nakamura, 1995).

Retomando con el análisis de las exportaciones e importaciones, podemos afirmar que el proceso de reconstrucción lenta y desigual del comercio exterior japonés durante el período 1946-1950.

[59] Véase Tabla 1, pág. 44.
[60] 195 millones en 1946, 405 en 1947, 462 en 1948, y 514 en 1949 respectivamente.

Figura 9

Tasa de crecimiento de exportaciones e importaciones de inmediata posguerra en relación a valores de 1938 (1946-1950)



Nota. Fuente: Gros, 2023. Una "revolución desde arriba" ?: transformaciones económicas y geopolíticas de Japón entre la ocupación estadounidense y su incorporación a la OCDE (1945-1964). Pág. 97.

Tal como demuestra el gráfico anterior (véase figura 9), el volumen de las importaciones superó rápidamente los niveles de preguerra, alcanzándolos casi en 1948 y superándolos ampliamente a finales del período. En cuanto a las exportaciones, estas mostraron una recuperación mucho más lenta, alcanzando valores similares a los de 1938 recién a finales del período, pero siendo ampliamente superadas por las importaciones. Las tasas de crecimiento demuestran este contraste; mientras que las exportaciones cayeron inicialmente y luego repuntaron, las importaciones crecieron de forma constante, ampliando el déficit comercial.

Bajo nuestro punto de vista, este déficit comercial sostenido evidencia la dependencia de abastecimiento externo de bienes de capital, materias primas y alimentos para la reconstrucción de posguerra. En nuestros términos, lo relevante de dicha figura demuestra que durante la ocupación estadounidense, el comercio exterior estuvo subordinado y orientado a la reconstrucción interna del país antes que dirigirse a la inserción activa en los mercados internacionales. No obstante, la irrupción de la Guerra de Corea marcó un punto de inflexión a estos objetivos; con su inicio en 1950, Japón inició un ciclo de crecimiento exportador sostenido sin precedentes.

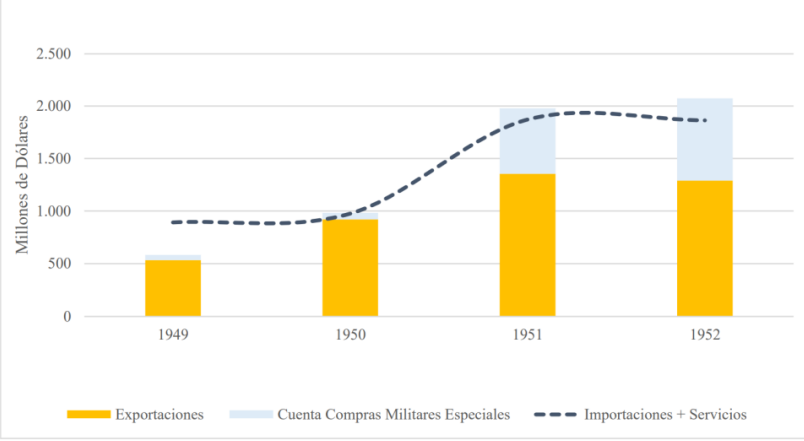
En el marco recesivo del Plan Dodge, el advenimiento de la Guerra de Corea generó un escenario internacional extraordinario para Japón. La suba de los precios

internacionales de bienes industriales llevó a un aumento excepcional de las exportaciones japonesas, lo que fue acompañado de un incremento en la producción[61] y en los beneficios empresariales (Nakamura, 1995). Como especifica Gros (2023), el crecimiento de los precios internacionales del 48,7% fue el principal factor por el cual las exportaciones niponas aumentaron un 47,2%. Además, el volumen exportado también aumentó un 12,8%.

La demanda del mercado externo durante la Guerra de Corea estuvo compuesta por el incremento de las exportaciones tradicionales japonesas, y la cuenta de compras militares especiales. Esta última sección representó: "la demanda de bienes y servicios japoneses por parte de Estados Unidos durante la Guerra de Corea". (Chung, 2020. Citado de Gros, 2023, pág. 119). Dentro de estos, entre los bienes exportables se destacaron metales (22,5%), textiles (16,4%), transporte (10,8%) y combustibles minerales (10,2%); por su parte, los principales servicios demandados fueron reparaciones (33,8%), transporte (25,2%), construcción (20,3%) y comunicaciones (16,5%), entre otros (Chung, 2020, pág. 14).

Figura 10

Evolución de exportaciones, compras militares especiales e importaciones de bienes y servicios entre 1949 y 1952



Nota. Fuente: Gros, 2023. Una "revolución desde arriba" ?: transformaciones económicas y geopolíticas de Japón entre la ocupación estadounidense y su incorporación a la OCDE (1945-1964). Pág. 121.

[61] Véase Figura 8

Acorde al gráfico propuesto (véase figura 10), entre 1949 y 1950 se observa un aumento moderado de las exportaciones que, no obstante, es insuficiente para cubrir el volumen de importaciones. Sin embargo, la prolongación de la Guerra de Corea llevó a la compra por parte de Estados Unidos de bienes y servicios militares nipones, los cuales significaron un impulso de divisas para la economía japonesa; esta inyección permitió afrontar las importaciones a la par que las exportaciones crecían. Para 1952, aunque el valor de estas compras se había duplicado en millones de dólares respecto al inicio del conflicto bélico, el volumen de las exportaciones tradicionales tendió a estancarse. A pesar de ello, como menciona Johnson (1982), este impulso inició una era de alto crecimiento[62], posible gracias a la cooperación público-privada. La inclusión de grandes empresas en consejos económicos estatales permitió llevar a cabo un proceso de optimización de la industria a través de distintos incentivos estatales para su modernización[63]. De esta forma, tras la difuminación de las barreras entre estos actores, hubo un despegue industrial sin precedentes (Johnson, 1982; Nakamura, 1995).

3.4 Conclusiones preliminares

El período de posguerra (1946-1955) representó para Japón una nueva etapa de reconstrucción y transformación profunda tras la devastación causada por la Segunda Guerra Mundial. Bajo la ocupación estadounidense, supervisada a través del Comando Supremo de las Potencias Aliadas, lo que veníamos denominando SCAP, el pueblo japonés transitó un proceso de reformas que modificaron la estructura interna del país. Precisamente, la redistribución de tierras a costa de los terratenientes, sumado al proceso de democratización política e introducción de derechos laborales básicos debilitaron el viejo orden militarista. No obstante, el desmantelamiento de los zaibatsus fue el cambio más profundo, el cual no solo buscó descentralizar el poderío económico de estas familias, sino que penalizó a los conglomerados partícipes del conflicto bélico.

En el plano económico, la destrucción de la infraestructura productiva, hiperinflación, desabastecimiento, desempleo masivo, hambrunas y la aparición de

[62] Conocida en inglés como High Growth Era, iniciada en la década del cincuenta hasta la crisis de petróleo en 1973, esta etapa se caracterizó por un crecimiento económico sostenido y una industrialización acelerada que se modera con el aumento de los costos derivados de la crisis energética global (Flath, 2005).
[63] Particularmente otorgando ventajas impositivas destinadas a inversión de maquinarias, o importación de tecnología para adecuar la industria a los tiempos que corrían (Johnson, 1982; Nakamura, 1995).

mercados negros, fueron las consecuencias de la Segunda Guerra Mundial. Frente a esta crítica situación, el Estado, en cooperación con el sector privado y bajo supervisión del SCAP, adquirió un rol activo en cuanto a la elaboración de políticas de emergencia. En primer lugar, se buscó reconstruir las industrias de base a través del Plan de Producción Prioritaria, canalizando recursos hacia industrias consideradas estratégicas como las del carbón y el acero, con apoyo del Banco de Reconstrucción de Japón. Por su parte, el Plan Dodge estuvo orientado a resolver el problema inflacionario, ajustando en materia fiscal y monetaria con el objetivo de sentar las bases para una economía estabilizada.

El proceso de modernización industrial de Japón estuvo respaldado por el Estado, donde el Banco de Desarrollo otorgó financiamiento a sectores estratégicos. Simultáneamente, la aplicación de medidas proteccionistas fortaleció las industrias nacientes frente a la competencia externa hasta su consolidación. Además, la adopción masiva de tecnología externa modernizó los procesos productivos, aumentando la competitividad de la industria japonesa la cual, a la par de la regulación eficiente del comercio exterior, permitió su incorporación en los mercados internacionales.

El estallido de la Guerra de Corea en 1950 se convirtió en un punto de inflexión; la explosión en la demanda de bienes y servicios japoneses por los estadounidenses aceleró el crecimiento económico, consolidando la capacidad productiva que, solo unos años atrás, se encontraba en el ocaso. Estados Unidos convirtió a Japón en el principal proveedor de Occidente durante el esfuerzo bélico, permitiendo la acumulación de divisas necesarias para expandir su capacidad productiva e iniciar una etapa de expansión industrial sostenida sin precedentes.

En el plano internacional, la inserción de Japón quedó definida por la lógica de la Guerra Fría. El giro estratégico estadounidense, que pasó de intentar neutralizar a su antiguo enemigo a convertirlo en un aliado central frente al avance comunista en Asia-Pacífico fue, bajo nuestro punto de vista, el motivo de su reinserción internacional. El apoyo norteamericano, cristalizado en sus ayudas financieras y políticas de recuperación económica, integraron a Japón bajo el sistema económico occidental. Por su parte, el pragmatismo japonés, materializado en la Doctrina Yoshida, delegó a los estadounidenses su seguridad a cambio de priorizar el crecimiento económico, abandonando el pasado militarista reciente.

En síntesis, Japón logró transformar su derrota militar en un punto de partida para la reconstrucción industrial. Supo articular un proceso de planificación selectiva, estabilización macroeconómica y reinserción internacional que, si bien dependió del contexto geopolítico y la relación geoeconómica con Estados Unidos, superó sus limitaciones inmediatas. Hacia mediados de la década de 1950, Japón, ya liberado del yugo norteamericano, dejó atrás el colapso posbélico y se adentró en un ciclo de crecimiento acelerado, que posteriormente sería denominado milagro económico japonés.

4 Capítulo III: El Estado como motor del desarrollo; proyecto industrial peronista durante el periodo 1946-1955

Este capítulo desarrollará, a partir de dimensiones políticas, industriales y comerciales, la promoción por parte del gobierno de aquellas medidas que fomenten el proceso de industrialización. Se tomará la coyuntura de posguerra como un punto de arranque, seguido por las medidas de protección y fomento industrial, para finalizar con las políticas comerciales orientadas a sostener el proceso de industrialización. Asimismo, se consideran los condicionantes internos y externos que afectaron la continuidad de estas estrategias.

4.1 Contexto argentino de la posguerra

La victoria de Juan Domingo Perón en 1946 marcó un punto de inflexión en la trayectoria económica y social de la Argentina de posguerra. Al término de la Segunda Guerra Mundial, el gobierno justicialista impulsó una estrategia de industrialización por sustitución de importaciones (ISI). Si bien la discusión sobre la necesidad de fortalecer la actividad industrial ya estaba en boga en círculos políticos y económicos, no fue hasta la irrupción del peronismo que esta orientación cobró fuerza institucional.

Alineado con las tendencias del Estado de Bienestar en Occidente, la estrategia industrialista buscó responder a las demandas de pleno empleo y equidad distributiva mediante la transformación de la matriz productiva. Para ello, promovió el desarrollo industrial a través de la expansión del mercado interno, el estímulo al consumo, y la redefinición del Estado como actor central en la economía. (Rapoport, 2000). Este giro, además, procuraba mitigar los efectos negativos derivados de la inestabilidad del sistema internacional, tal como sucedió tras el crac del 29 (Belini, 2003).

4.1.1 El nuevo Estado interventor

El Estado durante el régimen peronista adquirió un rol fundamental como regulador de las actividades económicas con el objetivo de responder a sus principales preocupaciones; garantizar el pleno empleo y redistribuir la riqueza. En base a su doctrina, con fuerte influencia ideológica del nacionalismo y del socialcristianismo. Cardozo, Levoratti & Tedeschi (2024) van a diferenciar tres rasgos característicos del

Estado peronista: en primer lugar, el aparato estatal va a consagrarse como *empresario*, impulsando la producción de bienes y servicios creando empresas públicas dirigidas al desarrollo de sectores estratégicos como la minería, el petróleo y la energía. Adicionalmente, se impulsaron distintas medidas fiscales, cambiarias y crediticias orientadas a fomentar la expansión y diversificación del aparato productivo, las cuales analizaremos posteriormente.

En base a lo expuesto, Belini (2003) afirma que el proceso de industrialización ocupó un lugar privilegiado en la agenda peronista. Bajo sus términos, los dirigentes creían que con el fomento de las industrias naturales y de las artificiales[64] a través de la planificación era beneficioso debido a que: "permitiría absorber los excedentes no exportables, estabilizar los precios al margen de las fluctuaciones del mercado internacional, alcanzar la estabilidad monetaria y aumentar las fuentes de recursos fiscales, independizándolos aún más del comercio exterior" (Belini, 2003, pág. 69).

Complementariamente, sostenían que la implementación de un modelo de industrialización por sustitución de importaciones que fomentara la industria pesada tendría efectos directos sobre el bienestar de la población (Cardozo, Levoratti & Tedeschi, 2024). En efecto, se entendía que: "se elevaría la renta nacional, incrementando las posibilidades de redistribución del ingreso [además de que] contribuiría al orden social (...) a través de la creación de fuentes de trabajo" (Belini, 2003, pág. 70).

Otro rasgo distintivo del Estado peronista señalado por Cardozo, Levoratti y Tedeschi (2024) es su carácter *neocorporativista*. El peronismo articuló las relaciones entre el capital y el trabajo mediante una alianza entre el gobierno, el movimiento sindical y un empresariado nacional emergente. Esta configuración tripartita tenía como objetivo garantizar "el desarrollo económico del país, para el desenvolvimiento de sus

[64] Belini (2010, pág. 65): "se denominaban industrias naturales a las que empleaban (...) materias primas nacionales, especialmente las de la región pampeana. [Mientras que por otro lado] las industrias artificiales [son] las que elaboraban insumos básicos de importación, como por ejemplo, las industrias siderometalúrgicas." En otras palabras, las naturales se destacan por ser mucho más sencillas en la intensidad de capital necesario para su funcionamiento, mientras que las artificiales son aquellas que, al requerir grandes niveles de inversión e importación tecnológica, requieren de apoyo estatal. Estas últimas son claves para avanzar hacia una estructura productiva moderna.

fuerzas productoras y para el afianzamiento de la paz social" (Cafiero, 1961, citado en Gerchunoff y Llach, 1998, p. 178).

Este modelo encuentra su fundamento ideológico en el rechazo de Perón tanto al capitalismo liberal[65] como al comunismo soviético. Por un lado, desconfiaba del mercado como mecanismo de distribución por su carácter explotador del hombre; por otro, rechazaba la lógica totalizante de la lucha de clases impulsada por el marxismo. Frente a estos extremos, propuso una tercera vía, definida como "un sistema social al que se llega poniendo al capital al servicio de la economía" (Buchrucker, 1987, citado en Belini, 2003, p. 67). El equilibrio entre los intereses del capital y del trabajo bajo la conducción del Estado, junto a la subordinación de los intereses individuales al bien común, constituían el modelo de organización durante este período.

Por último, se distingue el *Estado social*, vinculado a lo referido en la ampliación de derechos sociales[66] orientados a integrar a los diferentes miembros de la sociedad. (Cardozo, Levoratti y Tedeschi 2024). Para lograrlo, el desarrollo industrial era una prioridad en la agenda económica peronista donde la intervención fue un medio para garantizar el pleno empleo y la justicia social.

4.2 Política Industrialista

4.2.1 Primer Plan Quinquenal; en búsqueda de la industria nacional

A partir de diagnósticos del Consejo Nacional de Posguerra[67] y la Secretaría Técnica de la Presidencia, se delineó un plan de acción orientado a fijar los lineamientos y el modelo económico en un período de cinco años; de esta forma, se diseñó el *Primer Plan Quinquenal (1947-1951).* Los fundamentos económicos de este proyecto estatizante y nacionalista se asentaron en la necesidad de promover un proceso de

[65] No confundir con capital patrimonial. Este sería el equivalente al producto del trabajo del hombre, el cual debería ser estimulado siempre y cuando cumpla su función social; es decir, subordine los intereses individuales a los del colectivo (Belini, 2003).
[66] Dentro de estas garantías se enumeran la salud, la educación, acceso a la vivienda, protección al asalariado a través de regímenes especiales, de recreación, etc. (Cardozo, Levoratti y Tedeschi, 2024).
[67] Fue un órgano creado durante la presidencia de Edelmiro Farrell y dirigido por su vicepresidente, Juan Domingo Perón, el cual buscó planificar la política económica e industrial con el objetivo de anticipar los problemas que traería el fin de la Segunda Guerra Mundial, en particular la reconversión de la industria surgida durante el conflicto y el riesgo de desocupación que podía provocar la vuelta a la competencia de las importaciones (Belini, 2003).

industrialización que fortaleciera la estructura productiva nacional. Se aspiraba a conformar un sector industrial sólido capaz de reducir la dependencia externa; de esta forma, se atenuarían los desequilibrios en los términos de intercambio provocados por el aumento de las importaciones de bienes con alto valor agregado frente a exportaciones de origen agrícola (Gerchunoff & Llach, 1998; Rapoport, 2000)

El gobierno buscó estimular la incipiente industria a través del modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones. Este esquema ponía foco en la producción de industria liviana, específicamente en el desarrollo de bienes finales de textiles, alimentos y metalúrgica liviana. Este modelo de producción se ajustaba a los límites estructurales de nuestro país, ya que era menos intensivo en capital y no requería transferencia tecnológica extranjera. Además, su implementación resultaba más sencilla en contextos con infraestructura limitada, comunicaciones deficientes y mano de obra poco calificada. Por ello, la producción de bienes no duraderos ofrecía ventajas frente a esquemas industriales más complejos y exigentes (Schvarzer, 1996; Rougier, 2014). A su vez, un creciente mercado interno era esencial para el buen funcionamiento de ese modelo. Este tuvo una doble función; por un lado, reducir la dependencia de mercancías extranjeras, como también aumentar el nivel de empleo y del consumo beneficiando a la estabilidad social (Gerchunoff & Llach, 1998; Rapoport, 2000).

Para lograr esta independencia económica, el líder del movimiento exclamó que: "Sin bases económicas no puede haber bienestar social; es necesario crear esas bases económicas (…). Debemos producir el doble de lo que estamos produciendo, multiplicarlo por cuatro mediante una buena industrialización, es decir, enriqueciendo la producción por la industria; distribuir equitativamente esa riqueza, y aumentar el estándar de vida de nuestras poblaciones hambrientas (…) y habremos solucionado con ello una de las cuestiones más importantes: la estabilidad social" (Presidencia de la Nación, 1946. Citado en Rapoport, 2000, pág. 384).

Habiendo mencionado los lineamientos generales del Primer Plan Quinquenal, desarrollaremos una serie de medidas de corte proteccionista destinadas al fomento de diversos sectores industriales, las cuales abordaremos a continuación.

4.2.2 Decreto de Ley 14.630/44

El gobierno peronista mantuvo la vigencia del decreto con fuerza de ley 14.630/44 implementado en 1944, a finales del gobierno de facto. Este régimen de protección y promoción industrial de alcance nacional estableció distintos mecanismos destinados a preservar manufacturas consideradas de interés nacional. Esta categorización incluyó a aquellas fabricaciones que "empleen exclusivamente materia prima nacional y cuya producción esté destinada a abastecer el mercado interno [y las que] utilizando parcial o totalmente materias primas o artículos semielaborados de procedencia extranjera, produzcan artículos de primera necesidad o que interesen a la defensa nacional" (Decreto de ley 14.630/44, 1944, pág. 4).

Dicho decreto reglamentó medidas de protección, incluyendo: derechos aduaneros adicionales de fomento y/o defensa[68]; cuotas a la importación de bienes que compitieran con manufacturas nacionales; restricciones a las importaciones en sectores considerados prioritarios; exenciones arancelarias para materias primas no producidas o insuficientemente producidas en el país[69]; y, en menor medida subsidios directos. Inicialmente, estos beneficios tendrían una vigencia máxima de hasta cinco años.

Como resultado de esta política, entre 1944 y 1954, cuarenta industrias fueron declaradas de interés nacional, estimulando distintos sectores a través de las cuotas de importación como herramienta principal. Los sectores manufactureros mayormente beneficiados fueron el químico, seguido por la siderometalúrgica, las maquinarias y aparatos eléctricos, y los vehículos y maquinarias, representando el 77,5% del total de las industrias de interés nacional[70].

[68] Los derechos aduaneros de fomento se aplicaban cuando el precio CIF del producto importado más el monto de los derechos aduaneros y portuarios, resultaba inferior al costo de producción de esos artículos, tomando como referencia los fabricantes más eficientes. En esos casos, se podían imponer aranceles de hasta el 50% del valor establecido según la tarifa de avalúos. Por otro lado, los derechos aduaneros de defensa estaban orientados a proteger la producción nacional frente a prácticas de dumping pudiéndose fijar aranceles superiores al 50% de su valor fijado o incluso prohibirse la importación del producto en cuestión (Decreto de ley 14.630/44, 1944).

[69] "Liberalización a los bienes de capital, maquinarias, elementos de transporte, etc." (Rapoport, 2000, pág. 427)

[70] El porcentaje restante según Belini (2010, pág. 69) es poco representativo, englobando textiles y sus manufacturas; productos forestales; papel, cartón y sus artefactos; piedras, vidrios y cerámica; e industrias no especificadas.

Tabla 2

Evolución de la producción de sectores considerados como de interés nacional

Industrias consideradas de interés nacional	**Producto y período de protección**	**Producción**		**Crecimiento**
		1946	**1957**	
Química	Azufre (1945–1950)	7.887 tn	18.857 tn	139%
	Ácido cítrico (1946–1953)	6.000 kg	8.000 kg	33%
	Cloruro de bario (1946–1948)	180 tn	440 tn	144%
	Agua oxigenada (1946–1954)	225 tn	630 tn	180%
	Material fotográfico (1947–1951)	265.000 m²	1.925.826 m²	627%
	Carburo de tungsteno (1947)	-	16.000 kg	Industria nueva
	Sulfato de bario (1948–1951)	11.000 tn	S/d	S/d
	Plásticos. Resinas fenólicas (1949–1952)	127 tn	4.591 tn	Industria nueva
	Película radiográfica (1949–1954)	S/d	S/d	S/d
	Tintas gráficas (1949–1952)	3.089 tn	4.408 tn	43%
	Pólvoras y explosivos (1950–1953)	S/d	2.906 tn	S/d
	Polvos metálicos (1952–1955)	S/d	S/d	S/d
Siderometalúrgica	Arrabio (1945–1947)	12.300	35.000	184%
	Laminados (1946–1957)	126.200	683.000	441%
	Caños sin costura (1953–1958)	-	60.000	Industria nueva
Eléctrica	Pilas eléctricas (1946–1954)	935 tn	3.194 tn	242%
	Motores eléctricos (1954-1957)	21.6	1.000.0	4.529%

		00 u	00 u	
	Heladeras (1954–1957)	6.900 u	220.100 u	3.089%
	Cojinetes (1951–1954)	35	165	371%
Metalmecánica	Automóviles (1951–1959)	-	15.635	Industria nueva
	Tractores (1951–1959)	-	10.578	Industria nueva
	Cuchillería y armas blancas (1953–1958)	-	8.349	S/d
	Bicicletas (1953–1957)	4.500	100.000	2.122%

Nota. Fuente: Elaboración propia en base a Belini, 2010: "La promoción industrial durante el peronismo. Impacto y límites de la ley de industrias de interés nacional." Universidad Católica Argentina. Pág. 69-90.

Como puede observarse en el cuadro presentado (tabla 2), las industrias seleccionadas bajo el decreto experimentaron un alto crecimiento. Sin embargo, cabe aclarar que este salto en la producción no puede explicarse solamente por la implementación del régimen de protección, sino que deriva de cuestiones coyunturales como de medidas que analizaremos más adelante.

Por otro lado, Belini (2010) remarca que, de las 86.440 industrias manufactureras de 1946, solo 388 fueron catalogadas como de interés nacional, representando un 0,4%. Sin embargo, si bien esta política afectó un número bajo en relación con la cantidad de plantas del país, el autor reafirma que se trataba de sectores con cierta complejidad de elaboración, elevando el nivel del proceso de industrialización.

No obstante, este autor señala que no existió un criterio adecuado por parte del gobierno al momento de incluir distintas actividades industriales bajo el régimen de promoción. Esto se debe a dos motivos: en primer lugar, una excesiva diversificación de las actividades promovidas, lo que llevó a que prácticamente cualquier rubro pudiera ser declarado de interés nacional. En segundo lugar, la inclusión en el régimen respondió más a demandas empresariales que a un criterio oficial coherente sobre el tipo de industrias que debía alentarse. (Belini, 2010).

En síntesis, si bien el régimen fue útil para la maduración de distintas industrias, la escasez de divisas desatada tras la crisis de 1949 y el riguroso control sobre importaciones necesarias para la producción a partir de 1952, causaron que esta política pase a segundo plano.

4.2.3 Política de crédito industrial

En el marco del fomento de una política económica cuya base sea generar mercado interno lo suficientemente sólido para garantizar el pleno empleo, mantener el consumo y depender en menor medida del sector agroexportador, era indispensable financiar al sector industrial.

Esto fue posible gracias a una serie de reformas del sistema financiero a finales de 1945, que habilitaron al próximo gobierno a administrar el marco crediticio según su conveniencia. Con la llegada de Perón al poder, se abrieron canales de financiamiento a través de entidades especializadas[71], a la par que se estatizó la red bancaria[72] (Rapoport, 2000). En base a este último punto, se nacionalizó tanto el Banco Central de la República Argentina, como así los depósitos realizados en las entidades financieras comerciales, limitando la libre disponibilidad de tales fondos bajo autorización de la entidad central. El objetivo de estas medidas fue orientar el crédito bancario hacia la promoción de aquellas industrias fundamentales para el proceso de industrialización, como así para el logro del pleno empleo (Rougier, 2007).

Para ello, el gobierno extendió una serie de créditos cuya particularidad fue que las tasas de interés eran inferiores a la tasa de inflación real, lo que en la práctica constituyó una forma generalizada de subsidio encubierto (Gerchunoff & Llach, 1998).

[71] De esta forma, el Banco de Crédito Industrial se encargaría de prestar hacia sectores industriales y mineros; el Banco de la Nación Argentina hacia actividades agrarias y comerciales; y el Banco Hipotecario se enfocó en la construcción de vivienda (Rapoport, 2000).
[72] Con ello nos referimos a que los depósitos en los bancos comerciales pasaron a ser pasivos del BCRA.

Tabla 3

Tasas de interés nominales, inflación y subsidio implícito, 1944-1955

	1944	1945	1946	1947	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955
Tasa de interés	5,5	5,5	5,5	6,5	6,5	7,0	7,0	7,5	7,5	7,5	7,5	7,5
Tasa de Inflación	8,2	9,0	15,8	3,5	15,5	23,0	20,2	49,1	31,2	11,6	3,2	8,9
Subsidio implícito	2,7	3,5	10,3	-3,0	9,0	16,0	13,2	41,6	23,7	4,1	- 4,3	1,4

Nota. Fuente: Belini (2003) La industria durante el primer peronismo (1946-1955): Un análisis y su impacto. Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires. Pág. 685.

En dicha tabla (véase tabla 3), la tasa de interés se mantuvo estable, registrando un crecimiento paulatino del 5,5% en 1946 hasta alcanzar el 7,5% en 1951, manteniéndose así hasta el último año de gobierno. No obstante, la inflación fue notoriamente más elevada a excepción de los años 1947 y 1954, evidenciando tasas de interés negativas el resto del período. En consecuencia, el abaratamiento del crédito dirigido al sector productivo favoreció al proceso de industrialización mientras que desincentivó el ahorro financiero, favoreciendo la inversión real (Belini, 2003).

Esta política monetaria flexible y selectiva proindustrial favoreció, a través de los bancos, a sectores como el transporte, la construcción y la producción de metales y caucho (Rapoport, 2000). Como resultado, Gerchunoff & Llach (1998) estiman que créditos industriales aumentaron de 2,6% del PBI en 1944 a 4,4% en 1948, acrecentando aún más luego de una pausa tras la crisis de 1949. A su vez, en 1952 tras una reorientación de la política económica del gobierno, el sector agropecuario obtuvo mayor acceso al crédito.

4.2.3.1 Banco de Crédito Industrial Argentino

Esta institución, creada en 1944 bajo el gobierno de facto de Edelmiro Farrell, fue una herramienta importante en la política industrial peronista. El objetivo central del organismo según lo expresa su carta orgánica fue: “el otorgamiento de créditos destinados a fomentar el desarrollo de la industria nacional” (Banco de Crédito Industrial Argentino, 1944). Según Rougier (1999), desde un inicio la nueva institución estuvo destinada a financiar, a través de préstamos a largo y mediano plazo, aquellas

inversiones claves para el sector industrial[73]. Posteriormente se habilitó a la institución a otorgar préstamos a corto plazo, financiando así a empresas que no podían acceder fácilmente a créditos a largo plazo.

Con la llegada del peronismo a mediados de 1946, la institución quedó subordinada al Banco Central, y con ello a los lineamientos de la política económica peronista orientada a la promoción de la industria (Belini, 2003). Tras la modificación de su carta orgánica, el BCIA cambió la composición y la forma del directorio, siendo este el responsable de la gestión económica y financiera del banco, la promoción industrial y minera, como así de la fijación de la tasa de interés de los préstamos (Rougier, 1999). Adicionalmente, se prohibió la concesión de préstamos al Estado con la excepción de sociedades mixtas y al IAPI, una entidad no industrial (Belini, 2003)

Por otro lado, hubo un cambio en cuanto a la asignación en los montos de los créditos otorgados por el Banco de Crédito Industrial. Se incrementó el capital en 5 millones de pesos moneda nacional, resultando en un total de 155 millones a otorgar[74]. Sin embargo, la capacidad de préstamo a largo y mediano plazo se redujo en comparación a la etapa previa al gobierno peronista, mientras que se reservaron cantidades no mayores, pero sustanciales, de fondos hacia operaciones de corto plazo, préstamos especiales, como así financiamiento orientado al fomento industrial y minero[75] (Rougier, 1999).

En cuanto a su desempeño, el BCIA fue una herramienta de otorgamiento de créditos accesibles dirigidos a diferentes tipos de empresas para enfrentar sus distintos fines. En efecto, Rapoport (2000) remarca que a principios del mandato, en 1946, los créditos de la institución dirigidos hacia el sector industrial representaban el 22% del total de los préstamos, aumentando progresivamente hasta alcanzar casi el 80% en 1949. A raíz de la crisis económica desatada en dicho año, estos van a descender para mantenerse alrededor del 50% hasta el derrocamiento de Perón, lo cual podrá observarse en el siguiente cuadro (véase tabla 4).

[73] Ampliación de edificios, maquinarias, insumos, etc.
[74] Cincuenta millones para mediano y largo plazo, reduciéndose en veinticinco millones; veinticinco millones para operaciones de corto plazo; cincuenta millones para préstamos especiales y de fomento industrial; y por último, treinta millones para la minería (Rougier, 1999).
[75] No nos centraremos en esta rama de créditos debido a que fueron poco representativos, resultando solamente en un 3% del total de los créditos otorgados entre 1945 y 1955 según Rougier (2007).

Tabla 4

Participación del BCIA en el financiamiento de la industria (millones de m$n).

Años	Saldos de préstamos		
	Del sistema bancario	Banco de Crédito Industrial	Porcentaje del BCIA sobre el total
1946	790	175	22 1
1947	1 462	583	39 8
1948	2 086	1 231	59 0
1949	2 561	2 005	78 3
1950	2 662	s d	—
1951	4 449	2 854	64 1
1952	7 918	4 293	54 2
1953	8 913	4 460	50 0
1954	9 706	4 768	49.1
1955	11 214	5 476	48.8

Nota. Fuente: Altamir, Santamaría y Sourrouille, 1967. Extraído de Rapoport, M. (2000), Historia Económica, Política y Social de la Argentina (1880-2000), pág. 429, Ediciones Macchi.

Las empresas mayormente beneficiadas por el BCIA a lo largo del período fueron las sociedades anónimas, consideradas las firmas más importantes en ese momento. Por su parte, las empresas pequeñas y medianas accedieron a créditos en menor medida (Belini, 2003). Esto puede corroborarse en el siguiente cuadro (tabla 5), el cual demuestra que durante el período peronista, más del 40% de los créditos del Banco de Crédito Industrial se dirigieron a las grandes empresas, mientras que las individuales y colectivas demuestran vaivenes según el contexto.

Tabla 5

Préstamos del BCIA según tipo de empresa (en %)

Empresa	1944	1945	1946	1947	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955
Individual	11,9	16,0	14,5	11,6	11,5	6,8	10,1	9,7	11,1	12,0	11,8	14,0
Colectiva	19,7	12,7	13,4	7,9	7,1	6,4	8,2	8,2	10,0	7,2	7,4	9,6
SRL	18,9	22,2	21,1	20,0	18,3	17,1	22,0	23,6	25,8	23,6	22,2	26,6
Anónima	48,6	37,3	45,1	42,0	42,6	41,6	42,7	40,8	46,1	41,7	40,7	41,4
Públicas	–	4,2	–	14,0	17,2	24,5	12,9	12,9	1,3	9,4	12,3	0,8
Otras	0,9	7,6	5,9	4,5	3,3	3,4	4,1	5,5	5,7	6,1	5,6	7,6

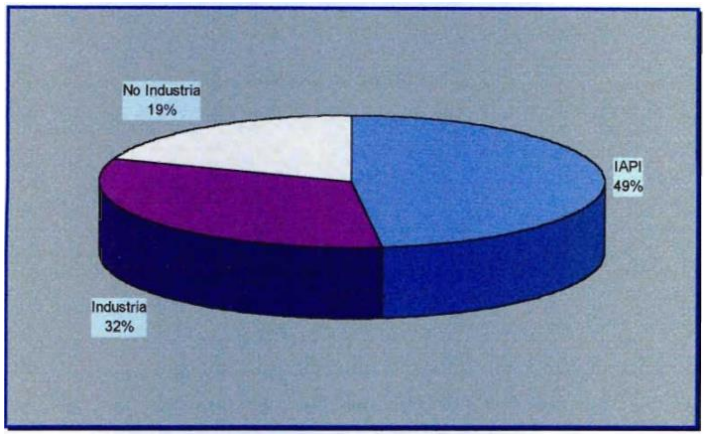
Nota: Belini, 2010: La promoción industrial durante el peronismo. Impacto y límites de la ley de industrias de interés nacional. Universidad Católica Argentina. Pág. 110.

Por otro lado, el Banco de Crédito Industrial Argentino fue blanco de críticas por parte de académicos en relación con las actividades que financió. Entre los años 1944 y 1949, dicha institución destinó el 32% de sus fondos a actividades orientadas a la industria, las cuales detallaremos más adelante. Sin embargo, también se otorgaron

créditos al Instituto Argentino de Promoción del Intercambio (IAPI) en un 42%[76], mientras que, de igual forma, se financiaron actividades no industriales, representando el 19% restante de los préstamos otorgados por el BCIA (Rougier, 1999).

Figura 11

Distribución de los créditos otorgados por el BCIA según rubros durante el periodo 1944-1949 (en %)



Nota. Fuente: Rougier, M. (1999). El Banco de Crédito Industrial Argentino y la política económica del peronismo, 1944 a 1949. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Escuela de Estudios de Posgrado. Pág. 237.

Rougier (2007) brinda información acerca de la distribución promedio de los créditos otorgados por el Banco de Crédito Industrial Argentino a diversas ramas entre 1946 y 1949.

El siguiente gráfico (véase tabla 6) describe que, dentro de los sectores no industriales, transporte y comunicaciones, concentraron el 20% del total de los créditos, seguido en menor medida por la construcción, actividad que recibió el 9%. Por su parte, en el marco de las actividades estrictamente industriales, los rubros alimentos y bebidas,

[76] Dado que el IAPI será un aspecto tratado más adelante, aquí nos limitaremos a señalar brevemente su relación con el Banco de Crédito Industrial Argentino (BCIA). Según Rougier (2007), este organismo crediticio otorgó préstamos cuyo objetivo principal era la adquisición de insumos necesarios para garantizar el funcionamiento de la actividad industrial, los cuales posteriormente serían comercializados en el mercado interno a través del IAPI.
Paralelamente, estos préstamos también se destinaron a otras tareas, tales como el financiamiento de convenios bilaterales, gastos operativos de empresas estatales o nacionalizaciones, como la compra de los ferrocarriles de propiedad extranjera (Belini, 2003). Con la crisis de 1949, las operaciones entre ambos organismos tendieron a disminuir drásticamente, acumulando una deuda con el BCIA de 4.577 millones de pesos, considerada una de las más críticas en la cartera del banco (Rougier, 2007).

y textiles fueron los que recibieron mayores estímulos crediticios, acaparando el 12% del total de la institución cada uno. A continuación, se ubicaron los productos químicos (9%) los metales (8%), y por último, las maquinarias (7%).

Por su parte, el periodo 1950-1954 muestra cambios en la distribución crediticia. En primer lugar, a los textiles se les otorgó la mayor cantidad de créditos (20%), seguido por maquinaria (15%) y alimentos y bebidas (14%). En cuarto lugar se encuentran los metales, habiéndose otorgado el 9% de los préstamos totales del BCIA, aumentando 1% con respecto a la etapa anterior. Finalmente, tanto químicos (6%), construcción (6%) y transportes y comunicaciones (5%) registraron una baja en su financiamiento a través de la institución, resultando esta última la más afectada.

Tabla 6

Créditos según ramas industriales 1946-1949 y 1950-1955 (en %)

Actividad/rama	1946-1949	1950-1955
Alimentos y bebidas	12	14
Textil	12	20
Metales	8	9
Maquinaria	7	15
Químicos	9	6
Construcción	9	6
Transporte y comunicac.	20	5
Otros	23	25

Nota. Fuente: Rougier, 2007. Crédito e Industria en tiempos de Perón, 1944-1955. Revista de Historia Industrial. Universidad de Buenos Aires. Pág. 111.

Luego de haber analizado la distribución de los créditos del Banco de Crédito Industrial Argentino de forma general, resulta pertinente observar con mayor detalle el financiamiento hacia las distintas ramas manufactureras e industriales entre 1944 y 1955. Para ello la siguiente figura (tabla 7) presenta la distribución porcentual de los créditos otorgados a cada rama industrial y no industrial en el período mencionado. Esto permitirá identificar con mayor precisión cuáles fueron las actividades prioritarias a financiar.

Tabla 7

Distribución de los préstamos por rama de la industria 1944-1955 (en %)

Rama	1944	1945	1946	1947	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955
Alimentos, bebidas y tabaco	17,4	23,0	24,8	12,2	15,5	10,0	11,4	12,1	14,8	13,6	13,7	17,9
Textiles y sus manufacturas	13,3	13,9	8,6	15,0	10,8	22,1	22,1	27,5	30,0	25,2	21,7	28,2
Productos forestales y sus manufacturas	3,3	5,7	4,9	3,6	3,5	3,6	4,1	3,8	4,8	4,0	3,9	5,0
Papel, cartón y sus artefactos	2,9	2,3	1,2	0,6	0,4	0,6	0,8	1,2	0,9	1,1	0,8	1,2
Imprenta y sus publicaciones	0,7	1,4	1,5	1,3	0,9	0,5	0,7	1,2	1,4	0,9	0,9	1,4
Productos químicos y farmacéuticos, pinturas	11,6	9,1	19,1	8,5	7,6	6,1	5,6	6,0	6,7	7,0	4,2	6,2
Petróleo, carbón y sus derivados	-	-	0,1	-	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Caucho y sus manufacturas	0,4	0,7	0,1	0,3	0,2	0,5	0,2	0,3	0,7	0,9	0,4	0,7
Cuero y sus manufacturas	2,3	2,5	2,0	1,2	1,2	0,9	5,1	1,4	1,7	1,3	2,6	2,6
Piedra, tierra, vidrios y cerámica	5,8	2,4	3,1	1,2	3,3	2,2	2,7	2,7	3,7	3,5	4,8	4,5
Metales y sus manufacturas	30,6	9,7	9,2	9,2	7,1	8,1	8,9	9,1	10,1	10,2	9,3	8,1
Maquinaria y vehículos	6,0	11,0	10,7	7,6	8,0	6,3	6,9	6,9	11,9	17,6	26,9	13,2
Fábricas de electricidad	-	0,5	0,2	0,8	2,7	7,8	7,6	4,6	0,8	0,6	0,8	0,8
Empresas de Construcción	-	12,2	9,1	10,3	10,6	8,9	11,7	5,9	6,1	6,2	4,9	5,0
Yacimientos, canteras y minas	0,4	0,5	1,5	1,4	1,7	1,0	0,6	1,2	1,6	1,7	1,7	1,4
Varios	5,4	5,1	3,9	1,5	1,6	2,6	1,6	2,0	2,5	2,4	2,0	1,9
Otras actividades	-	-	-	25,3	24,2	26,1	-	-	-	-	-	-
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Nota. Fuente: Belini (2003) La industria durante el primer peronismo (1946-1955): Un análisis y su impacto. Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires. Pág. 113.

Este recurso (véase tabla 7) nos muestra que se privilegiaron aquellas ramas manufactureras de baja intensidad de capital, en coherencia con el modelo impulsado de industrialización por sustitución de importaciones. Entre 1946 y 1955, los rubros con mayor apoyo financiero fueron alimentos, bebidas y tabaco, junto con textiles y sus manufacturas. Este primer sector registró una caída en la concesión de préstamos por parte del Banco de Crédito Industrial Argentino en relación con 1946, año en el que acaparó el 24,8 % del total de los créditos de la institución, descendiendo abruptamente al 10 % en 1949. Posteriormente, su participación se incrementó de manera paulatina, alcanzando casi el 20 % en 1955, y constituyéndose así como la segunda actividad con mayores estímulos crediticios a lo largo del período.

Respecto a los textiles y sus manufacturas, la asignación de préstamos del BCIA al sector aumentó significativamente, pasando a representar el 8,6 % en 1946, al 30 % en 1952 del total de los créditos otorgados por la entidad. Sin embargo, a finales del

segundo mandato justicialista, estos comenzaron a disminuir. Por su parte, los sectores químicos, farmacéuticos, y de pintura han ido reduciendo su participación en este esquema. En 1946, estas industrias absorbieron el 19 % de los créditos, decreciendo progresivamente hasta mantenerse entre el 6 % y el 8,5 %, con la excepción de 1954, cuando descendió al 4,2 %.

En cuanto a maquinarias y vehículos, estos presentaron un comportamiento volátil. Inicialmente, recibieron el 10,7 % de los créditos del BCIA, proporción que cayó a niveles cercanos al 6 % durante los primeros años de gobierno. A partir del plan de estabilización de 1952 y del Segundo Plan Quinquenal (1953), momento donde se fomentó la producción de bienes pesados, la participación del banco en este sector tendió a intensificarse (Belini, 2003). Se destinaron mayores fondos a raíz de esta estrategia de desarrollo, representando el 11,9% para dicho 1952, el 17,6% para 1953, y 26,9 % para 1954. Por último, es observable que la producción de energías básicas y manufacturas derivadas del caucho, cuero, papeles obtuvieron atención marginal.

Estos préstamos girados desde el Banco de Crédito Industrial Argentino estuvieron destinados a inversiones fijas, gastos de explotación, y refinanciación de deudas[77], tal como puede observarse a continuación (véase tabla 8).

Tabla 8

Destino de los préstamos acordados por el BCIA 1944-1955

Años	Inversiones fijas	Gastos explotación	Refinanciación deudas
1944	33,3	9,7	57,0
1945	32,5	13,5	54,0
1946	34,1	47,1	18,8
1947	28,7	58,8	12,5
1948	21,1	67,8	11,1
1949	17,2	68,8	14,0
1950	18,3	67,6	14,1
1951	14,9	73,1	12,0
1952	13,8	70,7	15,5
1953	12,2	72,3	15,5
1954	16,5	66,5	17,0
1955	15,1	73,2	11,7

Nota. Fuente: Rougier, 2007. Crédito e Industria en tiempos de Perón, 1944-1955. Revista de Historia Industrial. Universidad de Buenos Aires. Pág. 110.

[77] No nos centraremos en este último debido a que responde al período previo al peronismo.

Rougier (1999) explica que previo y durante los primeros años del peronismo, el Banco de Crédito Industrial Argentino otorgó créditos a largo plazo cuya finalidad fue instalar nuevas fábricas y ampliar las preexistentes. A través del recurso utilizado, podemos observar que la financiación de inversión fija se desaceleró significativamente, representando un 34% del destino de los créditos otorgados por el BCIA en 1946 a un 15% en 1955, cayendo de manera conjunta con el otorgamiento de préstamos a largo plazo[78].

Paralelamente al descenso de la financiación de proyectos de inversión a largo plazo por parte del BCIA, los destinos hacia gastos de explotación, orientados al pago de sueldos y/o salarios y gastos operativos de las empresas, aumentaron de forma desmedida (Belini, 2003). Estos fines crecen de forma repentina, escalando rápidamente en 1946 a 47%, alcanzando el 73% en 1955. Debido a esto, los créditos a corto plazo fueron altamente demandados, garantizando liquidez a las empresas industriales y que estas puedan afrontar gastos comunes en un contexto de creciente inflación y aumentos salariales constantes (Barbagallo & Rougier, 2017).

A pesar del papel central que cumplió el Banco de Crédito Industrial Argentino en cuanto al financiamiento de la actividad industrial, dicha entidad mantuvo ciertas limitaciones debido a que se desvirtuó su objetivo inicial. Tal como afirma Belini (2003), el organismo no llevó a cabo una política sectorial clara al no haber favorecido una rama en particular; por el contrario, el organismo no discriminó qué actividades del sistema productivo financiar y cuáles no, como tampoco priorizó algunos sectores industriales sobre otros por su capacidad estratégica.

Como hemos observado, el BCIA financió tanto actividades no industriales[79] como al IAPI, agrupando un 68% del otorgamiento de créditos de la institución según lo

[78] En un primer momento, específicamente en 1946, los créditos a largo plazo (más de 5 años) predominaban con un 44% del total, superando ligeramente a los préstamos a corto plazo (hasta 180 días), que representaban el 42%. Sin embargo, en los años siguientes, el financiamiento de largo plazo perdió protagonismo de manera significativa, reduciéndose a solo un 12% en 1949, mientras que los empréstitos de corto plazo se expandieron rápidamente, alcanzando el 76%. Paralelamente, los préstamos a mediano plazo mostraron una leve reducción, oscilando entre el 15% y el 12% durante este periodo (Rougier, M., 1999, pág. 196).

[79] Empresas de transportes y de construcción recibieron cerca del 20% entre 1946 y 1949 (Rougier, 1999). Además, Rapoport (2000) establece que sectores cinematográficos, de comunicaciones e imprentas

visto en Rougier (1999), mientras que un 32% perteneció exclusivamente a actividades manufactureras. De esta forma, el Banco de Crédito Industrial otorgó préstamos destinados a distintos fines, como inversiones, gastos de explotación, pagos de deuda, a actividades que no estaban vinculadas con los objetivos iniciales de la institución. Rapoport (2000. Pág. 432) reafirma esta posición, explicitando lo siguiente: "no hubo una especialización crediticia clara orientada hacia ciertas actividades del sistema productivo. El Banco Industrial financió más que a sectores a determinadas empresas, independientemente de su actividad económica, que demandaban créditos baratos según sus necesidades".

Además, dentro de esos sectores manufactureros, no parece haber existido una estrategia desde el BCIA orientada a desarrollar industrias básicas que enriquezcan el proceso de industrialización, tal como remarcaron Altimir, Santamaría y Sourrouille (1967, pág. 901): "El apoyo a la actividad de Alimentos, bebidas y tabaco fue comparativamente más proporcionado a su importancia en el total de la industria pero, de cualquier manera, desvió recursos que se podrían haber utilizado en apoyo de actividades más esenciales para el desarrollo".

Finalmente, Belini (2003) hace hincapié en el poco grado de descentralización industrial motivada por la institución crediticia. El 70% de los créditos otorgados por el BCIA estuvo concentrado entre Ciudad de Buenos Aires y el Gran Buenos Aires, distribuyéndose el 30% restante en el resto del país. (Rougier, 1999). De esta forma, podemos afirmar que el BCIA fue una política industrial clave para el desarrollo manufacturero, sin embargo, sus resultados fueron parciales al desviarse su función original al financiar actividades ajenas a la promoción industrial (Rougier, 2007).

4.2.4 Crisis del Sector Externo; crisis de 1949, plan de estabilización de 1952 y transición hacia el Segundo Plan Quinquenal

El modelo económico mostró sus primeros indicios de estrangulamiento externo hacia el segundo semestre de 1948, los cuales son sintetizados por Rapoport (2000) de la siguiente manera. En primer lugar, se revirtió la tendencia positiva en el mercado

fueron financiados por el Banco de Crédito Industrial, no obstante, no hemos encontrado cifras fidedignas.

global de productos agropecuarios; se produjo una importante caída en los precios internacionales de materias primas que provocó un deterioro en los términos de intercambio, afectando negativamente la disponibilidad de reservas extranjeras. Adicionalmente, se registró una fuga de divisas motivada por los compromisos que el país tuvo que afrontar. Tanto las nacionalizaciones de empresas públicas, los rescates de deuda externa, como así los gastos de importación de maquinarias e insumos para continuar con el proceso de industrialización, fueron algunos factores de dicha crisis. Este descenso puede observarse en el siguiente gráfico (véase tabla 9).

Tabla 9

Reservas internacionales y capitales compensatorios 1946-1955 (en millones de dólares)

Fin del año	Oro	Divisas	Posición con el FMI	Otros pasivos	Total neto
1946	1.090,3	596,3	—	—	1.686,6
1947	337,9	852,2	—	—	1.163,1
1948	142,6	531,0	—	—	673,6
1949	210,3	313,6	—	—	523,9
1950	210,3	480,2	—	—	690,5
1951	266,7	182,2	—	-91,9	357,0
1952	286,7	-6,0	—	-96,5	184,2
1953	371,5	102,1	—	-96,5	377,1
1954	371,5	66,2	—	-86,8	370,9
1955	371,5	-175,3	—	-77,2	119,0

Nota. Fuente: Rapoport, 2000. Historia Económica, Política y Social de la Argentina (1880-2000). Ediciones Macchi. Pág. 421.

En base a este recurso (véase tabla 9), los flujos totales de divisas tienden a disminuir notablemente entre 1946 y 1948 motivado, según Rapoport (2000), por el déficit comercial con Estados Unidos y, en mayor medida, por las compras de los ferrocarriles británicos[80]. No obstante, en el período 1949-1952 puede observarse una caída importante de las reservas, alcanzando ese último año el monto más bajo; 287 millones en oro que se reducen a 184 millones de dólares totales netos tras el déficit de capital externo y demás pasivos. Si bien entre 1953 y 1954 se produce una estabilización, en 1955 estas volverán a ser negativas, resultando en 119 millones de dólares totales.

Además de los factores coyunturales, Rapoport (2000) destaca problemas estructurales del aparato productivo, tanto del sector agrario como del industrial. La

[80] Comprados a 150 millones de libras esterlinas, equivalente a 750 millones de dólares y 2029 millones de pesos moneda nacional (Rapoport, 2000).

fuerte dependencia de insumos y maquinarias extranjeras producto de la insuficiencia de las industrias de base generó un círculo vicioso donde "el agro no podía generar más divisas y estas eran necesarias para renovar e impulsar una industria que vegetaba en medio de una demanda latente que no podía ser atendida por falta de equipos" (Schvarzer, 1996, pág. 213).

En síntesis, la caída de los precios internacionales de productos agrícolas comprometió la disponibilidad de divisas necesarias que garanticen la continuidad del proceso industrializador (Rapoport, 2000). Hasta ese momento, el modelo de industrialización por sustitución de importaciones estuvo orientado a la producción de bienes de consumo y no hacia el fomento de industrias base; es por ello por lo que este mecanismo requería del aumento de importaciones tanto de maquinarias como de insumos para conservarse. En consecuencia, el crecimiento industrial dependió de aquellos ciclos económicos positivos para las exportaciones agrarias, obteniendo las divisas necesarias para afrontar las importaciones de bienes de capital e insumos (Simonoff, 2010).

De forma complementaria, el estancamiento de las exportaciones nacionales fue un agravante a estos problemas. La rápida reconstrucción europea permitió que estos se autoabastezcan de alimentos para su consumo, situación agravada por el Plan Marshall al discriminar la participación de todo producto agropecuario cuya procedencia no sea estadounidense. Como consecuencia, la demanda de artículos argentinos se desplomó al igual que su valor internacional, estancándose así las exportaciones nacionales las que se acumularon en grandes cantidades en depósitos del IAPI (Rougier, 2014). Adicionalmente, las temporadas 1949/50 y 1951/1952 estuvieron marcadas por fuertes sequías que azotaron al campo argentino, afectando directamente a la fuente de divisas nacional (Gerchunoff & Llach, 1998).

Tabla 10

Comercio exterior argentino 1949-1952 (en millones de dólares)

Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo	Precios de exportaciones	Precios de importaciones	Terminos del intercambio
1949	933,8	1.072,6	-138,8	338,3	307,8	109,9
1950	1.167,6	1.045,4	122,2	268,2	287,4	93,3
1951	1.169,4	1.480,2	-310,8	354,2	346,6	102,1
1952	687,8	1.179,3	-491,5	309,9	378,4	81,9

Nota. Fuente: Rapoport, 2000. Historia Económica, Política y Social de la Argentina (1880-2000). Ediciones Macchi. Pág. 415.

El siguiente cuadro (véase tabla 10) ilustra los desafíos antes mencionados. Observamos que en 1949 se produce un quiebre derivado del estrangulamiento externo producido por la falta de divisas. Dicho año inaugura el déficit comercial de la administración peronista, iniciando un ciclo negativo; en este caso, las importaciones superan a las exportaciones, alcanzando un saldo negativo de casi 139 millones de dólares. A excepción del saldo positivo de 1950, producto de la disminución de importaciones, el bienio 1951-1952 resultó deficitario, de 310,8 en 1951 y 491,5 millones de dólares respectivamente.

Durante esta fase, los términos de intercambio variaron constantemente debido a las causas mencionadas anteriormente. Si bien para 1949 estos eran favorables para Argentina, en 1950 se produjo un deterioro, indicando que los bienes exportables nacionales perdieron valor relativo frente al precio de los importados. En 1951, estos se recuperaron a pesar del resultado comercial negativo, consecuencia del repunte en los precios de exportación en contraposición con los de importación. No obstante, en 1952 registró el peor desempeño en materia de precios relativos; los precios de importación alcanzaron su punto más alto, mientras que los de exportación no aumentaron de manera proporcional, lo que condujo a un marcado deterioro en los términos de intercambio. El déficit comercial se profundizó significativamente, alcanzando -491,5 millones de dólares.

En términos generales, Rapoport (2000) atribuye estos déficits a una combinación de factores: el aumento de las importaciones, la fuerte caída de las exportaciones y a la disminución de los precios internacionales de productos agropecuarios. En este contexto, la Guerra de Corea fue una oportunidad coyuntural para las exportaciones argentinas al generar un alza en los precios internacionales, lo

que se tradujo en una mejora en los términos de intercambio. No obstante, dicha mejora fue seguida por una tendencia descendente señalada anteriormente.

La crisis del sector externo afectó directamente a la capacidad industrial. En primer lugar, la escasez de dólares llevó al gobierno a reforzar los controles de importación, y asignar estratégicamente qué importar. Por ello, a los distintos sectores industriales se les dificultó importar maquinarias e insumos que no se fabricaban en el país que aseguren el normal funcionamiento productivo, operando con fluctuaciones (Schvarzer, 1996; Gerchunoff & Llach, 1998). En este contexto, como describe Rapoport (2000, pág. 473): "si bien la Argentina no dependía ya de la importación de bienes de consumo para su mercado interno, esa dependencia se verificaba ahora con los combustibles, los bienes de capital, los insumos y las materias primas necesarias para continuar con el proceso de industrialización".

En segundo lugar, las presiones inflacionarias emergidas entre 1949 y 1951 preocuparon al gobierno. Para intentar apaciguar la alta inflación[81], el gobierno redujo la concesión de créditos para 1949, y elevó la tasa de interés en la que el Banco Central prestaba a los bancos privados (Gerchunoff & Llach, 1998; Simonoff, 2010).

Como hemos analizado previamente, el bienio 1951-1952 fue conflictivo para las cuentas públicas. Las sequías que azotaron al campo, la falta de divisas, el deterioro en los términos de intercambio y la alta inflación, llevaron al gobierno a tomar cartas en el asunto; para ello, se llevó a cabo un plan de estabilización a la par que se reformuló la estrategia de desarrollo para 1952.

En lo relativo al plan de estabilización, el gobierno buscó controlar la inflación y la recuperación del sector externo, viciado de déficits comerciales. Para lograrlo, se llevó a cabo una política de austeridad y de ortodoxia fiscal a corto y mediano plazo, incentivando la capacidad de ahorro y el aumento de la productividad (Rapoport, 2000). Entre sus principales medidas, podemos destacar la reducción de la inversión pública y el gasto del gobierno en un 23%; estimulación de la producción y las exportaciones agropecuarias a través de mejores precios del IAPI; apertura a la inversión extranjera a

[81] Del 23,2% en 1949; 20,4% en 1950 y 49% en 1951 según Gerchunoff & Llach (1998, pág. 218). No obstante, cabe aclarar que incluso los países industrializados tuvieron alta inflación luego de la Segunda Guerra Mundial (Simonoff, 2010).

través de la Ley 14.222[82]; y una política monetaria restrictiva destinada a moderar la inflación. A su vez, se controlaron precios, se limitaron aumentos salariales y se extendieron los convenios colectivos de trabajo con un sistema de negociaciones salariales bianuales. (Gerchunoff & Llach, 1998; Rapoport, 2000; Simonoff, 2010).

Este plan fue exitoso. La caída de la inflación en beneficio de la recuperación tanto del salario real[83] como de la producción industrial fueron signos de dicho triunfo económico. En cuanto al sector externo, este mejoró notablemente debido a la extraordinaria cosecha del período 1952/53 (Gerchunoff & Llach, 1998).

Tabla 11

Comercio exterior argentino 1953-1955 (en millones de dólares)

Años	Exportaciones	Importaciones	Saldo	Precios de exportación	Precios de importación	Términos del intercambio
1953	1.125,1	795,1	330,0	301,3	315,6	92,5
1954	1.026,6	979,0	47,6	255,5	296,3	86,2
1955	928,5	1 172,5	-243,9	236,6	293,5	88,3

Nota. Fuente: Rapoport, 2000. Historia Económica, Política y Social de la Argentina (1880-2000). Ediciones Macchi. Pág. 474.

En la ilustración (véase tabla 11), puede observarse un crecimiento en el volumen de las exportaciones por encima del de las importaciones durante 1953 y 1954, otorgando un saldo positivo. Para 1955 se invierten estos índices, denotando un saldo negativo elevado; no obstante, los términos de intercambio declinaron en comparación con el año anterior.

El lanzamiento del Segundo Plan Quinquenal en 1953 significó un cambio de rumbo frente a los límites establecidos tras la crisis del sector externo, pero fue un giro que buscó consolidar la capacidad productiva. Este plan, con intenciones de largo plazo, tuvo dos focos centrales: en primer lugar, buscó aumentar la productividad agrícola-

[82] La Ley 14.222, denominada Ley de Capitales Extranjeros fue una normativa destinada a ampliar las inversiones en sectores industriales y mineros a través de beneficios tales como apoyo financiero. Estos capitales foráneos podían ingresar bajo forma de divisas o bienes físicos (maquinarias y herramientas) u otros necesarios para el desarrollo de la actividad a fomentar (patentes y/o marcas). Bajo dicho marco, catorce fueron las empresas extranjeras que se radicaron en el país; las mayores inversiones correspondieron a instalaciones de las fábricas automotrices Kaiser y Fiat, además del reingreso al mercado argentino de empresas alemanas como Mercedes Benz o Bayer. No tuvo el éxito necesario ya que, tanto los datos de la década del 30 como los resultados de la ley 14780/59 durante el gobierno de Frondizi, fueron superadores (Decreto 14.222, 1953; Rapoport, 2000).

[83] En 1953 fue de 4% y en 1954 del 3,8% (Rapoport, 2000).

ganadera a la par que incentivar las exportaciones. En línea con este último punto, cabe resaltar la existencia de un sistema de cambio múltiple[84], se otorgó a los productores agropecuarios un tipo de cambio más favorable[85], aumentando el básico[86] de 3,35 a 5 (Rapoport, 2000; Belini, 2003; Garibotti, 2021).

Por otro lado, aspiraba a fomentar industrias de base que economizaran divisas; con esto nos referimos al impulso del desarrollo de bienes de capital, materias primas, energía, transporte y comunicaciones que ahorren divisas para fomentar el proceso de industrialización (Gerchunoff & Antúnez, 2002. En Garibotti, 2021). Para llevarlo a cabo, se decidió abrir paso a los capitales extranjeros, obteniendo financiación pública y privada, esta última sea externa o interna (Rapoport, 2000; Simonoff, 2010). Además, se buscó fomentar las exportaciones de productos no tradicionales, otorgando el tipo de cambio preferencial, es decir, el más competitivo, beneficiando principalmente a los sectores químicos, electrodomésticos y algodoneros (Belini, 2003).

Adicionalmente, otras propuestas del Segundo Plan Quinquenal fueron: "mantener el equilibrio de precios y salarios, y estimular el desarrollo económico general; proseguir la política de sustitución de importaciones; conceder un papel complementario al capital y al crédito extranjero como factores de cooperación y estímulo al desarrollo económico; aumentar la capacidad de importación (...) a partir de una política de exportaciones que generara las divisas necesarias; coordinar la participación de empresarios y trabajadores en la planificación y ejecución de la política económica del país" (Rapoport, 2000, pág. 475).

4.3 Comercio exterior

Concluida la Segunda Guerra Mundial, Argentina concentró grandes cantidades de divisas derivadas de una balanza comercial superavitaria. Según Garibotti (2021),

[84] Cabe mencionar que se restringió el libre acceso del mercado de cambios para asignar divisas conforme a las prioridades de gobierno. Paralelamente, se implementaron distintos tipos de cambio diferenciales para incentivar o desincentivar las importaciones de bienes e insumos que podían ser fabricados por la industria nacional (Garibotti, 2021).

[85] Este mecanismo se mantuvo estable para no dañar los ingresos de los sectores populares, sufriendo alteraciones por eventualidades externas como la inconvertibilidad de la libra. En principio, existieron dos tipos de cambio en el mercado oficial, el básico y el preferencial, y uno especial o libre (Belini, 2003).

[86] Consta que siguió siendo el menos rentable, ya que el preferencial aumentó de 4,83 a 7,50 pesos por dólar. Para más información véase Belini (2003): "La industria durante el primer peronismo (1946-1955): Un análisis y su impacto". Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires. Pág. 687.

este superávit fue generado especialmente por el descenso de importaciones de insumos y equipos producidos principalmente por las potencias industriales, las cuales estaban focalizadas en el conflicto bélico. Al no haber oferta por parte de estas naciones, nuestro país retuvo cuantiosos fondos en moneda extranjera. Asimismo, si bien dicha acumulación no estuvo motivada por el aumento desmedido de las exportaciones argentinas, señala que la ausencia de la competencia en el mercado global fue beneficiosa para el país, ya que sus mercancías exportables reemplazaron a las de los proveedores tradicionales.

Tabla 12

Comercio Exterior Argentino y términos de intercambio (1946-1949)

Año	Exportaciones	Importaciones	Balanza comercial	Precios de exportación	Precios de importación	Términos de intercambio
	En millones de dólares			1935-1939=100		
1946	1.175,3	675,4	499,9	220,9	196,8	112,2
1947	1.614,3	1.584,5	29,8	327,3	244,0	134,1
1948	1.626,8	1.590,4	36,4	366,5	277,3	132,2

Nota. Fuente: Rapoport, 2000. Historia Económica, Política y Social de la Argentina (1880-2000). Ediciones Macchi. Pág. 415.

El comercio exterior argentino mantuvo una tendencia positiva durante los primeros años del peronismo. Entre 1946 y 1948, Argentina se benefició de los términos de intercambio favorables en productos agrarios, aumentando la acumulación de divisas gracias al alza de los precios internacionales (Rapoport, 2000).

Los cuantiosos excedentes de la superavitaria balanza comercial de 1946[87] estuvieron destinados tanto para la nacionalización de empresas y servicios públicos, como para la compra de maquinarias, bienes de capital, y materias primas industriales que impulsen el proceso de industrialización sustitutiva (Garibotti, 2021). En base al recurso presentado (véase tabla 12), es posible analizar la gran capacidad importadora que mantuvo el país durante este período, mientras se mantuvo la balanza comercial positiva.

Para poder analizar en profundidad este apartado, nos centraremos en primer lugar en el desarrollo de la política exterior peronista. Esta, además de moldear el

[87] De 500 millones de dólares según Rapoport (2000).

posicionamiento externo de Argentina, reorientó las relaciones comerciales en base al pragmatismo para, entre otras cuestiones, responder a las necesidades industriales. Las posturas, las alianzas y las tensiones diplomáticas no solo condicionaron el acceso a mercados estratégicos, sino que modificaron las estrategias de intercambio, la diversificación de mercados y la firma de convenios bilaterales, articulando lo económico con los objetivos de dicha política interméstica. Por estos motivos abordaremos a continuación los fundamentos de la estrategia externa peronista.

Posteriormente, realizaremos un análisis acerca de la evolución del comercio exterior durante la administración justicialista. En este, nos enfocaremos en la vocación rupturista del peronismo con la finalización de viejas prácticas exteriores, y en la puesta en marcha de nuevas estrategias implementadas para navegar las tortuosas aguas de la coyuntura mundial de posguerra. Específicamente, en el desarrollo del capítulo podrá vislumbrarse el fin del bilateralismo profundizado con Gran Bretaña, y en consecuencia, la debacle del esquema triangular de comercio entre dicho socio tradicional de la Argentina y Estados Unidos. A esto le seguirá la diversificación hacia nuevos mercados, llevada a cabo con Europa occidental, países bajo órbita comunista y, en última instancia, con América Latina. Además de manifestarse como un reflejo del pragmatismo, observaremos cómo la proliferación de convenios bilaterales fue el resultado del rechazo del sistema multilateral de intercambio auspiciado por la nueva potencia hegemónica. Finalmente, nos referiremos al punto de inflexión que significó la crisis del sector externo iniciada en 1949, la cual llevó a un giro en la vinculación con Estados Unidos, iniciándose la denominada “correcta amistad”.

4.3.1 Política exterior como motor de las relaciones comerciales peronistas

La llegada de Juan Domingo Perón al poder coincidió con un escenario internacional en plena ebullición; se produjo un cambio en el liderazgo occidental, motivado por el ocaso británico y, consecuentemente, la consolidación de Estados Unidos como nuevo hegemón. El declive del principal destino de las exportaciones, sumado a la emergencia de una potencia con la cual Argentina ya mantenía vínculos conflictivos, le significó un reto diplomático, lo que implicó la redefinición de sus estrategias en materia exterior (Rapoport, 2000). Adicionalmente, la necesidad de superar el aislamiento diplomático, generado por las presiones norteamericanas ante la

neutralidad argentina durante la Segunda Guerra Mundial, constituyó el principal desafío en el plano internacional para el nuevo gobierno (Simonoff, 2010).

Ante tales circunstancias, agravadas por la incipiente Guerra Fría, llevaron al gobierno a formular una estrategia externa que otorgue autonomía de acción ante la coacción de las nuevas superpotencias; de esta forma, surge la *Tercera Posición*. Esta bandera del peronismo en el ámbito internacional buscó la elaboración de una política que evite un alineamiento automático con los intereses de las grandes potencias, presentándose como una tercera vía. No obstante, se reconocía la pertenencia de Argentina al bloque occidental y la conducción de este por Estados Unidos; sin embargo, rechazaba toda subordinación a los intereses del hegemón (Rapoport, 2000).

Adicionalmente, hubo discrepancias con Estados Unidos en torno a tres cuestiones. En primer lugar, el esquema de desarrollo interno, al adoptar un modelo de industrialización por sustitución de importaciones, sustentado en medidas proteccionistas e intervencionistas en el comercio exterior a través del Instituto Argentino de Promoción del Intercambio (IAPI). En segunda instancia, por sus relaciones bilaterales no estratégicas, al mantener vínculos diplomáticos y económicos tanto con el campo comunista como por sus esfuerzos de liderazgo a nivel latinoamericano y, especialmente, en el Cono Sur (Rapoport, 2000).

Finalmente, se diferenció entre los valores y prioridades de la esfera occidental con aquellos que respondían estrictamente al interés nacional estadounidense. Esto se reflejó en la oposición al derecho de veto por parte de Perón hacia los miembros permanentes del Consejo de Seguridad de Naciones Unidas. También en la persistencia de convenios bilaterales por sobre el sistema multilateral de comercio impulsado por Estados Unidos tras los acuerdos de Bretton Woods. Otro ejemplo fueron las operaciones comerciales con países comunistas, priorizando la diversificación frente a las presiones del bloque. Se sumó además el repudio a la intervención norteamericana en Guatemala. Por último, destacaron los lazos con el franquismo, justificado por afinidades culturales e históricas de ambas naciones y/o lazos ideológicos con el régimen (Simonoff, 2010).

En términos estrictos, el objetivo de este principio es, según García (2018, pág. 28-29): “articular una equidistancia estratégica entre los dos imperialismos en pugna, para poder generar un mayor margen de autonomía y emprender así un esquema de

acción soberano. No constituyó una posición neutral, fue una clara toma de postura que buscaba generar una opción diferente dentro del escenario bipolar". Las desigualdades generadas por el capitalismo generarían las condiciones de pobreza adecuadas para que el comunismo se vuelva una vía seductora (García, 2018). De esta forma, la Tercera Posición se presentó como una alternativa vista por sus allegados como: "un sistema social al que se llega poniendo el capital al servicio de la economía" (Belini, 2003, pág. 67). Esta política con pretensiones universalistas mantuvo un doble carácter: entre pragmático a la hora de negociar, y de confrontación nacionalista frente a las superpotencias. La supremacía de un atributo sobre el otro dependió tanto de los límites del gobierno a la hora de emplear reformas, la coyuntura interna y la internacional con el objetivo de negociar bajo las mejores condiciones (Rapoport, 2000).

En resumen, la política exterior del peronismo respondió a una lógica propia, orientada por principios de autonomía y defensa del interés nacional. Superada esta etapa de análisis, corresponde abordar las distintas fases que asumieron las relaciones comerciales durante este período, como expresión concreta de aquella intencionalidad.

4.3.2 Evolución del comercio exterior

Como mencionamos anteriormente, el contexto económico argentino de inmediata posguerra se caracterizó por los términos de intercambio favorables de productos agropecuarios y la acumulación de reservas. Esta coyuntura permitió al Estado aumentar su participación en la estructura productiva y así implementar la agenda industrialista, la redistribución del ingreso y el pleno empleo. No obstante, la política comercial se desenvolvió en un escenario de profundas transformaciones en el orden internacional; el ocaso del imperio británico en detrimento de la victoria aliada con hegemonía norteamericana le significará a la nación diversos problemas derivados de la histórica rivalidad entre ambos países. Previo a la finalización del conflicto, Argentina arrastraba pésimos vínculos diplomáticos con Estados Unidos desde las primeras Conferencias Panamericanas, actitud que fue exacerbada por su postura neutral durante la guerra, incluso más que otras naciones con la misma postura y afines al fascismo (Escudé, 1983).

En este marco, Argentina intentó mantener el viejo esquema triangular entre Estados Unidos, y particularmente, el bilateralismo profundizado con Gran Bretaña.

Bajo esta dinámica, el entonces granero del mundo exportaba alimentos a la potencia británica[88] con el objetivo de obtener las divisas requeridas para adquirir los bienes de capital necesarios que, por las consecuencias del conflicto bélico, solo podían adquirirse de Estados Unidos (García, 2005). De esta forma, tal como demuestra Rapoport (2000), durante el período 1946-1949, las importaciones norteamericanas crecieron notablemente, mientras que las relaciones bilaterales presentaron problemas.

Este esquema llegará a su fin en los años de la inmediata posguerra con la crisis económica del viejo imperio. Siguiendo a Simonoff (2010), hubo continuidad del bilateralismo profundizado con Gran Bretaña, materializado en los acuerdos Eady-Miranda (1946) y Andes (1948). A continuación, realizaremos un breve repaso sobre las relaciones entre ambos países durante dicho período, culminando con el fin del bilateralismo profundizado.

En líneas generales, las primeras negociaciones entre el encargado de la misión comercial, Wilfred Eady y el representante argentino, Miguel Miranda, van a centrarse en preocupaciones económicas de posguerra. Durante la Segunda Guerra Mundial, las exportaciones argentinas generaron un saldo a favor de este de más de 100 millones de libras las cuales no pudieron ser utilizadas durante la inmediata posguerra por la fragilidad de la economía inglesa[89]. Las libras bloqueadas, y por ende, su inconvertibilidad[90], fue una preocupación para el gobierno; esto, sumado a la necesidad de un nuevo tratamiento en cuanto a las carnes y los ferrocarriles llevaron a ambas naciones a celebrar un nuevo acuerdo en reemplazo del Tratado de Comercio Anglo-argentino de 1936 (Skupch, 2009).

Como resultado de estas negociaciones, se pactó la futura libre convertibilidad de las libras bloqueadas, destinadas exclusivamente a la repatriación de la deuda[91] y la nacionalización de inversiones británicas. Se pactó la liberalización paulatina de las

[88] Incluido el resto de Europa, pero por las estrechas relaciones comerciales bilaterales, Gran Bretaña fue de vital importancia para el desarrollo argentino previo a la Segunda Guerra Mundial.
[89] Luego del conflicto, el breve retorno a la convertibilidad de la libra hasta declarada su inconvertibilidad en 1947, generó un drenaje de divisas obtenidas del préstamo acordado entre Reino Unido y Estados Unidos en 1946 (Skupch, 2009). Según Escudé (1983), hasta mediados de agosto de 1947, se esfumó el equivalente a 175 millones de dólares por semana de ese empréstito, acumulando solamente 700 millones de dólares y pocas reservas líquidas para afrontar el cataclismo económico.
[90] No eran convertibles a otras monedas pero podían ser utilizadas en el área de la libra (Skupch, 2009).
[91] Es decir, el cobro de esas libras adeudadas por Reino Unido a Argentina.

libras a un bajo interés[92], las cuales podían ser utilizadas en cualquier parte del mundo. (Escudé, 1983; García, 2018). En cuanto a las carnes, se incrementaron sus precios en un 45% sobre lo pactado en el acuerdo anterior, además de un pago excepcional equivalente a 5 millones en moneda inglesa. Por último, con relación a los ferrocarriles, se decidió en un primer momento la formación de una compañía argentina con participación mixta. No obstante, esta última idea fue desplazada en el mediano plazo, avanzando con la nacionalización de estos por el monto de 150 millones de libras (Escudé, 1983; Skupch, 2009; García, 2018).

Previo a la ratificación del tratado, la crítica situación financiera de Gran Bretaña provocó que el viejo imperio, habiendo garantizado los pagos a Estados Unidos, declaró inconvertible su moneda el 20 de agosto de 1947 (Escudé, 1983). Esta medida comprometió las relaciones con Argentina al violar la cláusula del acuerdo Eady-Miranda relacionada a la forma de pagos; como represalia, el gobierno retuvo embarques y negó licencias de exportación de granos (Escudé, 1983; Skupch, 2009).

En este marco conflictivo surge el Acuerdo Andes en 1948, el que contemplaba lo siguiente: aumento por parte de Reino Unido del precio de la carne en un 14%, sumado a un pago retroactivo; una disminución del precio del maíz; se comprometía a comprar alimentos por un valor de 190 millones de libras y exportar combustibles por 40 millones; se transfirieron los ferrocarriles a manos nacionales. Adicionalmente, Argentina podía utilizar los saldos bloqueados dentro del área de la libra esterlina (Skupch, 2009). Sin embargo, la posterior devaluación de la libra en septiembre de 1949 llevó a nuevas tensiones que llevaron a que Argentina suspenda nuevamente embarques, se aumenten los precios a través del IAPI, y se iniciaran nuevos convenios bilaterales con otros países (García, 2018). En términos de Escudé (1983, pág. 321). “una era de complementación anglo-argentina estaba llegando a su fin”.

La debacle económica rompió, como lo denomina Escudé (1983), una dinámica comercial simbiótica donde ambas economías eran complementarias. En contraposición, el reemplazo sistémico por Estados Unidos resultó adverso para Argentina debido en parte a las históricas tensiones diplomáticas, pero sobre todo por el carácter competitivo de ambas economías con respecto al agro. En otras palabras, su

[92] Conforme a lo planteado por los autores, se liberaron 5 millones de libras anualmente, con un interés del 0,5% respaldada en oro.

reemplazo como actor hegemónico del sistema internacional, acompañado de su fragilidad económica, cada vez más dependiente financiera y militarmente de Estados Unidos, serán factores que debilitaron los lazos bilaterales entre ambos países. No obstante, el hecho que deterioró profundamente estos vínculos en este período fue, ni más ni menos, el reclamo de soberanía argentina sobre las Islas Malvinas (Escudé, 1983; Simonoff, 2010).

En cuanto al nuevo hegemón hemisférico, las relaciones se mantuvieron tensas con parte del gobierno demócrata y la opinión pública norteamericana. Con el objetivo de normalizar los vínculos entre ambos países, Perón buscó intensificar las relaciones comerciales con Estados Unidos, además de distintos gestos de acercamiento mutuo (Rapoport, 2000). Este hecho fue posible gracias al desplazamiento del exembajador Braden por Messersmith en mayo de 1946, quien, a diferencia de su antecesor, estaba preocupado por el avance del comunismo (Simonoff, 2010). En cuanto al primer punto, Rapoport (2000) demuestra que el comercio exterior con los Estados Unidos se intensificó, tal como veremos a continuación (véase tabla 13).

Tabla 13

Comercio Exterior con Estados Unidos (en millones de dólares)

Años	Exportaciones	Importaciones	Saldo	Total intercambio
1943	146,3	45,3	101,9	191,6
1944	153,2	39,9	113,3	193,1
1945	161,4	41,4	120,0	202,8
1946	173,3	167,6	5,7	340,9
1947	159,1	609,3	-450,2	768,4
1948	158,0	577,5	-419,5	735,5
1949	112,0	175,4	-63,4	287,4
1950	240,5	157,5	83,0	398,0
1951	206,2	310,2	-104,0	516,4
1952	174,7	216 8	-42 1	391,5
1953	213 3	135,3	78 0	348 6
1954	140,7	138,4	2 3	279,1
1955	166,6	171,9	-5 3	338,5

Nota. Fuente: Rapoport, 2000. Historia Económica, Política y Social de la Argentina (1880-2000). Ediciones Macchi. Pág. 457.

Como demuestra la tabla 13, las relaciones comerciales con Estados Unidos se intensificaron notoriamente. Durante la etapa 1947-1949, se registró un aumento exponencial de las importaciones de origen estadounidense por un valor de 609 millones de dólares, lo que fue acompañado de un déficit comercial de 450 millones.

Esto obedeció a la necesidad de importar bienes de capital destinados al desarrollo industrial, derivado tanto de la imposibilidad de importar durante el período previo como de la agenda industrialista del gobierno (Belini, 2003). Sin embargo, las relaciones se enfriaron en 1949 producto de la escasez de dólares y la crisis económica, lo que llevó a suspender la remisión de dividendos de empresas extranjeras, de poco agrado para las firmas norteamericanas (Rapoport, 2000).

Más allá del nuevo impulso inicial, los lazos diplomáticos si bien mejoraron gracias a ciertos gestos de acercamiento vinculados al inicio de la Guerra Fría[93], también afloraron tensiones causadas por el Plan Marshall en 1948. Esta política, donde se volcaron los excedentes estadounidenses destinados a la recuperación europea, perjudicó a las finanzas argentinas. Los intentos por incorporar productos argentinos, y latinoamericanos en general, no prosperaron. En teoría, Estados Unidos apuntó contra los altos precios del trigo argentino; además, la estrategia contemplaba que las exportaciones debían realizarse mediante empresas privadas, mientras que el gobierno argentino monopolizó el comercio exterior a través de un organismo estatal. En la práctica, las presiones del lobby agrícola norteamericano frustraron las negociaciones para eliminar la competencia en un contexto donde, además, Perón no era bien visto por la opinión pública de la superpotencia (Skupch, 2009; Simonoff, 2010).

Adicionalmente, los países acreedores del Plan Marshall no podían utilizar esos dólares para comprar productos que no fueran estadounidenses, a excepción de que este no contara con excedentes agrícolas (Simonoff, 2010). Esto jamás sucedió ya que para 1948 este logró una cosecha excepcional de trigo y maíz[94], producto de las favorables condiciones climáticas y de las políticas de apoyo a los agricultores establecidas en el

[93] Estados Unidos, ante la firma por parte de Argentina del Acta de Chapultepec en 1945 como primera iniciativa interamericana luego de la Segunda Guerra Mundial, liberó oro y fondos argentinos retenidos del Banco Nación y del Banco Provincia desde 1944. Por su parte, el gobierno argentino, si bien mostró opiniones divergentes durante las negociaciones del Tratado Interamericano de Asistencia Recíproca (TIAR) en 1947, y, posteriormente, de la Carta de la Organización de los Estados Americanos (OEA) en 1948, firmó ambos acuerdos como muestra de acercamiento. Sin embargo, su ratificación se demoró: el Congreso aprobó el TIAR recién en 1950, en el marco del acercamiento con Estados Unidos que analizaremos más adelante, mientras que la Carta de la OEA fue ratificada en 1956, tras el derrocamiento de Perón. Esta estrategia le permitió al gobierno mantener su autonomía, sin mostrar una subordinación directa ni una confrontación obstruccionista (Escudé, 1983; Simonoff, 2010).

[94] En base a los volúmenes brindados por Skupch (2009), la cosecha norteamericana en 1948 alcanzó 1250 millones de bushels de trigo y 3300 millones de maíz; aproximadamente, casi 32 millones de toneladas de trigo y 84 millones de toneladas de maíz. De estas, 14,5 millones de toneladas de trigo y más de 5 millones de toneladas de maíz fueron las que se esperaban exportar.

New Deal (Skupch, 2009). El incremento del stock norteamericano fue absorbido por las exportaciones a Europa occidental, en el marco de esta estrategia.

El éxito del Plan Marshall tuvo repercusiones negativas para el país sudamericano. En primera instancia, la discriminación norteamericana hacia nuestro país dejó al entonces denominado granero del mundo en una posición desfavorable, reduciendo los potenciales mercados europeos para la colocación de productos argentinos. Como resultado de ello, los precios internacionales de materias primas cayeron estrepitosamente, y con ello la principal fuente de divisas necesarias para avanzar con la industrialización (Bullor, 2013). De esta forma, la rápida recuperación del viejo continente significó el fin de la dependencia de este hacia exportaciones argentinas, lo que marcó el inicio de la crisis económica nacional (Escudé, 1983).

La trampa financiera en la que cayó Argentina tras la inconvertibilidad de la libra[95], y el arrebato de mercados europeos tras la aplicación del Plan Marshall pusieron en jaque al granero del mundo. Por consiguiente, el gobierno llevó a cabo una política diversificadora orientada a contrarrestar la dependencia hacia ambos Estados anglosajones. Se establecieron convenios bilaterales con países que hasta entonces no habían sido socios comerciales habituales de nuestro país, poniendo a prueba el pragmatismo negociador de Perón.

La lógica de los convenios bilaterales respondió a la coyuntura propia de la posguerra. La paralización del comercio durante la Segunda Guerra Mundial, a la par de la escasez, hicieron de este el principal mecanismo de negociación internacional para abastecerse de mercancías necesarias (García, 2005). Estos se acordaban en base a sistemas de compensación, donde se aceptaba el trueque como modalidad para evitar el uso de oro o divisas, intercambiando mercancías sobre montos equivalentes en monedas inconvertibles, tal como la libra en 1947. En dichos acuerdos, se estipulaban los productos a transaccionar entre ambos países por un período de tres a cinco años, renovables anualmente. Además, se fijaban las condiciones comerciales, es decir, las cantidades físicas y la cotización de importación y exportación (Garibotti, 2021).

Esta dinámica no fue novedosa. La Gran Depresión y, consecuentemente, el abandono temporal del patrón oro, significó el quiebre del comercio multilateral. De

[95] Expresión utilizada por Carlos Escudé para referirse a las libras bloqueadas y las trabas en cuanto a la libre disponibilidad de estas para su uso nacional.

este modo, durante los años treinta y cuarenta proliferaron los acuerdos bilaterales como método de intercambio para sobrellevar la crisis mundial (Rapoport, 2000). No obstante, la diferencia radica en que el peronismo utilizó estos convenios como herramientas de planificación y control del comercio a fin de estimular distintos sectores industriales. Adicionalmente, el nuevo gobierno buscó diversificar los mercados con el objetivo de reducir la dependencia de los socios tradicionales y fortalecer una inserción internacional con mayor grado de autonomía (García, 2005).

Es por ello por lo que, el peronismo amplió sus relaciones comerciales con países de Europa occidental, inició negociaciones con el bloque soviético, e incluso se acercó a países latinoamericanos en su afán de constituir la Unión Económica idealizada en la Tercera Posición (García, 2018).

Los principales convenios bilaterales celebrados con países europeos, tanto por el volumen comercial como por la variedad de bienes intercambiados, fueron con España, Suiza, Italia, Francia y Países Bajos[96]. El caso español, acordado en 1946, respondió no solo a objetivos comerciales y financieros, sino también a lazos históricos y culturales entre ambas naciones, y por afinidad ideológica entre Perón y Franco (Rapoport, 2000). En este acuerdo, Argentina se comprometió a venderle por un plazo de cinco años importantes cantidades de maíz, trigo, aceites comestibles y oleaginosas; por su parte, España exportaría palanquilla, chapa negra, plomo, corcho, papel para cigarrillos, aceitunas y aceite de oliva, conforme a las necesidades nacionales. Además, otorgó facilidades crediticias por un monto de m$n 350 millones al Estado español, canalizadas a través de la intervención del IAPI, destinados a que este cumpla con sus obligaciones en adquirir productos argentinos (Memorias del Banco Central, 1946; Rapoport, 2000).

Este convenio marcó un antecedente que volverá a ser utilizado con la Confederación Helvética en 1947. Este convenio suizo-argentino estableció durante la venta a través del IAPI de trigo, maíz, avena, cebada y centeno, durante un período de cinco años. A su vez, Suiza otorgaría maquinarias, motores y artículos farmacéuticos y químicos. Además, se establecía que las cuentas debían equilibrarse, afrontando el

[96] Vale resaltar que estos fueron los de mayor impacto. Para mayor información véase las Memorias del Banco Central de la República Argentina entre los años 1946 y 1955.

déficit por mercadería acordada, francos suizos o pesos argentinos, oro o divisas extranjeras (Memorias del Banco Central, 1946; García, 2005).

Posteriormente, se concretarían convenios bilaterales comerciales y financieros con Francia e Italia en 1947, con una duración de cinco años cada uno. En el primer negociado, mientras que Argentina se comprometió a vender maíz, cebada, oleaginosas, aceite de lino, lanas, cueros y extracto de quebracho a Francia, este otorgaría productos siderúrgicos, mecánicos, eléctricos, químicos, textiles y materiales de transporte. Nuevamente, se otorgó un préstamo de m$n 600 millones, el cual fue utilizado casi en su totalidad a fines de 1947. Además, se estipulaba la facilidad de obtención de patentes, máquinas, técnicos y obreros especializados, con destino a las empresas radicadas en Argentina (Memorias del Banco Central, 1947). En el caso italiano, se reanudan las negociaciones truncadas por el conflicto bélico. Este nuevo acuerdo estableció la venta argentina de trigo, centeno, cebada, maíz, aceite de lino, aceites comestibles, grasa de cerdo y carnes vacunas congeladas. Por su parte, Italia proveyó caños de hierro, aluminio, mármoles, textiles, productos químicos, maquinarias, motores y máquinas de escribir. Además, este concedió facilidades para la venta de buques y suministros. Se facilitó un empréstito por más de m$n 350 millones a tres años (Memorias del Banco Central, 1947).

Ambos tratados fueron renovados en 1953, con la única diferencia de que Italia ahora intercambiaría bienes de capital como tractores, equipos para centrales hidroeléctricas, plantas compresoras de gas y elementos de explotación ferroviaria por las mismas mercancías argentinas (Banco Central de la República Argentina, 1952; Banco Central de la República Argentina, 1953).

Paralelamente, en su afán de buscar nuevos mercados para la colocación de excedentes agropecuarios e importar insumos para el desarrollo industrial, el gobierno mantuvo relaciones con países comunistas y reanudó sus relaciones diplomáticas y comerciales con la URSS[97]; no obstante, los vínculos con la superpotencia no fueron relevantes hasta 1953, donde se produce un acercamiento en profundidad (García, 2005). Como menciona García (2018), esta medida estuvo acorde con la tercera posición, ya que la firma de convenios bilaterales fortaleció la postura autonomista, manteniendo una relación equidistante con la potencia hegemónica occidental.

[97] Cabe aclarar que recién para 1953 se registra un convenio bilateral entre ambas naciones.

Las relaciones con el bloque soviético se inauguraron con la firma de los siguientes convenios bilaterales: Checoslovaquia y Rumania (1947), Hungría y Polonia (1948), Bulgaria (1949)[98]. En el primer caso, se firma con el país checoslovaco un acuerdo a través del IAPI, con duración de cinco años. Este se comprometía a adquirir treinta mil toneladas anuales de trigo, maíz, quebracho, cueros, lanas y aceites; a los que se le sumaron posteriormente, aceite de lino, y oleaginosas. Como contrapartida, Argentina adquirió quince mil toneladas de material de hierro laminado, rieles, caños, aceros, baldosas para revestimientos, materiales refractarios, porcelanas, textiles, equipos industriales, camiones, automóviles y otros elementos de transporte, motores eléctricos, generadores, calderas, grúas y máquinas y demás herramientas. Los pagos se realizaron en coronas checoslovacas a través de una cuenta en el Banco Nacional de Checoslovaquia a nombre del BCRA; adicionalmente, ambas instituciones otorgaron créditos en coronas equivalentes a m$n 20 millones, donde el deudor debió cancelar su saldo en oro o divisas convertibles (Memorias del Banco Central, 1947; García, 2005).

Posteriormente, el IAPI acordó con Rumania un crédito equivalente a 25 millones de dólares estadounidenses destinados a la compra de productos argentinos, los cuales debieron ser saldados en oro o divisas libres. Se exportaron cantidades mínimas anuales de cuero, quebracho y lana principalmente. (Memorias del Banco Central, 1947).

En cuanto al Convenio Comercial y Financiero húngaro-argentino firmado en 1948, este estipulaba la compra por parte de Hungría de cinco mil toneladas de algodón para 1948, y seis mil toneladas por año hasta la finalización del acuerdo. Además, Argentina exportaba cueros, lanas y quebracho. Los pagos se cursaron en dólares con garantía en oro (Memorias del Banco Central, 1948). Por su parte, nuestro país se comprometió a adquirir materiales ferroviarios y trenes, maquinarias y equipos industriales, automotores, productos metalúrgicos y farmacéuticos (García, 2005).

El Convenio polaco-argentino garantizó la venta por parte de Argentina de cueros, lanas, grasas, quebracho, y aceites vegetales dirigidos hacia Polonia, mientras que este intercambió combustibles, químicos, metalúrgicos y material ferroviario. Los saldos se efectuaron en dólares (Memorias del Banco Central, 1948).

[98] Los convenios con Checoslovaquia, Polonia y Rumania fueron renovados y/o actualizados en 1953.

Finalmente, en 1949 se firmó entre Bulgaria y Argentina, cuya duración se extendió hasta 1953. En este, el país sudamericano exportó cueros, lanas, quebracho y aceites a cambio de carbón, madera, cemento, maquinarias y otros productos de origen búlgaro. Nuevamente, los saldos pendientes fueron abonados en oro y dólares con garantía en dicho metal (Memorias del Banco Central, 1949).

Retomando con las relaciones con la Unión Soviética, si bien estas ya habían sido reanudadas apenas asumido el gobierno, a partir de 1953 van a cobrar un impulso significativo tras el encuentro Bravo-Stalin. Esta entrevista entre Iósif Stalin y el embajador argentino en Moscú, Leopoldo Bravo, marcó un acercamiento en términos diplomáticos que derivó en un acuerdo económico y comercial. En este, Argentina se comprometió a brindar lanas, cueros, extracto de quebracho, aceite de lino, y carnes, mientras que la URSS proveyó petróleo, carbón, materias primas industriales y materiales de explotación ferroviaria. Además, la superpotencia abrió un crédito de 100 millones de dólares para la compra de bienes de capital y maquinarias, el cual no fue utilizado (Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, 1953; Rapoport, 1997. Extraído de García, 2018).

El fortalecimiento de los vínculos soviéticos fue una demostración de la política de la Tercera Posición que: "(...) buscaba transitar un camino propio respecto de la opción que presentaban las dos superpotencias. [Además] (...) la Argentina trataba de ganar espacios de maniobra y contrabalancear el acercamiento con el país del Norte, mediante convenios con la URSS" (Rapoport, 2000, pág. 452-453). En síntesis, la implementación de acuerdos bilaterales con miembros del bloque socialista permitió la colocación de excedentes argentinos en el exterior garantizando así la apertura de nuevos mercados. Esto redujo en cierta medida la dependencia de Argentina hacia las potencias occidentales, precisamente Estados Unidos y Gran Bretaña (García, 2005; García, 2018).

Finalmente, no podemos pasar por alto las iniciativas de integración latinoamericana, especialmente sudamericana, propuestas por la política exterior peronista a través de proyectos de unión aduanera y tratados comerciales bilaterales. Estas tenían un doble objetivo: por un lado, la integración de los mercados regionales facilitaría el acceso a materias primas a costos competitivos; por otro lado, esa integración fortalecería el poder de negociación frente a las superpotencias en el

contexto de Guerra Fría. En este sentido, la cooperación fue concebida como un instrumento para superar el aislacionismo internacional que conllevó la posguerra en territorio latinoamericano (Rapoport, 2000). De esta forma: "en conjunto podrían no solo adquirir mayor protagonismo político sino también sortear las restricciones que la economía internacional planteaba a su desarrollo" (Escudé & Cisneros, 1999, pág. 17-18).

Entre 1953 y 1954, Argentina suscribió tratados de unión económica y convenios bilaterales comerciales con Chile, Paraguay, Bolivia, Brasil y Ecuador. En líneas generales, estos contemplaron la liberalización de fronteras, la intensificación del intercambio de productos agropecuarios por materias primas industriales[99], y gestos de cooperación destinados a afianzar vínculos[100] (Escudé & Cisneros, 1999; Rapoport, 2000; Simonoff, 2010).

Si bien estas iniciativas revelaron una agenda regional activa, este proyecto de integración demostró límites y dificultades: rivalidades históricas entre Chile y Bolivia; conflictos por el liderazgo; la ausencia de Brasil debido en parte al contexto interno del gobierno de Vargas tanto como a las pretensiones peronistas de hacer de Argentina el líder regional. De igual forma, el motivo real por el cual la iniciativa no prosperó fue el derrocamiento del gobierno de Perón en 1955. En contraposición, el nuevo gobierno de facto se inclinó por las vías comerciales multilaterales, abandonando la preferencia de los países limítrofes (Rapoport, 2000).

No obstante, si bien ya para este momento las relaciones comerciales se diversificaron, la crisis del sector externo en 1949 llevó a un estancamiento del modelo, por lo que el gobierno dio un giro en su política exterior. El agravamiento de la

[99] Tras el Acta de Santiago firmada en 1953, Argentina se comprometió a intercambiar trigo y carne por cobre, hierro y acero chileno; en marzo se firmó el Acuerdo Comercial entre Argentina y Brasil donde el primero exportaría trigo, animales y materias primas por madera, café, cacao, yerba mate, y demás productos brasileños; en septiembre Argentina y Paraguay firmaron el Protocolo Adicional al Convenio de Unión Económica, donde nuestro país intercambió trigo, frutas, ganado, entre otros productos a cambio de maderas, yerba mate, acero, hierro, etc.; con Ecuador se fijó la comercialización de café, bananas, cacao y petróleo a cambio de trigo, algodón y lanas argentinas; finalmente, el Convenio de Unión Económica entre Argentina y Bolivia de 1954 contempló el intercambio de ganado, trigo, lana, extracto de quebracho y artículos manufacturados por estaño, azufre, maderas y petróleo boliviano (Banco Central de la República Argentina, 1953; Banco Central de la República Argentina, 1953).

[100] Por ejemplo, la defensa en la OEA de la iniciativa gradual y progresiva de unión latinoamericana; la entrega a Paraguay de armamento y medallas obtenidas durante la Guerra de la Triple Alianza, gesto destinado a armonizar los vínculos entre ambos países; el acercamiento con Bolivia afrontando los gastos de la construcción ferroviaria que unió Yacuiba-Santa Cruz, etc. (Sosa, 1982. Extraído de García, 2018; Escudé & Cisneros, 1999; García, 2018).

situación económica debido a la caída en los términos de intercambio en productos agropecuarios, las sequías, y en definitiva, la falta de divisas marcó una nueva etapa en las relaciones con la potencia hegemónica, denominada como *correcta amistad.*

Tal como describe Simonoff (2010), la crisis del sector externo llevó al gobierno a buscar acceso al crédito norteamericano, priorizando el pragmatismo negociador por encima de la impronta nacionalista y antinorteamericana propia de la etapa clásica del peronismo. Por su parte, Estados Unidos, ante la escalada de la Guerra Fría y el polvorín coreano, consideró estratégico reforzar el sistema interamericano incorporando a la Argentina (Simonoff, 2010). Estos factores marcaron un acercamiento entre ambas naciones, independientemente de las tensiones preexistentes derivadas tanto de la neutralidad argentina durante la Segunda Guerra Mundial y la no complementariedad económica de ambas naciones (Rapoport, 2000).

El fortalecimiento de los lazos bilaterales respondió a las intenciones mencionadas anteriormente. En 1950, el secretario de Asuntos Interamericanos estadounidense se reunió con Perón para lograr la ratificación argentina del TIAR[101]. Su éxito facilitó la concesión de un préstamo desde el Eximbank por 125 millones de dólares destinados a saldar los déficits comerciales con dicho país (Rapoport, 2000). No obstante, este demoró siete meses en firmarse ya que el hegemón presionó a nuestro país para lograr la ratificación del TIAR (Simonoff, 2010).

Por su parte, la negativa argentina ante Naciones Unidas sobre alistar tropas nacionales en el paralelo 38, y su reafirmación en la OEA sobre abstenerse de cualquier tipo de compromiso militar enfrió las relaciones entre ambos Estados; sin embargo, esto no significó el retorno de una posición agresiva tal como en el período anterior (Rapoport, 2000). En efecto, la profundización de la crisis argentina en 1952 llevó al gobierno a un giro en cuanto a su política económica. La promulgación de la Ley de Inversiones Extranjeras, cuyo objetivo fue flexibilizar el ingreso de capitales extranjeros, fue bien vista por el gobierno norteamericano, al significar: "una mayor seguridad para las empresas" (Simonoff, 2010, pág. 176). Adicionalmente, la llegada a la presidencia del republicano Dwight Eisenhower significó un acercamiento en el marco de una política de contención global del comunismo, donde se precisaba sellar las fisuras hemisféricas (Gaddis, 1989; Rapoport, 2000).

[101] Tratado Interamericano de Asistencia Recíproca.

Para 1955, las relaciones económico-comerciales mostraban mejoras. Aunque no se firmaron convenios con el nuevo hegemón, los contratos petroleros se convirtieron en el eje de las relaciones comerciales bilaterales. El acuerdo entre el gobierno y la Compañía California Argentina de Petróleo, una subsidiaria de Standard Oil, constituyó la principal negociación durante este período[102]. La empresa se comprometió a invertir 13,5 millones de dólares en un plazo de cuatro años para realizar tareas de explotación petrolera en Santa Cruz. El contrato, que debía estar ratificado por el Congreso, otorgaba una concesión de 40 años con posibilidad de prórroga. El Estado recibiría el 50% de las utilidades y la producción sería vendida a YPF a precios internacionales de referencia. Por su parte, la petrolera obtendría beneficios impositivos y flexibilidad de importar insumos para sus actividades. La compañía podría rescindir el contrato sin costo en caso de que el Estado argentino incumpliera alguna cláusula, siendo esta, además, indemnizada (Rapoport, 2000, pág. 484).

Este recibió una ola de críticas por parte de la oposición e incluso dentro del peronismo, cuestionando la rentabilidad del acuerdo para el país y la supuesta pérdida de soberanía que este conllevaba. Si bien este fue llevado al Congreso en mayo de 1955, el derrocamiento de Perón en septiembre de ese mismo año impidió su aprobación (Rapoport, 2000).

4.3.3 IAPI como sistema de intercambio y relación con el campo

Terminada la Segunda Guerra Mundial, la actividad agraria tendió a estancarse durante la inmediata posguerra independientemente de los altos precios internacionales de productos agropecuarios, bonanza que duró hasta 1949. No obstante, esta actividad continuó siendo la fuente de divisas más importante para la Argentina (Rapoport, 2000). A través de la promulgación del decreto 15.350 en mayo de 1946 se creó el Instituto Argentino de Promoción del Intercambio (IAPI) el cual monopolizó el comercio exterior actuando como comprador de cereales, carnes y oleaginosas a precios fijados por el Estado. Una vez satisfecho el consumo interno, el organismo comercializaba los excedentes en el mercado internacional, obteniendo un margen considerable gracias a los favorables términos de intercambio (Rapoport, 2000).

[102] Existieron a su vez otras tentativas extranjeras para la explotación de petróleo en territorio nacional que no prosperaron (Rapoport, 2000)

Este sistema no fue novedoso ya que existieron las Juntas Reguladoras implementadas durante la Década Infame, donde el Estado fijó los precios y aseguró ganancias al agro en el marco del crac del 29 y la paralización del comercio internacional (Bullor, 2013). No obstante, el contexto internacional durante la implementación del IAPI era diferente; al término de la guerra, este organismo se benefició de los altos precios de productos agropecuarios, apropiándose de parte de la renta agraria destinada a continuar con la agenda económica del gobierno (Rapoport, 2000). Los excedentes obtenidos por el Estado a través del IAPI, frutos derivados de los términos de intercambio favorables, permitieron ejercer una distribución sectorial de los recursos a fin de profundizar el proceso de industrialización (Garibotti, 2021). Esto queda materializado con la asistencia del Estado mediante el otorgamiento de créditos, tipos de cambio diferenciados, y la adquisición de insumos, materias primas y bienes de capital dirigidos hacia los distintos sectores industriales (Rapoport, 2000).

La dinámica entre el productor y el IAPI fue la siguiente: el organismo estableció un esquema de precios básicos a pagar a los productores, otorgándole previsibilidad a la hora de planificar la siembra. En caso de que el pago acordado en las negociaciones resultara mayor al pactado, el instituto se comprometía a reajustarlo; caso contrario, si obtenía menores ganancias, este abonaba lo pactado, sosteniendo el poder de compra y los incentivos rurales (Bullor, 2010). Sin embargo, durante los primeros años del peronismo, la compra de las cosechas ancladas a cotizaciones oficiales perjudicó a los productores agropecuarios por el atraso cambiario, uno de los desincentivos a las exportaciones primarias (Garibotti, 2021). En su función de comprador, el instituto cumplió un doble rol; exportador de productos agropecuarios, e importador de insumos y bienes de capital necesarios para el desarrollo industrial (Rapoport, 2000).

Los principales productos de exportación fueron los cereales, seguidos por la ganadería, las oleaginosas y sus derivados, y los forestales. Cada una recibía un tratamiento especial según su origen para su exportación; en el caso de algunos cereales y oleaginosas[103], su operación se realizaba de forma directa, donde el IAPI compraba a

[103] El trigo, girasol, maní, lino, aceites en general (Novick, 2022). No obstante, téngase en mente la importancia del trigo por su rentabilidad a la hora de obtención de divisas.

los productores y vendía por su cuenta. Por otro lado, a otros bienes exportables se les dio un tratamiento diferencial[104], donde el exportador cedía al IAPI un porcentaje establecido por el organismo, de forma fija o previa autorización de la venta, en base al valor FOB (Libre a Bordo)[105]. Adicionalmente, el instituto compraba una parte de la producción destinada a la exportación y el resto quedaba en manos de privados. Finalmente, los productos ganaderos eran vendidos en forma calzada, donde la compra y venta se realizaba de forma simultánea, siendo el IAPI un mero intermediario por más de fijar precios de compra y de exportación (Novick, 2022).

Tabla 14

Valor (en millones de pesos moneda nacional, M$N) y volumen físico (en millones de toneladas) de exportaciones realizadas por el IAPI, 1949-1954.

Año	Total (Ton)	Total (MM M$N)	Cereales		Ganadería		Forestales		Oleaginosas y derivados	
			Ton	MM	Ton	MM	Ton	MM	Ton	MM
1949	8.558	3.679	6.630	1.808	774	1.343	98	88	1.056	440
1950	5.583	3.823	3.383	1.145	684	1.463	283	310	1.233	905
1951	5.091	4.608	3.560	1.765	408	1.465	171	261	952	1.117
1952	2.662	2.657	1.258	645	415	1.291	195	364	794	357
1953	7.945	5.057	6.457	2.455	450	1.782	148	341	890	479
1954	9.818	5.594	8.352	2.543	516	2.245	135	313	815	493

Nota. Ton = millones de toneladas; MM = millones de M$N. Fuente: Adaptado de Novick (2022). "IAPI: Auge y decadencia. El comercio exterior durante el peronismo" Instituto de Investigaciones Gino Germani. Buenos Aires. Pág. 164-165.

Como podemos observar en el recurso anterior (véase tabla 14), la actividad exportadora entró en declive a partir de 1949. Esto respondió a dos causas; en primer lugar el deterioro de los términos de intercambio tras las fuertes fluctuaciones de los

[104] Principalmente al maíz, la avena, cebada, centeno, algodón y al tung (Novick, 2022).
[105] Free On Board en inglés.

precios en productos del sector primario a partir de 1948[106]. El incremento de la producción triguera por parte de los competidores[107] y la recuperación agrícola en Europa, produjeron una caída en las cotizaciones externas de las principales fuentes de divisas de la Argentina (Novick, 2022). Por otro lado, las sequías en el periodo 1951-1952 castigaron severamente a los productores, y con ello, a las cuentas macroeconómicas del país (Bullor, 2013). Si bien, en paralelo al desarrollo del conflicto coreano, la demanda de productos agrícolas nacionales repuntó, alcanzando cierta recuperación en 1953, en la práctica, el mercado externo mantuvo una tendencia a la baja hasta 1955 (Novick, 2022). Estas oscilaciones demostraron los límites de la estructura económica, marcada por la vulnerabilidad externa y su dependencia de los precios y la demanda de bienes agropecuarios (Bullor, 2013).

En cuanto a su rol de importador, el Estado decidía discrecionalmente qué importar, en cuántas cantidades y a qué actores beneficiaba a través de licitaciones (Bullor, 2013). Estas operaciones se realizaron en forma de consignaciones, donde IAPI era solamente un intermediario en la distribución de productos, o en cambio, en forma de compras, adquiriendo mercancías del exterior las cuales acumulaba en depósitos. (Novick, 2022). Las principales importaciones fueron: productos metalúrgicos; materiales de construcción; motores y maquinarias, tanto de construcción como transporte; textiles e incluso bienes de consumo no durables (Novick, 2022).

Adicionalmente, el IAPI cumplía funciones financieras, subsidiarias, y de promoción y fomento. La actuación del organismo acaparaba funciones como interventor en nacionalizaciones tales como las compras de los ferrocarriles, compañías de gas, teléfonos, etc., y también en el otorgamiento de créditos a los gobiernos provinciales destinados a la compra de bienes de capital[108] (Bullor, 2010). Por su parte, el instituto financió a empresas mixtas y privadas de los distintos sectores, particularmente a las industrias frigoríficas, metalúrgicas, jaboneras, con el doble objetivo de asistirlas, y subvencionar los bienes de consumo masivo para sostener el poder adquisitivo de la población (Novick, 2022).

[106] Tanto el trigo, el maíz, el centeno, la avena y la cebada fueron los cereales más importantes, los cuales sufrieron de estas fluctuaciones en sus precios.
[107] La producción de trigo, principal cultivo en las exportaciones argentinas aumentó notoriamente en Estados Unidos, Canadá y Europa (Novick, 2022).
[108] Maquinarias agrícolas, motores, camiones y equipos de construcción (Novick, 2022).

Este llevaba a cabo sus ventas externas de dos maneras. En primer lugar, cerraba negociados directamente con representantes de gobiernos extranjeros, como lo hizo con Suiza, Hungría, Italia, Países Bajos, Noruega, Finlandia, Dinamarca, Brasil, entre otros. Por otro lado, acordaba mediante canales privados, donde las empresas exportadoras adquirían los granos al IAPI y posteriormente los enviaban a los mercados consumidores del exterior (Rapoport, 2000).

Este sistema comercial encuentra su justificación en el contexto económico internacional. Primeramente, el sistema de comercio internacional bilateral de la inmediata posguerra donde no existían precios internacionales de referencia, sino que las condiciones eran establecidas directamente entre las partes, por lo que tener un sistema centralizado garantizó mayor poder de negociación. En segunda instancia, las secuelas de la Segunda Guerra obligaron a vender a crédito, mientras el IAPI permitió asumir mayores riesgos y extender los plazos de pagos (Gerchunoff & Llach, 1998). No obstante, aunque los precios de productos exportables eran menos susceptibles a fluctuaciones violentas, los convenios bilaterales compensatorios impidieron exportar en divisas convertibles al dólar, lo que complejizó la industrialización (Garibotti, 2021).

La crisis del sector externo condicionó el accionar del IAPI. El deterioro de los términos de intercambio, en tándem con el aumento en el precio de las manufacturas industriales, pusieron punto final al armónico sistema. Como si fuera poco, las pésimas condiciones climáticas a principios de los años cincuenta, marcadas por persistentes sequías, agudizaron la crisis y acentuaron la escasez de divisas en una economía dependiente de sus ingresos externos (Bullor, 2010). A nivel externo, la reconstrucción del aparato productivo europeo, y la exclusión de Argentina en su participación al Plan Marshall, condicionaron aún más la demanda de productos argentinos en el extranjero. (Novick, 2022).

En su conjunto, este entorno adverso llevó al gobierno a replantear su estrategia económica y, en definitiva, a barajar y dar de nuevo. En el marco del Segundo Plan Quinquenal (1953-1957) y su respectivo plan de estabilización, el IAPI no estuvo exento de la reorientación económica a la cual tuvo que someterse el gobierno. Según Bullor (2010, pág. 23): “las medidas del segundo gobierno se dieron en miras a aumentar la producción agropecuaria, elevando la tasa de ganancia agraria y

estimulando la modernización, con una apertura a los capitales extranjeros (mayormente italianos y alemanes), a las importaciones y la instalación de fábricas de tractores. La crítica hacia el latifundio se trasladó a la tierra improductiva modificando el impuesto a los réditos en miras al aumento de la productividad, perjudicando a los que no producían."

De esta forma, en correlación con los estímulos hacia el agro, el IAPI otorgó subsidios directa e indirectamente. En el primer caso, la institución mantuvo los precios básicos de productos agropecuarios, a pesar de su tendencia a la baja en los mercados internacionales; es decir, el organismo compró la cosecha a valores muy por encima de su precio internacional a fin de evitar los desincentivos causados por la caída de los precios externos, garantizando una mayor estabilidad económica al sector rural (Barbagallo & Rougier, 2017). En cuanto al segundo tipo de subvención, dicha entidad absorbió los quebrantos generados en la comercialización de mercaderías agropecuarias, actuando como un mecanismo compensador ante los términos de intercambio desfavorables (Rapoport, 2000).

Si bien estas medidas mejoraron la situación del agropecuario, el aumento de los subsidios otorgados por el IAPI comprometió las endeudadas cuentas de la institución. Los subsidios que la entidad destinó al sector privado sumaron casi 99 millones de m$n, con un 60% dirigido al agro y un 40% al sector ganadero; esta cifra se multiplicó por cinco para 1950. En 1954, la financiación del IAPI en este ámbito superó los 4.000 millones de m$n, aumentando la participación al 70% para el agro y al 25% para la ganadería. (Novick, 2022)[109].

El IAPI fue adoptando un rol cada vez más acotado, limitándose a brindar asistencia al sector agropecuario a través de subsidios frente al estancamiento externo, lo que debilitó su capacidad para actuar como monopolizador del comercio exterior. Su participación en las exportaciones cayó del 99% en 1949 a un 61% en 1952, aunque repuntó en 1953, interviniendo en el 70% de los saldos exportables (Bullor, 2013). La pérdida de autonomía se profundizó en 1954, cuando el Congreso promulgó dos leyes que dieron origen al Instituto Nacional de Granos y Elevadores (Ley 14.378) y el

[109] Para más información véase tabla 16 en Novick (2022): IAPI: Auge y decadencia. El comercio exterior durante el peronismo, pág. 176.

Instituto Nacional de la Carne (Ley 14.379)[110]. Ambas normas despojaron al IAPI de su función como comercializador de productos agropecuarios, eliminando así su carácter monopólico (Novick, 2022).

De este modo, las contradicciones internas de la segunda etapa peronista marcaron el fracaso de la institución. Ya sea por su poca flexibilidad para adaptarse ante las nuevas condiciones externas[111] y su crítico endeudamiento, el capitalizador de la industria nacional devino en un mero subsidiario del sector privado (Novick, 2022). Tras el derrocamiento de Perón en 1955, el nuevo gobierno de facto emitió por decreto la liquidación del IAPI, el cual no fue disuelto hasta 1969; no obstante, su cese de facultades constituyó: "la muerte de un paciente ya en estado de coma" (Novick, 2022, pág. 125).

4.4 Conclusiones preliminares

El Estado argentino, entre 1946 y 1955, llevó adelante un ambicioso programa destinado a transformar su modelo económico hacia uno de base industrial. Durante el mandato de Juan Domingo Perón, se impulsaron medidas orientadas a fortalecer la capacidad productiva industrial a través de la intervención en sectores estratégicos. Con la sustitución de importaciones y la expansión del mercado interno como ejes centrales de su política económica, el gobierno buscó reducir la dependencia externa y promover el desarrollo fabril.

El Estado peronista desplegó una batería de herramientas de política industrial orientadas a proteger y fomentar el desarrollo manufacturero. Entre ellas destacamos la elevación de aranceles aduaneros[112], la intensificación de cuotas de importación[113],

[110] Ambas disueltas en 1991, durante el menemismo.
[111] Es decir, términos de intercambio desfavorables y, consecuentemente, la caída de los precios internacionales de productos agropecuarios.
[112] Si bien las barreras arancelarias fueron incrementadas durante este período, no fueron el instrumento más utilizado por dos motivos. En primer lugar, la rigidez de la tarifa aduanera frente a las fluctuaciones en la disponibilidad de divisas y a los cambios en las prioridades del gobierno, condujo a la preferencia de instrumentos más pragmáticos (Garibotti, 2021). Por su parte, la dificultad de modificar lo acordado en los convenios bilaterales llevó a que el gobierno opte por alternativas para discriminar productos por su origen. De esta forma, las herramientas arancelarias, como los derechos de importación, fueron utilizadas de forma marginal en comparación con mecanismos paraarancelarios, como cuotas de importación, permisos previos de cambio y tipos de cambio diferenciales (Belini, 2003).
[113] Estas se convirtieron en la herramienta cuantitativa predilecta debido a su adaptabilidad para la política económica peronista. Permitían importar conforme a las reservas de divisas disponibles, restringir el

permisos previos de cambio[114] y la continuidad del decreto 14.630/44. A ello se sumaron subsidios sectoriales, el acceso preferencial al crédito a través del Banco de Crédito Industrial, y el redireccionamiento de divisas captadas del agro hacia la industria por el control del comercio exterior a través del IAPI. Además, las nacionalizaciones estratégicas y el fortalecimiento de las empresas estatales se articularon con la política de pleno empleo y mejoras en los ingresos destinados a estimular la demanda interna (Rapoport, 2000; Belini, 2003; Garibotti, 2021).

A través de los Planes Quinquenales, el Estado intentó consolidar un modelo de industrialización tardía asumiendo un papel de planificador, empresario y financista. La articulación de medidas de financiamiento productivo, protección comercial e intervención directa estuvieron destinadas a fomentar un círculo virtuoso entre la industria, el empleo y el consumo; no obstante, la efectividad del modelo se vio condicionada al corto plazo.

La crisis de 1949 demostró los límites estructurales de la matriz productiva nacional, que, pese al intento de convertir a Argentina en un país industrial, continuó siendo altamente dependiente del agro como proveedor de divisas. El deterioro en los términos de intercambio y la reducción de los saldos exportables que provocaron la falta de divisas, fueron agravantes para la industria al limitar la compra de bienes industriales importados vitales para la continuidad del proyecto. Como menciona Novick (2022, pág. 127): "el proceso de industrialización se caracterizó por sustituir artículos importados de consumo, intensificándose el desarrollo de la industria liviana y sólo de las etapas finales de la industria pesada. En síntesis, las posibilidades de crecimiento interno aún quedaban supeditadas a la provisión desde el exterior de bienes esenciales

ingreso de artículos extranjeros según su origen, y evadir las condiciones de los acuerdos bilaterales (Belini, 2003). Estuvieron destinadas a limitar las importaciones de aquellos productos considerados estratégicos por el gobierno, con la finalidad de fomentar su producción nacional y reducir la dependencia del abastecimiento externo (Belini, 2003; Garibotti, 2021). Las cuotas fueron gestionadas a través del Instituto Argentino de Promoción del Intercambio (IAPI), que podía importar productos directamente o mediante firmas importadoras. Estas compras al exterior debían ser autorizadas por medio de permisos previos de cambio del Banco Central, los cuales fijaban las divisas a utilizar, así como la clasificación de la mercadería (B.C.R.A. 1946).

[114] Una vez inscritos los interesados en el Registro de Exportadores e Importadores, la burocracia nacional autorizaba las operaciones con base en la disponibilidad de divisas (Garibotti, 2021). Para llevarla a cabo, se otorgaba un certificado de necesidad donde "se garantizaba que el producto que se quería importar no era fabricado por la industria argentina o bien solo se producía en cantidades o calidades inferiores a la demanda" (Belini, 2003, pág. 128). Una vez otorgado este documento, el Banco Central autorizaba la compra en el extranjero del producto necesitado (Belini, 2003).

[sumado a] los obstáculos (...) que Estados Unidos desplegó contra el proceso industrializador argentino, dado que temía su competencia".

Por su parte, las transiciones sistémicas en el plano internacional representaron un desafío para la Argentina. La debilitación de Gran Bretaña, histórico socio comercial y principal destino de productos agropecuarios, impactó directamente en las cuentas nacionales. El quiebre de la asociación comercial anglo-argentina, agravado por la inconvertibilidad de la libra, rompió un esquema que facilitaba el acceso a las divisas requeridas para importar insumos y sostener el modelo industrialista. La consolidación de Estados Unidos como superpotencia complejizó aún más esta situación. Su escaso interés geopolítico en América Latina ante la prioridad estratégica de Europa y Asia durante la primera etapa de la Guerra Fría; tensos vínculos diplomáticos previos; y al enfrentamiento causado por economías competitivas en el rubro agropecuario, fueron algunos factores que llevaron a la marginación de Argentina en el nuevo orden económico mundial. En base a este último punto, a diferencia de la potencia imperial británica, cuya economía era complementaria a la estructura agroexportadora argentina, la estadounidense representaba un modelo competitivo en el mercado agrícola. Este ofrecía escasas oportunidades de intercambio simétrico, haciendo que, bajo nuestra perspectiva, tenga poco interés en integrar a la Argentina a su órbita comercial.

En síntesis, el peronismo sentó las bases de un proceso de industrialización con protagonismo estatal, pero no logró consolidar una estructura productiva capaz de sostenerse en el tiempo sin apoyo externo. Además, no pudo afianzar un sistema industrial financieramente viable que reemplace al agro como principal motor económico del país. Su modelo fue socialmente expansivo y parcialmente exitoso, pero no consiguió transformar la realidad estructural del país, vulnerable frente a las restricciones externas, sus limitaciones internas, y a los cambios del sistema internacional.

5 Conclusiones

A lo largo de este trabajo de investigación hemos indagado acerca de cómo se llevaron a cabo los procesos de industrialización en Japón y Argentina durante la posguerra (1946-1955), con el objetivo de llevar a cabo un análisis comparativo de los mismos. A fin de responder a este interrogante, se ha tomado como eje transversal de la investigación los distintos condicionamientos internos y externos, tomando como referencia tres ejes centrales: el impacto de los procesos políticos internos en la formulación de políticas industrialistas, la articulación de los instrumentos de política industrial en cada país, y la influencia de la transición hegemónica de Gran Bretaña a Estados Unidos sobre las estrategias de inserción comercial.

El capítulo I estuvo dedicado al marco teórico con la finalidad de definir conceptos considerados vitales para el entendimiento integral de nuestra investigación. Puntualmente desarrollamos qué es la política industrial, el deterioro de los términos de intercambio, proteccionismo, como así aquellos términos entre vinculaciones externas tales como geoeconomía y geopolítica, y Estado hegemón. El capítulo II se focalizó en la reconstrucción industrial japonesa tras la Segunda Guerra Mundial, señalando el período de la ocupación estadounidense con sus respectivas reformas impuestas, la planificación industrial, y la Guerra de Corea como impulsora de su crecimiento. De manera similar, el capítulo III estuvo centrado en el proyecto industrialista argentino durante el peronismo, incluyendo los Planes Quinquenales, las políticas de protección, fomento y crédito dirigido al naciente sector manufacturero, la regulación del comercio exterior y los desafíos macroeconómicos de la época. Para cerrar, en el siguiente apartado se integrarán los hallazgos destinados a comparar ambas experiencias. En este, concluiremos sobre las razones por las cuales, bajo nuestro punto de vista, Japón logró consolidar un modelo de industrialización sostenido, mientras que Argentina enfrentó limitaciones estructurales que obstaculizaron su desarrollo.

En primer lugar, en ambos casos los procesos políticos internos luego de la Segunda Guerra Mundial fueron determinantes a la hora de diseñar sus respectivas estrategias industriales, otorgando resultados divergentes. En el caso japonés, la ocupación estadounidense a través de la SCAP impulsó reformas que reestructuraron la base política y económica del país. Paralelamente, la renuncia a toda ambición militarista por parte de la elite gobernante japonesa mediante la Doctrina Yoshida

garantizó estabilidad política y consenso interno, priorizando la recuperación económica por encima de la soberanía militar. Este consenso político, coaccionado en un primer momento, posibilitó la reconstrucción industrial orientada a las industrias de base, tales como el acero y el carbón y, posteriormente de industria pesada, la cual fue altamente demandada durante la Guerra de Corea.

Por su parte, Argentina también buscó transformar su estructura productiva partiendo de una matriz agroexportadora, a diferencia de Japón cuyo pasado reciente ya había estado marcado por una matriz industrializada. Para contrarrestar esta situación, el gobierno peronista buscó impulsar la actividad manufacturera a través de la industrialización por sustitución de importaciones, donde el Estado adquirió un rol protagónico. Siendo el promotor de la industria, este se orientó a fomentar la manufactura de bienes de consumo y al mantenimiento del pleno empleo; no obstante, esta diversificación productiva no logró desplazar al sector agropecuario como fuente de divisas. Tal como menciona Novick (2022, pág. 127): "Si bien en la dinámica económica interna el sector agrícola fue desplazado por el industrial, este último no alcanzó un crecimiento constante. El proceso de industrialización se caracterizó por sustituir artículos importados de consumo, intensificándose el desarrollo de la industria liviana y sólo de las etapas finales de la industria pesada". La fuerte centralidad del agro como motor económico, desmejorado tras el deterioro en los términos de intercambio en materias primas sumados a las sequías entre 1949 y 1952, limitaron el ambicioso proyecto industrializador. Adicionalmente, la falta de consenso político interno y la inestabilidad política obstaculizaron la posibilidad de consolidar una política industrial sostenible a largo plazo, diversificada y con escasa vulnerabilidad frente a las fluctuaciones externas.

En segundo lugar, podemos afirmar que Japón utilizó de forma más coherente, coordinada y con continuidad a largo plazo, los instrumentos llevados a cabo para su reactivación industrial. En dicho caso, se planificó de forma secuencial y articulada, estabilizando la economía a través del Plan Dodge, mientras que se planificaba a qué sectores estratégicos proteger mediante el Plan de Producción Prioritaria. La Guerra de Corea catapultó la demanda externa de productos industrializados japoneses, lo que no solo recuperó al sector industrial, sino que también impulsó un crecimiento sin precedentes. Obtenidos los beneficios tras el estallido del conflicto coreano, la

importación masiva de tecnología permitió mejorar los productos exportables, orientándose a consolidarse como una economía competitiva en el mercado global. Lo que aseguró la continuidad de las políticas industriales a largo plazo fue la cooperación entre el Estado, la banca y el sector privado, siendo esta estrecha relación el pilar del éxito japonés.

En cambio, el caso argentino no contó con el mismo grado de articulación. El Instituto Argentino de Promoción del Intercambio (IAPI) logró canalizar en un primer momento recursos obtenidos de las exportaciones para redirigirlos hacia la industria; sin embargo, las sequías iniciadas y el deterioro en los términos de intercambio a finales de la década del cuarenta, pusieron en jaque el buen funcionamiento de la institución. Por su parte, el Banco de Crédito Industrial Argentino (BCIA) constituyó una herramienta clave pero insuficiente; aun cuando facilitó crédito accesible a las industrias y estimuló la industria ligera y el mercado interno, careció de criterio para priorizar industrias base y financió actividades ajenas al sector manufacturero. Además, la falta de divisas derivada de la crisis del sector externo entre 1949 y 1952, llevó a giros en la política económica, dificultando aún más la consolidación de una estrategia industrial sostenida.

En cuanto al cambio sistémico, la transición hegemónica de Gran Bretaña a Estados Unidos tuvo impactos opuestos. En un primer momento, la superpotencia buscó penalizar y neutralizar a Japón por la Segunda Guerra Mundial, pero con el ascenso de la amenaza comunista, la política para con el país asiático viró. La aparición de la Guerra Fría llevó a Estados Unidos a que Japón pase a ser un aliado con prioridad geopolítica; se buscó favorecer su reconstrucción industrial a través de financiamiento, la integración a nuevos mercados del bloque capitalista, y se le dio acceso a nueva tecnología. A ello se le sumó el impulso extraordinario en la demanda externa de bienes y servicios nipones durante la Guerra de Corea, siendo las compras militares el estímulo externo que aceleró su reactivación económica e industrial. De esta forma, Japón se convirtió en un aliado estadounidense y pilar del bloque capitalista en Asia-Pacífico, lo que le brindó apoyo externo y le permitió llevar a cabo un proceso de industrialización sostenido, complementada por la planificación interna y la modernización productiva.

En cambio, para la Argentina, el escenario fue distinto. El declive de su principal comprador de exportaciones y principal garante de divisas entorpeció el esquema triangular, y por ende, la sostenibilidad del proyecto industrialista nacional. La

inconvertibilidad de la libra, sumado al saldo bloqueado a favor de Argentina condicionó aún más esta posición. Por su parte, el ascenso de Estados Unidos como nueva potencia hegemónica no significó una oportunidad para la economía argentina. Debido a las implicancias de la Guerra Fría, el gobierno estadounidense priorizó la recuperación europea y la contención del comunismo en Asia durante los tiempos del conflicto coreano, resultando América Latina una región de bajo interés geopolítico. Además de acarrear tensiones diplomáticas previas y durante una primera etapa del peronismo, ambas economías, como ya hemos mencionado, han sido más competitivas que complementarias. Para paliar tanto la dependencia externa hacia ambos países como la pérdida de mercados europeos, el pragmatismo peronista llevó a la diversificación de los mercados con naciones con las cuales antes no se había comercializado. No obstante, la crisis del sector externo marcó un límite estructural en cuanto al proceso de industrialización que obligó al gobierno a mantener mejores vínculos diplomáticos con la superpotencia occidental. En su conjunto, esto causó que Argentina haya enfrentado un contexto internacional más adverso, agravado por los límites estructurales ya presentes en su economía.

En función del análisis realizado, y considerando tanto la pregunta de investigación como los objetivos planteados en la introducción, concluimos que la hipótesis se verifica totalmente y responde de forma consistente al problema de estudio. Lo plasmado demuestra que, en el caso japonés, la estabilidad política y la coherencia en la planificación de políticas industriales permitió articular una estrategia industrial sostenida y favorable en el contexto internacional de posguerra. No obstante, esto no podría haber sido posible sin la ayuda externa de Estados Unidos. Independientemente del daño humanitario y material causado durante la Segunda Guerra Mundial, la importancia geopolítica de Japón durante los inicios de la Guerra Fría llevó a que su recuperación pase a ser una prioridad para la nueva potencia hegemónica ascendente. Sin la asistencia financiera otorgada durante la ocupación norteamericana que derivó en una balanza de pagos positiva, sumado al incremento de demanda externa de bienes y servicios prestados durante la Guerra de Corea, materializado en la cuenta de compras militares, la recuperación habría sido difícil, si no imposible.

En contraste, los límites estructurales de Argentina se hicieron evidentes a medida que avanzaba la posguerra. En el plano interno, la inestabilidad política, la falta

de consensos y contradicciones de la clase dirigente, tanto oficialistas como opositores, impidieron la articulación de una política industrial largoplacista. Por su parte, la crisis del sector externo condicionó tanto al aparato productivo como así a la coordinación y la naturaleza de los instrumentos creados para el impulso industrial. La escasez de divisas condicionó el accionar del IAPI y del Banco de Crédito Industrial, resultando en un proceso de industrialización orientado a la producción de bienes livianos, sin focalizarse en manufacturas estratégicas.

La fragilidad interna se combinó con un sistema internacional adverso; la pérdida del mercado británico, principal comprador de exportaciones agropecuarias nacionales, junto con la rápida recuperación de las economías europeas bajo el Plan Marshall, redujeron drásticamente la demanda externa de mercancías argentinas. Paralelamente, el ascenso norteamericano no representó para la Argentina una oportunidad de crecimiento. Formalizada la OEA, la región latinoamericana dejó de ser relevante geopolíticamente para el nuevo hegemón, quien se centró en contrarrestar el avance soviético mientras cooperaba en la reconstrucción de los países europeos. Simultáneamente, las tensiones que se venían acarreando entre ambos países y la postura antinorteamericana peronista, limitaron aún más el acceso a financiamiento y la posibilidad de integrarse a dicha esfera económica. Para contrarrestar la dependencia al mercado anglosajón, el gobierno decidió diversificar su política comercial, llevando a cabo negociaciones con nuevos socios. Primando el pragmatismo, se negoció con países soviéticos, latinoamericanos, y se profundizaron los acuerdos con algunos Estados europeos. No obstante, las sequías y la volatilidad de los precios internacionales de materias primas a fines de la década del cuarenta condicionaron el modelo fabril, impidiendo consolidar un proceso de industrialización sólido, diversificado y competitivo.

Si bien tuvo un éxito parcial, la industrialización por sustitución de importaciones fue un modelo incapaz de desplazar al sector agropecuario como motor económico nacional; como consecuencia, la persistente dependencia del agro como principal proveedor de divisas dejó una economía vulnerable frente a las oscilaciones externas, problema endémico que persiste hasta nuestros días.

En síntesis, podemos afirmar que el éxito del proceso de industrialización de ambos países estuvo condicionado por su estructura interna y por el contexto

internacional. Japón, pese a la devastación absoluta, articuló reformas profundas y se benefició de un entorno externo favorable, impulsando con éxito su reindustrialización. Argentina, partiendo de mejores bases iniciales, no logró superar sus limitaciones estructurales y se enfrentó a un sistema internacional que pareció excluirla más que integrarla en las discusiones del tablero internacional. Como una vez ha planteado Escudé (1983, pág. 379), quizás una victoria aliada con hegemonía británica o, en segunda instancia, en manos de las potencias del Eje, habría sido beneficiosa debido a la complementariedad de sus economías y por la falta de rivalidades con la Argentina. No obstante, en base a lo ya mencionado, no nos queda más que reflexionar acerca de la frase con la cual iniciamos esta investigación: "Hay cuatro clases de países: desarrollados, en vías de desarrollo, Japón y Argentina". (El Mundo, 2018).

Como comentario final, creemos necesario señalar lo siguiente. Debido al paso de los años, hay información a la cual no hemos podido acceder para su análisis, tal como una balanza de pagos para el caso argentino, como así documentación oficial acerca de la performance de las instituciones japonesas.

6 Bibliografía

- **Abboushi, S. (2010).** *Trade protectionism: reasons and outcomes. Journal of Global Competitiveness*, Vol. 20, No. 5, pp. 384-394. Disponible en: https://www.researchgate.net/publication/235283803_Trade_protectionism_Reasons_and_outcomes
- **Altimir, Oscar; Santamaría, Horacio y Sourrouille, Juan (1967).** *"Los instrumentos de Promoción Industrial en la Posguerra"*, Desarrollo Económico, Vol. 5 y 6, Nros. 21 a 27.
- **Aydın, G. (2019).** ***The ebb and flow in the US trade policy:*** *Does the hegemonic stability theory have explanatory power? Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 33(4), 1345–1366. Recuperado de* ***https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/841786***
- **Barbagallo, L. & Rougier, M. (2017).** *La política monetaria y crediticia durante el peronismo: un análisis de la estadística.* EJES de Economía y Sociedad, 1(1), 45–73
- **Barbé, E. (1995).** *Relaciones Internacionales*. Biblioteca Universidad Empresarial Siglo Veintiuno. Editorial Tecnos.
- **Belini, C. (2003*).*** *La industria durante el primer peronismo (1946-1955): Un análisis y su impacto*. Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires.
- **Belini, C. (2010).** *La promoción industrial durante el peronismo. Impacto y límites de la ley de industrias de interés nacional*. Universidad Católica Argentina.
- **Blackwill, R. D., & Harris, J. M. (2016)**. *War by other means: Geoeconomics and statecraft*. Harvard University Press.
- **Brennan, J. (1997).** *Industriales y "Bolicheros": La Actividad Económica y la Alianza Populista Peronista, 1943-1976.* Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana "Dr. Emilio Ravignani"
- **Bullor, L. (2010).** *El IAPI durante los primeros gobiernos peronistas.* Centro Interdisciplinario de Estudios Agrarios (CIEA).

- **Bullor, L. (2013).** *El IAPI y la determinación de los precios básicos pagados al productor entre 1946 y 1955.* XIV Jornadas Interescuelas/Departamentos de Historia. Departamento de Historia de la Facultad de Filosofía y Letras. Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza.
- **Cardozo, D., Levoratti, J., & Tedeschi, G. (2024).** *Estado, crisis y políticas públicas en el peronismo clásico (1946-1955): Hacia una sistematización de su accionar en materia ferroviaria, energética y educativa.* Universidad Nacional Arturo Jauretche.
- **Chung, J. S. (2020).** *Japan's Special Procurement in the 1950s and the Cold War Structure. Seoul National University*. Disponible en: https://s-space.snu.ac.kr/bitstream/10371/171271/1/01_CHUNG%20Jin-Sung.pdf
- **Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2024).** ***"****Raúl Prebisch y los desafíos del Siglo XXI; Términos de intercambio"*. Biblioteca de la CEPAL. Disponible en: https://biblioguias.cepal.org/portalprebisch/SXXI/TerminosIntercambio#:~:text=El%20deterioro%20de%20los%20t%C3%A9rminos,con%20el%20correr%20del%20tiempo.
- **Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (1986).** *Revista de la Cepal nro 28.* Santiago de Chile.
- **Escudé, C. (1983).** *Gran Bretaña, Estados Unidos y la declinación de Argentina 1942-1949.* Editorial Belgrano.
- **Escudé, C. & Cisneros, A. (1999*).*** *Historia general de las relaciones exteriores de la República Argentina.* Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales (CARI).Disponible en: https://cari.org.ar/archivo_historico_digital/recursos/hgrreera.html
- **Tomo XI:** *Las relaciones económicas externas de la Argentina, 1943-1989.* Capítulo 52. Disponible: https://cari.org.ar/archivo_historico_digital/pdf/hgrreera/TOMO%20XI.pdf
    - Tomo XIII: Las relaciones políticas, 1943-1966. Capítulo 60 y 61. Disponible en: https://cari.org.ar/archivo_historico_digital/pdf/hgrreera/TOMO%20XIII.pdf

- **Ferrer, A. (1991).** *Perspectivas heterodoxas en el informe Okita acerca de la economía argentina. Fondo de Cultura Económica*, 497-520.
- **Ferrer, A. (2021).** La Economía Argentina: Desde sus orígenes hasta principios del siglo XXI. *Fondo de Cultura Económica*.
- **Flath, D. (2005).** *The Japanese economy* (2nd ed.). Oxford University Press.
- **Gaddis, J. L.(1989).** *Estrategias de la Contención*. Grupo Editor Latinoamericano.
- **García, M. C. (2018).** *El modelo de política exterior del gobierno de Juan Domingo Perón en el período 1945-1955: la Tercera Posición y la Doctrina Justicialista, entre el pragmatismo y el principismo.* Universidad Nacional de Rosario. Disponible en:https://rephip.unr.edu.ar/items/89276d64-a7c7-4c35-b47c-f80eadf7236d
- **García, R. (2005).** *Política Comercial Bilateral Argentina: 1931-1955.* Universidad Torcuato Di Tella.
- **Garibotti, M. H. (2021).** *Restricción externa y administración del comercio exterior (1946-1962).* En Jauregui, A. & Belini, C. (2021). *Desafíos a la innovación: Intervención del Estado e industrialización en la Argentina* (1930-2001). Pág. 67-109. Disponible en https://www.researchgate.net/publication/351854086_Desafios_a_la_innovacion_Intervencion_del_estado_e_industrializacion_1930-2001
- **Gerchunoff, P. & Llach, L. (1998*).*** *El ciclo de la ilusión y el desencanto: un siglo de políticas económicas argentinas*. Editorial Ariel.
- **Giacalone, R. (2016).** *Geopolítica y geoeconomía en el proceso globalizador.* Universidad Cooperativa de Colombia, Centro de Pensamiento Global, Bogotá.
- **Gilpin, R. and Gilpin, J. M. (2001).** *Global Political Economy: Understanding the International Economic Order.* Princeton University Press, Princeton. Disponible en: https://dl1.cuni.cz/pluginfile.php/264754/mod_resource/content/1/Gilpin_Global%20Political%20Economz.pdf
- **Gómez Chiñas, C. (2003).** *De Adam Smith a List, ¿Del librecomercio al proteccionismo?* México: Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.

- **Grabowiecki, J. (2006).** *The role of the government in the industrialization of Japan*. Institute of Developing Economies (IDE-JETRO). https://www.ide.go.jp/library/English/Publish/Reports/Vrf/pdf/413.pdf
- **Gros, M. D. (2023).** *Una "revolución desde arriba" ?: transformaciones económicas y geopolíticas de Japón entre la ocupación estadounidense y su incorporación a la OCDE (1945-1964)*. (Trabajo Final de Posgrado. Universidad de Buenos Aires.) Recuperado de http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-2590_GrosMD.pdf
- **Gutiérrez Barbarrusa, T. & Malfeito Gaviro, J. (s.f.).***Crecimiento económico y cambio estructural: una revisión de los hechos.* Madrid, España: Universidad Rey Juan Carlos.
- **Hoshiro, H. (2022)** *Deconstruyendo la «Doctrina Yoshida»*. *Revista Japonesa de Ciencias Políticas*. Disponible en: https://www.cambridge.org/core/journals/japanese-journal-of-political-science/article/deconstructing-the-yoshida-doctrine/FC8977F907AF6297D9F36D711267003F
- **Iyoda, M. (2010)**. "*Postwar Japanese Economy: Lessons of Economic Growth and the Bubble Economy*" Springer Books.
- **Johnson, C. (1982).** *MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy 1925-1975*. Stanford University Press, California.
- **Kan, A. D. (2000).** *Desarrollo económico: Lecciones de los Modelos Asiáticos.* Universidad Nacional de La Plata.
- **Kennan, G. F. (1948. 1).** PPS 45. *The Director of the Policy Planning Staff (Kennan) to the Secretary of State: U. S. Policy Toward China in the Light of the Current Situation.* U.S. Department of State.Disponible en: https://history.state.gov/historicaldocuments/frus1948v08/d167
- **Kennan, G. F. (1948. 2).** PPS 28. *Report by the Director of the Policy Planning Staff* (*Kennan*). U.S. Department of State. Disponible en: https://history.state.gov/historicaldocuments/frus1948v06/d519
- **Krasner, S. D. (1976).** *"State Power and the Structure of International Trade", World Politics.*

- **Krugman, P. & Obstfeld, M. (2006).** *Economía internacional. Teoría y política* (7.ª ed.). Pearson Educación.
- **List, F. (1997).** *Sistema nacional de economía política* (Sanchez Sarto y Neira Bigorra, Trad). Fondo de Cultura Económica. (Obra original publicada en 1841).
- **López Vidal, L. (2013).** *Los debates en torno a "la normalización" de la política exterior: ¿pluralidad discursiva o regreso al pasado? Asiadémica: revista universitaria de estudios sobre Asia Oriental*, 2013, núm. 02, p. 26-43, https://raco.cat/index.php/asiademica/article/view/286819.
- **Marini, R. M. (1994).** *La crisis del desarrollismo.*
- **Mayne, A. (2024).** *Pacifism as Policy in Post-War Japan* (ICS Occasional Paper No. 107). Institute of Chinese Studies. Disponible en https://www.icsin.org/uploads/2024/06/08/c41bdc0b25aa4be0c0ac93c941d6cc11.pdf
- **Montaño Hirose, L., & Rendón Cobián, M. (1994).** *Del zaibatsu al keiretsu: Organización y eficiencia productiva en la gran corporación japonesa*. *Gestión y Política Pública*, 3(1), 47-66. Recuperado de https://repositorio-digital.cide.edu/bitstream/handle/11651/2761/MHL_Vol.III_No.I_1sem.pdf?sequence=1
- **Moré Olivares, E. (2017).** *Esbozo paradigmático de la teoría de la dependencia.*
- **Nakamura, T. (1995).** *The Postwar Japanese Economy: Its development and structure 1937- 1994.* Tokio: University of Tokyo Press
- **Nishijima, S. (2009).** *Desarrollo económico y política industrial de Japón: Implicaciones para países en Desarrollo.* Research Institute for Economics & Business Administration. Kobe University.
- **Novick, S. (2022).** *"IAPI: Auge y decadencia. El comercio exterior durante el peronismo"*. Instituto de Investigaciones Gino Germani. Buenos Aires. Disponible en: https://repositorio.sociales.uba.ar/items/show/3151
- **Ohno, K. (2018).** *The History of Japanese Economic Development: Origins of Private Dynamism and Policy Competence*. Routledge.

- **Pelegrín Solé, À. & Jensana Tanehashi, A. (2011).** *Economía de Japón.* Editorial UOC. Barcelona.
- **Pelegrín Solé, À. (2008).** *Evolución histórica de la economía japonesa: del siglo XIX a la crisis actual*. Universitat de Barcelona. Disponible en: https://diposit.ub.edu/dspace/handle/2445/5301
- **Pereira Castañares, J. C. (2001)**. *Historia de las Relaciones Internacionales Contemporáneas*. Ariel Historia.
- **Ramos Alonso, L. Ó. (2002).** *La incidencia cultural en el "management" japonés: Una aproximación a la gestión de los recursos humanos*. Biblioteca Virtual Miguel de Cervantes. Recuperado de https://www.cervantesvirtual.com/obra/la-incidencia-cultural-en-el-management-japones-una-aproximacion-a-la-gestion-de-los-recursos-humanos--0/
- **Rapoport, M. (2000).** *Historia Económica, Política y Social de la Argentina (1880-2000).* Ediciones Macchi.
- **Restrepo, F. C. (2016).** *Desarrollo económico de Japón: de la génesis al llamado milagro económico.* Facultad de Ciencias Económicas Universidad Militar Nueva Granada.
- **Rougier, M. (1999).** *El Banco de Crédito Industrial Argentino y la política económica del peronismo, 1944 a 1949.* Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Escuela de Estudios de Posgrado
- **Rougier, M. (2007).** *Crédito e Industria en tiempos de Perón, 1944-1955.* Revista de Historia Industrial. Universidad de Buenos Aires.
- **Rougier, M. (2014).** *Crisis del sector externo y políticas industriales. Una mirada desde la experiencia histórica.* Industrializar Argentina; 23; 7-2014; 11-14
- **Schvarzer, J. (1996)**. *La industria que supimos conseguir*. Planeta.
- **Serafino, N. M.; Tarnoff, C. & Nanto, D. K. (2006).** *U.S. Occupation Assistance: Iraq, Germany, and Japan Compared, report, Washington D.C.* Disponible en: https://www.history.navy.mil/research/library/online-reading-

room/title-list-alphabetically/u/us-occupation-assistance-iraq-germany-japan-compared.html#japan

- **Simonoff, A. (2010).** *La Argentina y el mundo frente al bicentenario de la Revolución de Mayo: Las relaciones exteriores argentinas desde la secesión de España hasta la actualidad*. Disponible en: https://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/libros/pm.11/pm.11.pdf
- **Skupch, P. (2009).** *Las relaciones económicas anglo-argentinas en la posguerra: entre la convertibilidad y el bilateralismo.* Ciclos hist.econ.soc. Vol. 18 Nro. 35-36. Disponible en:http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/econ/collection/ciclos/document/ciclos_v18_n35-36_05
- **Sugita, Y. (2016).** *'The Yoshida Doctrine as a Myth'*. The Japanese Journal of American Studies, No. 27, 123-143. Disponible en: https://www.jaas.gr.jp/jjas/pdf/2016/06_SUGIYAMA.pdf
- **Tifni, E. (2009).** *Peronismo y Sindicalismo durante la década de 1940.* XXVII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología. VIII Jornadas de Sociología de la Universidad de Buenos Aires. Asociación Latinoamericana de Sociología, Buenos Aires.

6.1 Artículos publicados en periódicos y agencias informativas

- **Amato, A. (2021, 28 de septiembre).** *El fallido golpe contra Perón que encendió la violencia y el discurso de Eva contra los "traidores".* Infobae. Disponible en: https://www.infobae.com/sociedad/2021/09/28/el-fallido-golpe-contra-peron-que-encendio-la-violencia-y-el-furioso-discurso-de-eva-contra-los-traidores/
- **El Orden Mundial. (2022).** *¿Qué es la hegemonía?* Disponible en: ***https://elordenmundial.com/que-es-hegemonia/***
- **Kennan, G. F. (1947).** *The Sources of Soviet Conduct*. Foreign Affairs. Disponible en: https://www.foreignaffairs.com/russian-federation/george-kennan-sources-soviet-conduct

- **Pardo, P. (2018, 14 de mayo).** *"Hay dos tipos de países, y, luego Japón... y Argentina". El Mundo*. España. Disponible en:https://www.elmundo.es/economia/2018/05/14/5af84b66ca4741d8288b45fd.html

6.2 Documentos oficiales

- **Banco Central de la República Argentina. (1946).** *Memoria correspondiente al ejercicio de 1946*. https://www.bcra.gob.ar/Pdfs/Publicaciones/Memorias/mem1946.pdf
- **Banco Central de la República Argentina. (1947).** *Memoria correspondiente al ejercicio de 1947*. https://www.bcra.gob.ar/Pdfs/PublicacionesEstadisticas/Memorias/mem1947.pdf
- **Banco Central de la República Argentina. (1948).** *Memoria correspondiente al ejercicio de 1948*.https://www.bcra.gob.ar/Pdfs/PublicacionesEstadisticas/Memorias/mem1948.pdf
- **Banco Central de la República Argentina. (1949).** *Memoria correspondiente al ejercicio de 1949*. https://www.bcra.gob.ar/Pdfs/PublicacionesEstadisticas/Memorias/mem1949.pdf
- **Banco Central de la República Argentina. (1952).** *Memoria correspondiente al ejercicio de 1952*. https://www.bcra.gob.ar/Pdfs/PublicacionesEstadisticas/Memorias/mem1952.pdf
- **Banco Central de la República Argentina. (1953).** *Memoria correspondiente al ejercicio de 1953*. https://www.bcra.gob.ar/Pdfs/Publicaciones/Memorias/mem1953.pdf

- **Banco Central de la República Argentina. (1954).** *Memoria correspondiente al ejercicio de 1954*. https://www.bcra.gob.ar/Pdfs/Publicaciones/Memorias/mem1954.pdf
- **Banco de Crédito Industrial Argentino. (1944).** *El Banco de Crédito Industrial Argentino: Su estructura y fundamentos*. Ministerio de Hacienda de la Nación Argentina. https://www.bna.com.ar/Downloads/Elbancodecreditoindustrialargentino.pdf
- **Congreso de la Nación. (1953).** *Ley 14.222: Ingreso al país de capitales extranjeros para invertirse en la industria y minería*. Boletín Oficial de la República Argentina. https://www.saij.gob.ar/14222-nacional-lnn0026117-1953-08-21/123456789-0abc-defg-g71-16200ncanyel#
- **Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) (2019).** *Balanza Comercial de Argentina 1910-2017*. Disponible en: https://www.indec.gob.ar/ftp/cuadros/economia/balan_1910_2017.xls
- **Ministerio de Asuntos Exteriores de Japón (s.f.).** *La Constitución de Japón. Web Japan*. Disponible en: https://web-japan.org/factsheet/es/pdf/S09_consti.pdf
- **Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto (1953).** *Convenio de pagos y crédito recíproco entre la República Argentina y la Unión Soviética*. https://tratados.cancilleria.gob.ar/tratado_archivo.php?tratados_id=maCilg==&tipo=kg==&id=l6Cmmw==&caso=pdf
- **National Diet Library. (s.f.).** *United States Initial Post-Surrender Policy for Japan (SWNCC150/4)*. Disponible en https://www.ndl.go.jp/constitution/shiryo/01/022/022tx.html
- **Poder Ejecutivo Nacional (1944).** *Decreto-Ley N. º14630/44: Medidas para el fomento y defensa de la industria nacional.* Disponible en: https://www.saij.gob.ar/legislacion/decreto_ley-nacional-14630-1944.htm?bsrc=ci

- **Senado de la Nación Argentina (2016).** *Proyecto de ley. "2016 Año del Bicentenario de la Declaración de la Independencia Nacional*" (Expediente N. S-405/16)
- ***United States Joint Chiefs of Staff. (1945, November 3).*** *Basic initial post-surrender directive to Supreme Commander for the Allied Powers (JCS 1380/15). National Diet Library.* *https://www.ndl.go.jp/constitution/e/shiryo/01/036/036tx.html*
- **United Nations Industrial Development Organization. (2024).** *Informe sobre el Desarrollo Industrial 2024: Resumen Ejecutivo*. Viena: ONUDI. Recuperado de https://www.unido.org/sites/default/files/unido-publications/2024-02/IDR24-Overview-SP.pdf
- **United Nations (1951, 8 de septiembre).** *Tratado de Paz con Japón*. United Nations Treaty Series, 136(1832). Recuperado de: https://jusmundi.com/en/document/pdf/treaty/es-treaty-of-peace-with-japan-1951-treaty-of-peace-with-japan-1951-saturday-8th-september-1951