

La planificación como herramienta política de transformación social.

Reflexiones desde América Latina

The planning as a political tool for social transformation. Reflections from Latin America

Juan E. Santarcángelo*

RESUMEN

La planificación es un proceso mediante el cual un gobierno establece una serie de objetivos y diseña estrategias y políticas para alcanzarlos. Fue ampliamente utilizada en América Latina desde mediados de 1930 y alcanzó su auge durante el período de industrialización por sustitución de importaciones. Sin embargo, con la llegada de las dictaduras militares a comienzos de 1970 y el comienzo del neoliberalismo en la región, se redefinió el lugar del estado en la economía y la planificación económica fue abandonada como herramienta para conseguir objetivos. El propósito de este trabajo es contribuir a la recuperación de la planificación como una herramienta de política clave de transformación estructural de la economía, además de repensar, a partir de experiencias exitosas del pasado, cuáles son los principales desafíos que debe enfrentar la planificación en el mundo actual. Para este fin, en este trabajo se estudian las principales características de cada una de las diferentes etapas que involucra el proceso de planificación, y se recupera a partir de experiencias históricas exitosas, cómo diferentes países han resuelto los enormes desafíos que supone llevar adelante el proceso de planificación.

Palabras clave: planificación, desarrollo, América Latina, transformación

ABSTRACT

Planning is a process through which a government establishes a series of objectives and designs strategies and policies to achieve them. It was widely used in Latin America since the mid-1930s and reached its peak during the

* Doctor en Economía por la New School University. Investigador del CONICET y de la Universidad Nacional de Quilmes. Director del Doctorado en Desarrollo Económico y del Centro de Estudios sobre Desarrollo, Innovación y Economía Política (CEDIEP) de la Universidad Nacional de Quilmes.

period of import-substitution industrialization. However, with the arrival of military dictatorships in the early 1970s and the onset of neoliberalism in the region, the role of the state in the economy was redefined, and economic planning was abandoned as a tool for achieving objectives. The aim of this paper is to contribute to the recovery of planning as a key policy tool for structural transformation of the economy, and to rethink, based on successful past experiences, the main challenges that planning must face in the current world. To this end, we will study the main characteristics of each of the different stages involved in the planning process and draw from successful historical experiences how different countries have addressed the significant challenges associated with implementing the planning process.

Keywords: planning, development, Latin America, transformation

Fecha de recepción: 15 de junio de 2023

Fecha de aceptación: 24 de septiembre de 2023

Introducción

La planificación es un proceso mediante el cual un gobierno establece una serie de objetivos y diseña estrategias y políticas para alcanzarlos. El primer país que aplicó la planificación para transformar su sociedad fue la URSS durante los años de la revolución bolchevique, especialmente en el período comprendido entre 1917 y 1930. Como no existían experiencias de planificación previas aplicadas al cambio social, el país soviético fue desarrollando una nueva metodología que tras varios años comenzó a plasmarse bajo la forma de sucesivos planes quinquenales.

El éxito en el desempeño económico de la URSS y los impactos que tuvo la crisis de los años treinta, donde quedó en evidencia que una economía de mercado era incapaz de asignar los recursos productivos y la inversión en la dirección que exige el desarrollo nacional, hicieron que rápidamente la planificación comenzase a utilizarse en los países occidentales. En la actualidad, la planificación se utiliza regularmente por los principales países desarrollados del mundo -Estados Unidos, Alemania, Inglaterra, Francia, China, Japón, Rusia-, como así también por los países en desarrollo que más éxito han tenido desde la segunda guerra mundial a nuestros días -Corea del Sur, Tailandia, Indonesia, Singapur, India-.

El primer intento de planificación en América Latina fue llevado adelante por México en 1935 bajo la presidencia de Lázaro Cárdenas,

quien puso en marcha dos planes sexenales que, a pesar de sus dificultades, perseguían una transformación económico-social, así como un nuevo concepto sobre la responsabilidad del estado en la economía (Monteverde, 1964). El éxito de esta experiencia hizo que rápidamente la estrategia se extendiera hacia otros países de la región y llegara a la Argentina de la mano del General Juan Domingo Perón, que ya comenzó una intensa labor de planificación desde la vicepresidencia del país. Desde la creación de la Comisión Nacional de Posguerra primero y luego a través de la secretaria técnica de la presidencia, Perón fue diseñando, junto a un pequeño grupo de colaboradores, un conjunto de reformas económicas, institucionales, políticas, tributarias, y financieras que se vieron plasmadas en el diseño de dos planes quinquenales y un Plan Trienal.

La planificación fue ampliamente utilizada en América Latina desde mediados de los años treinta y alcanzó su auge durante el período de industrialización por sustitución de importaciones. Sin embargo, la llegada de las últimas dictaduras militares a comienzos de los años setenta y la consolidación del neoliberalismo en la región que comenzó en esos años redefinieron el lugar del estado en la economía. Esto derivó en que la planificación fuera abandonada como herramienta central para pensar los procesos de desarrollo.

La pandemia del Covid-19 puso en evidencia que la globalización neoliberal se encuentra en crisis y que el rol del estado debe reactualizarse. El propósito de este trabajo es contribuir a la recuperación de la planificación como una herramienta de política clave de transformación estructural de la economía, además de repensar, a partir de experiencias exitosas del pasado, cuáles son los principales desafíos que debe enfrentar la planificación en el mundo actual. Para este fin, en este trabajo se estudian las principales características de cada una de las diferentes etapas que involucran el proceso de planificación -desde la propia definición de sus objetivos y ejes del plan, pasando por el rol que el Estado debe desempeñar, su diseño, implementación y supervisión-, y se recuperan a partir de experiencias históricas exitosas, cómo diferentes países han resuelto los enormes desafíos que supone llevar adelante el proceso de planificación.

El trabajo se estructura en nueve secciones luego de esta breve introducción. En la segunda sección se analiza y define qué se entiende por planificación, la tercera sección se dedica al ente u organismo encargado de definir y coordinar el proceso de planificación. En las

secciones cuatro, cinco y seis, se examina la definición de los objetivos de la planificación, el rol del Estado y la elaboración de un diagnóstico del punto de partida en el que el país se encuentra, así como de los principales desafíos que enfrenta y enfrentará en el futuro cercano. En la séptima sección se abordan los elementos que involucran el diseño de un plan y las diferentes estrategias de articulación de planes, para luego en la octava sección, examinar las principales fuentes de financiamiento que se pueden utilizar para llevar adelante la misma. En la novena sección se estudia el proceso de implementación del plan, y la elaboración de mecanismos eficientes de control y supervisión. Finalmente, el trabajo concluye presentando los principales desafíos y reflexiones finales de la planificación.

¿Qué es la planificación?

La planificación es una herramienta que permite definir objetivos y metas, y elaborar un plan que permita alcanzarlos. Es un instrumento que ordena la acción de las diferentes dependencias del Estado en torno a un objetivo común; a la vez que permite conocer y utilizar de mejor manera los recursos productivos, naturales, humanos, económicos, técnicos, institucionales, y financieros con los que un país cuenta. De este modo, la planificación sirve para definir prioridades, movilizar los recursos humanos y materiales disponibles en torno a estas preferencias, reducir gastos innecesarios, y mejorar la utilización de los recursos productivos disponibles.

Como plantea Monteverde (1964), en los países subdesarrollados planificar significa además reemplazar el funcionamiento espontáneo y anárquico del mercado por un esfuerzo consciente y deliberado mediante el cual se pretenden alcanzar las metas definidas. Implica asumir una posición crítica de la teoría neoclásica que sostiene que el perfecto funcionamiento de los mercados conduce siempre y continuamente a posiciones de equilibrio, y reemplazarla por un sistema de organización superior en que el Estado pasa a definir y conducir el desarrollo económico orientado por un conjunto de objetivos. En este proceso, se subordinan los intereses de la minoría a los de la mayoría; y por este motivo, es importante tener en claro que la planificación no solo es un problema técnico, sino que es centralmente un problema político, que reclama soluciones audaces y realistas, correspondientes a las condiciones objetivas y a la relación de las fuerzas sociales de cada país (Monteverde, 1964, 712).

La historia económica y social del siglo XX muestra que la falta de planificación indefectiblemente condena a los países al subdesarrollo y la dependencia, así como a la ineficaz utilización de sus recursos productivos. Sin embargo, también es importante señalar que la planificación no alcanza por sí sola para garantizar el proceso de desarrollo económico y social. Es una herramienta, y una condición necesaria pero no suficiente para alcanzar el desarrollo.

Y si bien es importante tener en cuenta que la situación de cada país es particular y se va transformando a lo largo de cada etapa histórica, existe un conjunto de principios y ejes cuya validez general es incuestionable, y que puede servir de guía general de los principales desafíos y elementos que deben considerarse al diagramar la planificación. Este conjunto de tareas, algunas de las cuales se realizan de modo sucesivo y otras se llevan adelante de manera simultánea, puede ordenarse en siete grandes ejes. Los mismos son: el organismo de planificación, la definición de los objetivos fundamentales, determinar el papel que desempeñará el estado, el diagnóstico de las características centrales del país y su inserción internacional, el diseño del plan y las estrategias a usar, financiamiento, e implementación y supervisión del plan. A continuación, se analiza cada uno de estos elementos, sus principales características y se revisan, utilizando el ejemplo de ciertos países, alternativas sobre cómo diversos países resolvieron estas etapas.

El organismo central de planificación

El organismo central de planificación es el encargado de la elaboración, ejecución y control del plan. Debe tomar las decisiones económicas fundamentales, tomando en consideración las necesidades y preferencias colectivas y asegurando un ritmo de desarrollo que tienda a conseguir los objetivos propuestos (Ceceña, 1978). El organismo central focaliza sus tareas en torno de diversos objetivos entre los que se destacan: definir las metas y objetivos de largo plazo; desarrollar planes y estrategias para la concreción de estas metas; realizar análisis y proyecciones económicas; evaluar el impacto de las políticas económicas implementadas; lograr la articulación y colaboración de las diferentes dependencias, organismos y entidades en línea con estos objetivos; supervisar el progreso y cumplimiento de los objetivos; conseguir los apoyos políticos y económicos necesarios para llevar adelante el plan de desarrollo de largo plazo; desarrollar planes

de contingencia ante posibles crisis o conflictos; y propiciar el involucramiento y participación de la sociedad civil en el proceso de planificación. Es el encargado de que la planificación se desarrolle y funcione.

La diversidad de tareas es muy amplia y requiere de estructuras acordes a los desafíos a abordar. La experiencia de los países que han logrado llevar adelante experiencias de planificación con cierto grado de éxito muestra que no existe una única estructura de planificación sino diferentes variantes de ella. En China la tarea central de planificación es hecha por la Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma (NDRC); en Corea del Sur ese rol lo tiene el Ministerio de Estrategia y Finanzas; en Singapur lo hace la Junta de Desarrollo Económico de Singapur (EDB); y en India la tarea recae sobre la Comisión de Planificación. El caso de Argentina es particular porque los orígenes de la planificación en el país dan cuenta de un fuerte proceso de transformación institucional a lo largo de poco más de una década. Las primeras actividades de planificación se remontan a 1944 cuando mediante el Decreto 23.487, y a instancias del vicepresidente Juan Domingo Perón, fue creado el Consejo Nacional de Posguerra (CNP), cuya principal misión era la coordinación, planificación y ejecución de todo lo referente a cuestiones de carácter socioeconómico del país. Luego, durante los dos gobiernos peronistas se fue transformando y pasó a ser Secretaría Técnica de la Presidencia en 1946, luego Ministerio de Asuntos Técnicos en 1949, y finalmente Secretaría de Asuntos Técnicos en 1954.

La clave es que el país logre disponer de organismos adecuados de carácter permanente y dotados de autoridad, recursos, y autonomía relativa para ocuparse de la formulación, diseño, revisión y coordinación de los planes de desarrollo. Y también es importante lograr establecer un adecuado nivel de centralización de las decisiones económicas fundamentales con una virtuosa capacidad de descentralizar elementos importantes de la ejecución y supervisión del plan. En este sentido, los procesos de centralización y descentralización de decisiones no deben pensarse como caminos opuestos de una única alternativa posible sino más bien como fases sucesivas y a la vez simultáneas de un proceso complejo y dinámico que continuamente se va retroalimentando y transformando (Monteverde, 1964).

Definición de objetivos fundamentales

Los objetivos fundamentales de largo plazo son la condensación de las aspiraciones que tienen los países y que pretenden alcanzarse. Suelen ser vastos y en general abarcan transformaciones económicas, sociales y productivas cuya concreción, en caso de alcanzarse, se va produciendo gradualmente y en diferentes etapas sucesivas. Es la utopía que el país se propone y persigue incesantemente. Y de ningún modo estos son objetivos solo económicos, sino que por el contrario estos suelen incorporar dimensiones sociales, políticas, energéticas y medioambientales. De este modo los tradicionales objetivos económicos como consolidar un sendero de crecimiento de largo plazo, incrementar la productividad, desarrollar la infraestructura y los sectores clave, se le suman desafíos tales como lograr la soberanía, la generación de empleo de calidad, el fortalecimiento de sectores específicos, mejoras en la salud y la educación, reducción de la pobreza y la desigualdad, consolidación de la democracia y el estado de derecho, y protección de la biodiversidad y el medio ambiente. Dentro de algunos de los diversos objetivos podemos mencionar alcanzar el progreso con justicia social, el desarrollo de una economía mixta (India), la vía democrática al socialismo (Chile durante la presidencia de Allende), o un socialismo con características chinas (China).

Es importante señalar la distinción que existe entre la planificación y los planes, dos categorías que están estrechamente relacionadas y que suelen confundirse a menudo. Los planes de desarrollo son documentos estratégicos que establecen metas, objetivos y políticas para el desarrollo económico y social de un país o región en un período determinado. Los planes de desarrollo proporcionan una visión a largo plazo y establecen las directrices para el desarrollo económico en áreas clave, tales como infraestructura, educación, salud, industrialización, agricultura, energía, medio ambiente y comercio. Estos planes se basan en un análisis exhaustivo de las fortalezas, oportunidades, debilidades, y amenazas que tiene una economía en un momento dado, y buscan abordar desafíos a partir de aprovechar las oportunidades existentes.

La planificación económica, por otro lado, es el proceso mediante el cual se formulan y ejecutan políticas y estrategias para lograr esos objetivos establecidos en los planes de desarrollo. La planificación se utiliza para implementar los planes de desarrollo y lograr los objetivos establecidos en ellos. Esto implica la formulación de políticas económicas, la promoción de inversiones, la coordinación de actividades sectoriales, el monitoreo de indicadores clave y la

evaluación periódica de los avances realizados. La planificación económica se ajusta a medida que se implementan los planes de desarrollo y se realizan ajustes en función del contexto económico y los resultados obtenidos.

Tanto la planificación como los planes contienen dos elementos en común: la definición de objetivos y los medios para alcanzarlos (Ceceña, 1978, 84). La planificación tiene como meta central los objetivos fundamentales establecidos que se alcanzan mediante los planes; en los que, a su vez, se establecen ciertas metas específicas y los recursos necesarios para alcanzarlos. Los planes son los instrumentos en los que se plasma y se hace realidad la planificación.

El lugar del Estado

En segundo lugar y luego de la definición del gran objetivo de la planificación, debe pensarse el papel que el Estado debe cumplir en este proceso y a partir de ahí, diseñar diferentes estrategias para que esto pueda alcanzarse. Frecuentemente diversos sectores del poder establecido -economistas, funcionarios, y hombres de negocios- sostienen que la intervención del Estado siempre debe mantenerse dentro de ciertos límites, y que traspasarlos, irremediamente conduce a crisis profundas y caos económico. Sin embargo, estas posturas se alejan de la verdad y solo son una manera sutil e inteligente de defender los privilegios de quienes temen a esa intervención, la que en verdad puede llegar, jurídica y políticamente -como la historia reciente lo demuestra-, tan lejos como cada pueblo lo decida (Monteverde, 1964).

A pesar de estos argumentos, la evidencia muestra que, salvo en el caso de la teoría neoclásica que sostiene que el estado tiene que ser un guardián nocturno e intervenir lo menos posible en las decisiones económicas, todas las demás teorías económicas asignan al estado un lugar central en la economía (Míguez y Santarcángelo, 2019). En línea con todos estos enfoques, los países desarrollados y en desarrollo que han tenido desempeños destacados durante su historia o en alguna etapa de su historia, muestran que el estado siempre ha tenido un rol significativo en el proceso de desarrollo económico y social, y en la mayoría de las veces lo ha conducido y aún lo conduce.

Determinar el rol del estado en la planificación involucra un doble proceso, en primer lugar, de precisar el rol que el Estado va a tener en los objetivos fundamentales definidos previamente, y, en segundo

lugar, el modo específico en que va a proceder para lograr estos objetivos. Es decir que se trata de determinar la relación existente entre el sector público y el sector privado y el modo específico de intervención. Una estrategia recurrente entre países es clasificar los sectores o ramas de la economía con el fin de determinar su importancia y de acuerdo con ella, su intervención. Es interesante en este sentido señalar lo realizado por el gobierno de la India que en su planificación clasificó a las industrias en cuatro grandes categorías: estratégicas, claves, relevantes y otras; y definió que a cada categoría le correspondería un tipo específico de intervención del estado. De este modo el estado es el único que participa en las industrias estratégicas -energía atómica, ferrocarriles, armamento-, convive con el sector privado en las industrias claves -carbón, acero, comunicaciones, astilleros, etc.-, ejerce un fuerte control del sector privado en las industrias relevantes -químicos, cemento, textiles, papel, etc.-, y deja al resto de las otras industrias al sector privado.

Esta estrategia es bastante más común de lo que parece, y la revisión histórica de casos exitosos de desarrollo evidencian un elemento compartido: el Estado logra establecer un grado de autonomía significativa que le permite no solo tener injerencia en la dinámica económica; sino que coordina y conduce el proceso de desarrollo y no se subordina a los intereses de los capitales. Ésta es una cuestión fundamental y de la que, en consecuencia, depende el éxito de la planificación. El desarrollo económico se produce en el marco de una lucha de intereses, una disputa en la que si el Estado no impone a la propiedad privada las modalidades que dicte el interés público, son entonces los empresarios quienes acaban por imponer a la sociedad sus propios beneficios (Monteverde, 1964). Y esta situación adquiere nuevas complejidades y dimensiones en la etapa actual de desarrollo capitalista donde las economías de los países periféricos son dominadas por grandes conglomerados extranjeros y empresas multinacionales cuyos intereses y dinámicas de acumulación se determinan fuera de nuestras fronteras locales.

Esto lleva también a reflexionar sobre una de las invenciones más difundidas de la economía, que es el mito de que existe un interés común. Desde diversos sectores del amplio espectro político, muchas veces se pretende instalar que los intereses de todos coinciden y que todos deseamos que nos vaya bien como país y como sociedad. Sin embargo, lamentablemente los cambios en la participación en la

distribución del ingreso, los programas que permiten mejorar las condiciones de vida de las amplias mayorías y hasta los gobiernos que impulsan y defienden estas transformaciones, son ferozmente rechazados por los grandes capitales. Y esto se debe a que tales mejoras, implican una pérdida irremediable en sus niveles de ganancia y en la participación del ingreso que poseen. Los intereses son antagónicos, y los cambios necesariamente conllevan enormes procesos de disputa entre diferentes perspectivas.

Una de las visiones más lúcidas sobre el papel que debía tener el estado en la economía durante el siglo XX fue esbozada por el peronismo en Argentina. En el año 1944, durante el discurso de inicio de los trabajos llevados adelante por el Consejo Nacional de Posguerra, Perón colocaba al Estado en una posición rectora y ordenadora del cuerpo social. El Estado era visto como la única alternativa a la caída en una anarquía de intereses si no eran moderados por la acción del poder; en ese diagnóstico se perfilan, por un lado, una economía patronal y, por el otro, una economía obrera, que puján por sus intereses de una manera fragmentada, cuando lo que verdaderamente debía contemplarse, según su visión, era una economía nacional (De la Vega, 2018, 135). Al respecto el propio Perón sostuvo que:

La redistribución de los recursos humanos, espirituales y materiales de un país cuando pasa de un período de normalidad a otro extraordinario o viceversa, requiere planes coordinados que no pueden dejarse a merced de la corazonada que inspire la exaltación de un sentimiento o a la audacia de una improvisación. Determinar la política económica que conviene seguir a corto plazo y enlazar sus realizaciones en las medidas que deben tender a más lejana ejecución, son tareas que requieren, por encima de todo, una vasta acción coordinadora. La coordinación solo es posible cuando se cuenta con la vocación decidida a implantarla, la capacidad técnica para proseguirla y el tiempo suficiente para consolidarla. Las fuerzas armadas, las fuerzas económicas y las fuerzas laborales, unidas en haz indisoluble por medio de una sólida cultura ciudadana, son los cimientos sobre los que debe edificarse nuestro porvenir para mantenernos económicamente libres y políticamente soberanos.

El Estado tiene el deber de estimular la producción, pero debe hacerlo con tal tacto que logre, a la vez, el adecuado equilibrio entre las diversas fuerzas productivas. A este efecto determinará cuáles son las actividades ya consolidadas en nuestro medio, las que requieren un apoyo para lograr solidez a causa de la vital importancia que tienen para el país, y por último, cuáles han cumplido ya su objetivo de suplir la

carestía de los tiempos de guerra pero cuyo mantenimiento en época de normalidad representarían una carga antieconómica que ningún motivo razonable aconseja mantener (Perón, 1998, Al constituir el Congreso Nacional de Posguerra, 8 de septiembre de 1944)

Diagnóstico del punto de partida

Una vez definidos los objetivos fundamentales a conseguir y el papel del estado en este proceso, la siguiente tarea de planificación refiere a la realización de un profundo y certero diagnóstico sobre la situación actual en la que se encuentra la economía. En esta tarea debe involucrarse no solo a los encargados de llevar adelante la planificación general desde el ámbito nacional sino también a las autoridades provinciales, los ministerios, secretarías, diferentes dependencias del estado, miembros de la comunidad académica y científica y expertos del sector privado que puedan contribuir a precisar el diagnóstico de la mejor manera posible.

Entre las dimensiones centrales que deben ser parte indispensable del diagnóstico se pueden encontrar:

- a. Análisis de la geopolítica mundial -posibles ascensos y descensos de potencias y principales disputas-, y transformaciones y trayectoria de la economía mundial durante los próximos años.
- b. Principales relaciones internacionales y regionales del país - nivel de integración y dependencia-, y análisis del papel del país en la división internacional del trabajo.
- c. Examen crítico de los condicionantes estructurales que posee el país. Como los niveles de endeudamiento, autonomía estatal en la capacidad de manejar recursos clave, grado de concentración y extranjerización de los mercados, acceso a insumos clave de la producción, niveles de inflación, jerarquía de nuestra moneda, situación medioambiental, etc..
- d. Determinación de las principales características de la estructura productiva y sus capacidades: rol de las economías regionales, determinación de la importancia de ramas clave de la economía, estudio de sus principales características productivas, autonomía y dependencia; papel de los diferentes sectores: agropecuario, industrial, servicios; ingresos y gastos del estado, rol del sector productivo y financiero; etc..

- e. Rol del sector privado en la economía: papel de las grandes empresas y las pymes, análisis del grado de concentración, centralización y extranjerización de la economía.
- f. Análisis exhaustivo del marco regulatorio y normativo vigente en nuestro país, así como un examen crítico de su coherencia interna, de la existencia de regulaciones y normas contradictorias, y examen de espacios de política existente como resultado de la participación del país en organismos internacionales, como la OMC.
- g. Evaluación sobre los recursos propios y estructura de gastos: diagnóstico de las empresas públicas nacionales, provinciales, funcionamiento de la estructura impositiva, análisis de los niveles y prioridades asignadas a la utilización de los recursos, etc..
- h. Examen de capacidades institucionales -organismos, dirigencia, financiamiento, etc.- y principales falencias. Análisis crítico de la capacidad de coordinar actividades y llevar adelante proyectos en conjunto.
- i. Estudio de las principales condiciones de vida de la población: mercado de trabajo: tasas de desempleo, subempleo, informalidad, salarios; niveles de pobreza e indigencia, grado de acceso a la educación, salud, y vivienda, etc..
- j. Diagnóstico de la situación política: distribución de la sociedad y representatividad de los partidos políticos, visiones sobre hacia donde debería ir la economía, representatividad, etc..

Diseño de un plan

El resultado de este proceso de interacción entre los coordinadores nacionales de la planificación, de las autoridades provinciales, los ministerios, secretarías, diferentes dependencias del estado, miembros de la comunidad académica y científica, y expertos del sector privado brinda un diagnóstico preciso que da paso al diseño del plan propiamente dicho. El plan comienza con la definición ideológica del plan, ya que la misma proporciona una visión y una orientación hacia los objetivos y valores que un país busca alcanzar. La ideología guía las decisiones y políticas públicas que se toman en el proceso de planificación. Perón durante la presentación del primer plan quinquenal en 1946, con referencia a este tema sostuvo:

Todo plan tiene un contenido formal y frío: inerte. La parte vívida es su ideología sin la cual la ejecución sería también fría. Un buen plan sin contenido ideológico puede ser como un hombre sin alma. En el mejor de los casos solo un hermoso cadáver (Perón, 21 de octubre de 1946, en Falivene, y Dalbosco, 2018, 82)

Por lo tanto, la ideología es el alma del plan. Y una vez definida, el diseño del plan continúa con la identificación de los objetivos específicos en las diferentes áreas o sectores de desarrollo que se pretenden priorizar, tales como economía, educación, salud, infraestructura, medio ambiente, entre otros. En este punto se debe realizar un exhaustivo examen de los objetivos parciales para determinar cuáles tienen características transversales y su impacto no se circunscribe solo a un sector o rama económica sino a varias; y la viabilidad y coherencia de estos objetivos parciales con los recursos disponibles y las políticas existentes. Además, se evalúa el impacto potencial en términos económicos, sociales, políticos y medioambientales de cada uno de los objetivos parciales. Es importante que este proceso no solo sea realizado por los equipos técnicos y políticos, sino que también se invite a participar a representantes genuinos de diversos sectores de la población, de las principales fuerzas políticas organizadas, y de los grupos que hayan de resultar directamente afectados por la aplicación de estos planes.

Definidos los objetivos parciales, se debe llevar adelante una priorización y jerarquización de estos en función de su importancia y urgencia. Se deben considerar factores como la capacidad de implementación, el impacto esperado y la alineación con los valores y objetivos más amplios del país. La clasificación por importancia relativa de los objetivos y sectores que se definen como prioritarios y a los que se destinan los recursos, surgen de una decisión eminentemente política y estratégica; ya que implica la elección de sectores, actividades, organismos, grupos económicos y clases sociales que se priorizan sobre otras que permanecerán relegadas.

Una vez que se han identificado, analizado y priorizado los objetivos parciales, se procede a integrarlos en un plan general o estratégico. Esto implica encontrar sinergias y áreas de interconexión entre los diferentes objetivos para crear un enfoque holístico y coherente. Se desarrolla de esta manera un plan integrador que establece las estrategias, políticas, programas y medidas específicas necesarias para lograr los objetivos

parciales identificados. Se definen las acciones concretas, los recursos requeridos, los plazos y los indicadores de seguimiento y evaluación.

Con respecto a la duración del plan, los objetivos fundamentales de largo plazo del desarrollo económico no pueden ser alcanzados de manera permanente más que alcanzando sucesivamente un conjunto de objetivos intermedios. Por este motivo, la planificación debe diseñarse en diferentes horizontes temporales, que en la práctica de los países desarrollados y en desarrollo que planifican, han tomado la forma de planes de corto, mediano y largo plazo. En estos países los planes de corto plazo suelen ser anuales, los de mediano plazo son de entre tres y seis años, mientras que los de largo plazo son de diez a veinte años.

Waterston (1969, 341) realiza una excelente síntesis de las características que debe tener cada uno de estos planes. Sostiene que el proceso debe iniciarse con un plan a largo plazo que refleje una evaluación de las perspectivas de desarrollo de un país en un período de quince a veinte años. El desarrollo requiere tiempo, y por esa razón, la formulación de metas a largo plazo es fundamental para asegurar que las decisiones en materia de desarrollo sean compatibles con los objetivos, necesidades y posibilidades a largo plazo.

El plan de mediano plazo suele abarcar, como ya se dijo, de tres a siete años, pero en algunos casos se extiende aún más. Por ejemplo, Tailandia ha tenido un plan de mediano plazo de seis años; Irán, uno de siete años; Indonesia, uno de ocho años; Liberia, uno de nueve años, y Chile, hasta uno de diez años. No obstante, el plan quinquenal es el que goza de mayor popularidad y es el aplicado por mayor cantidad de países. Los planes a mediano plazo son más detallados que los planes a largo plazo, o de perspectiva; y son los planes a los que los planificadores dedican la mayor parte de su tiempo. Por último, el plan de corto plazo en general es de un año de duración. La naturaleza y la orientación de un plan de esta índole se determina en función del plan de mediano plazo, y las de este último están regidas por el plan de largo alcance. El plan anual es el que se lleva adelante cotidianamente y es el que constantemente provee información sobre la eficacia de la planificación para conseguir los objetivos propuestos.

De esta manera, los planes se van articulando y se identifican las acciones transversales que afectarán a amplios sectores de la economía, así como las tareas específicas que se llevarán a cabo en diferentes áreas o ramas económicas. A medida que los objetivos se alcanzan, las prioridades se modifican y surgen nuevos objetivos. La clave es que

cada periodo de gobierno tenga definido sus objetivos y que los mismos estén articulados en diversos planes que continuamente se solapan entre sí pero que tienen una lógica y una coherencia que permite articularlos. La clave en este punto es la coordinación, ya que sin esta no hay plan sino solamente una suma de programas parciales, sin nada que asegure la coherencia y por consiguiente la posibilidad de realización simultánea de los objetivos definidos.

Finalmente, en la planificación económica y en el diseño de planes de corto, mediano y largo plazo, se utilizan diversas técnicas de estimación para analizar y prever el comportamiento de variables económicas clave. Estas técnicas ayudan a los responsables de la formulación de políticas a tomar decisiones informadas y a establecer objetivos realistas para el desarrollo económico de mediano plazo. Entre las técnicas más utilizadas se encuentran el uso de la matriz insumo-producto (MIP), la Matriz de Contabilidad Social (MCS), los Modelos de Equilibrio General Computable (MEGC); los clásicos Modelos de Experimentación Numérica (NUMEX), el Modelo Mundial Latinoamericano (MML), y los modelos de prospectiva económica que toman en consideración diferentes escenarios que ayudan a la toma de decisiones políticas.

Financiamiento

Uno de los principales desafíos de la planificación es encontrar fuentes de financiamiento para llevar adelante las tareas que permitan alcanzar los objetivos deseados. En términos generales se distingue la existencia de dos grandes grupos de fuentes que sirven para financiar un programa de desarrollo de largo plazo: el financiamiento externo e interno. A continuación, se presentan las principales características de cada una de estas modalidades.

Financiamiento externo

Las experiencias de desarrollo autónomo históricas que han tenido éxito, tanto de los países del centro como de la periferia, han buscado reducir al máximo las necesidades de financiamiento externo. En general las estrategias utilizadas consisten en una férrea política de incremento de reservas, así como la combinación de la aplicación de un conjunto de políticas económicas y sectoriales diseñadas para generar un estímulo sostenido de las exportaciones, y un estricto control de las importaciones y de los movimientos de capitales internacionales.

En general pueden destacarse tres alternativas centrales de financiamiento externo: la inversión extranjera directa (IED), los acuerdos bilaterales y el endeudamiento. La IED ha tenido un rol relevante en ciertos países en desarrollo, por ejemplo en Corea del Sur o Israel, donde por cuestiones y disputas geopolíticas, los Estados Unidos financiaron y estimularon el desarrollo del país asiático; casi el 80% del total de la IED se realiza entre países desarrollados -los Estados Unidos, Europa y las economías en desarrollo de Asia-. La porción de IED que recibe América Latina y el Caribe está en valores cercanos al 3% del PBI regional y muestra una tendencia estable a lo largo de los últimos años (CEPAL, 2021). Si bien varios países de América Latina han recurrido durante diferentes períodos de su historia a políticas para atraer inversiones extranjeras, la experiencia muestra que la utilización del capital extranjero para potenciar el desarrollo económico solo es posible si el país receptor tiene un Estado con la independencia y fuerza necesaria para lograr imponer condiciones al capital extranjero (Lange, 1957). Un claro ejemplo de esta situación se dio durante el peronismo, cuando en 1953 se implementó el primer régimen general de inversión extranjera, establecido por la Ley 14.222, que establecía que las IED debían ser aprobadas por el Poder Ejecutivo Nacional, lo que implicaba que los capitales extranjeros debían ajustarse a las directivas de los planes de gobierno.

Otra estrategia utilizada para obtener financiamiento externo es mediante la firma de acuerdos bilaterales donde se establecen condiciones y términos para el intercambio de bienes, servicios e inversiones. Esta estrategia, que es un pilar central de las estrategias de desarrollo de algunos países específicos, como Chile, puede abarcar una amplia gama de temas, como aranceles, barreras no arancelarias, acceso a mercados, propiedad intelectual y servicios financieros, entre otros. Si bien los acuerdos pueden ser positivos, ya que pueden generar un aumento en el comercio entre los países participantes al reducir o eliminar barreras comerciales, ellos no siempre son beneficiosos para el desarrollo debido a las asimetrías en el poder negociador entre los países participantes y donde el país más poderoso suele tener una ventaja en términos de capacidad de negociación y recursos para establecer condiciones favorables en los acuerdos. Además, los acuerdos bilaterales pueden generar dependencia económica en los países que tienen la posición más débil, ya que suelen enfrentar

dificultades para proteger sus industrias locales, especialmente aquellas en las que son menos competitivas.

Finalmente, la última estrategia para obtener financiamiento es a partir del endeudamiento en mercados externos. Latinoamérica es un caso paradigmático de los efectos nocivos que tienen los procesos de endeudamiento, en especial con organismos financieros internacionales como el FMI, que, a cambio del otorgamiento de los préstamos, imponen enormes condiciones en las economías y directrices sobre las políticas económicas a aplicar (Brenta, 2013). El caso de Argentina es paradigmático en este sentido y seguramente el peor ejemplo de América Latina de endeudamiento con organismos internacionales, pero también debe remarcarse que no todos los países que se endeudan pierden. Si existen regulaciones apropiadas como por ejemplo en el caso de Brasil que existen regulaciones que permiten tomar deuda para realizar grandes obras de infraestructura, pero impiden el endeudamiento destinado a pagar gastos corrientes y generar nuevos flujos de endeudamiento; el endeudamiento no es con organismos internacionales; y los beneficios que se obtienen son mayores a los costos en el mediano-largo plazo, es una fuente válida de financiamiento para algunas circunstancias específicas.

Financiamiento interno

Dada la enorme complejidad que tiene acceder a financiamiento externo y no perder autonomía, los casos exitosos de desarrollo muestran que en el largo plazo el desarrollo económico debe estar sustentado a partir de los recursos públicos, y la inversión pública, deviene así en una suerte de palanca estratégica de los procesos de desarrollo de los países subdesarrollados (Bettelheim, 1965). Estas fuentes de financiamiento provienen centralmente de tres esferas: el sector fiscal, el sector bancario y financiero, y las empresas públicas.

El sector fiscal de un país es el conjunto de políticas, instrumentos y actividades relacionadas con la recaudación de impuestos, el gasto público y la administración de las finanzas del Estado. Tiene una importancia clave en el funcionamiento de una economía ya que es el principal mecanismo a través del cual el gobierno obtiene los recursos necesarios para financiar sus actividades y brindar bienes y servicios públicos a la sociedad. Con relación a los ingresos fiscales, estos se generan principalmente a través de la recaudación de impuestos sobre la renta, al consumo (IVA), a la propiedad, a las transacciones

financieras, etc.. También pueden existir otros ingresos fiscales, como tasas, contribuciones sociales o ingresos provenientes de recursos naturales. En este sentido y de acuerdo con datos del Banco Mundial (2022), la presión tributaria (total de impuestos que recauda el sector público de un país respecto a su PIB) es del orden del 40% para la mayoría de los países desarrollados -España, Italia, Alemania, y Francia-, cercano al 30% para Inglaterra y Estados Unidos; y en América Latina el promedio es del 22,8%, donde los casos extremos se encuentran en Brasil con 33,5% y en México con 16,7%.

El segundo eje de financiamiento interno se vincula con el sector financiero y se relaciona con lo que puede obtenerse vía bancos nacionales de desarrollo, bancos públicos, fondos soberanos y bancos privados. Los bancos nacionales de desarrollo son instituciones financieras públicas o semipúblicas, establecidas por el gobierno de un país con el propósito específico de promover el desarrollo económico y social. Prácticamente todos los países del mundo cuentan con bancos de desarrollo, y a pesar del auge neoliberal de fines del siglo XX, poseen una enorme vigencia. Sus operaciones se caracterizan por una orientación más marcada hacia objetivos estructurales -vivienda, exportaciones, infraestructura, innovación, industrialización, etc.-; a nivel agregado, los bancos de desarrollo representan más del 25% de los activos bancarios totales; y en algunos países su cartera de créditos alcanza niveles muy significativos: más del 12% del PBI en China, 14,5% en Alemania, y 11,7% en Brasil.

Como los bancos de desarrollo, la banca pública sigue siendo un actor sumamente relevante para el desarrollo. Tanto en países como China -donde la banca es integralmente estatal- como en otros países desarrollados como Alemania -donde un tercio de la banca es pública-, el rol de estas instituciones es sumamente relevante en la mayoría de los países desarrollados. A diferencia de los bancos de desarrollo, estas instituciones tienden a comportarse de forma similar a la banca comercial privada, orientando el crédito hacia el consumo y los títulos de deuda estatales. En las regiones menos desarrolladas del mundo también son actores significativos y suelen concentrar gran parte de los activos y depósitos del sistema.

En el mismo sentido que los bancos de desarrollo, los países pueden también crear fondos de inversión soberanos destinados a alcanzar objetivos específicos. Los fondos de inversión soberano son un instrumento administrado por el gobierno de un país con el fin de

gestionar y canalizar los ingresos provenientes de fuentes como exportaciones, superávits comerciales, o ingresos fiscales excedentarios. Estos fondos suelen tener un enfoque de inversión diversificado a nivel global, y como ejemplo de estos pueden mencionarse los dos fondos más grandes del mundo ubicados en Estados Unidos: Fannie Mae y Freddie Mac, creados para fondear hipotecas de viviendas, y que concentran más del 35% de los activos de bancos e instituciones nacionales de desarrollo en el mundo.

Como se indicó anteriormente, los bancos privados también pueden cumplir un rol significativo a la hora de alcanzar los objetivos definidos como prioritarios en el plan de desarrollo. Simplemente se necesita que estas instituciones funcionen como catalizadores del crédito siendo orientados por el Estado, a través de fondos o bancos públicos. De este modo, el gobierno puede subsidiar la tasa de interés, otorgar fondos para préstamos a largo plazo, implementar programas de garantía y subsidios que respalden los préstamos otorgados por los bancos privados a ciertos sectores o actividades, establecer regulaciones y requisitos específicos para los bancos privados -imposición de cuotas mínimas de préstamos dirigidos a ciertos sectores-, y ofrecer incentivos fiscales -como deducciones o exenciones impositivas- a los bancos privados que otorguen préstamos en áreas prioritarias.

El tercer eje de financiamiento interno proviene de las empresas públicas. La historia económica vinculada al desarrollo evidencia que las empresas públicas son un actor clave que no solo se encarga de la provisión de bienes y servicios estratégicos, la promoción del desarrollo regional, mejoras en la infraestructura, e innovación y desarrollo tecnológico; sino que también puede generar recursos propios mediante estrategias de inversión y una administración eficiente de sus recursos. Es importante remarcar que, si bien la rentabilidad de la empresa pública que se puede utilizar para financiar la planificación surge como la rentabilidad de una empresa, los beneficios de las empresas públicas no son solo económicos, sino que deben medirse también los beneficios que obtienen las empresas y usuarios que reciben el servicio.

Implementación, control y mecanismos de supervisión

La última etapa de la planificación corresponde a la implementación del plan y a su constante validación y recalibración. Una de las primeras actividades que requiere esta etapa es la realización de un análisis crítico del andamiaje normativo, legal, e institucional existente; y si

deben realizarse cambios y de qué tipo. A menudo es necesario realizar cambios normativos y legales de diversa profundidad, que van desde pequeñas reformas impositivas hasta cambios en las bases jurídicas del funcionamiento del sector productivo y financiero y a veces hasta de la constitución nacional del país. Por otra parte, son necesarios también cambios institucionales que implican crear nuevas instituciones y mecanismos de gobernanza, fortalecer las instituciones existentes, asignación de nuevas responsabilidades, mejorar la coordinación entre las diferentes instancias del estado, y promover una administración pública que trabaje alineada con los objetivos generales del plan de desarrollo.

Aquí de nuevo el proceso de planificación durante el Primer Plan Quinquenal del peronismo resulta relevante de mencionar. Al momento de presentar el plan, se presentaron veintiocho proyectos de ley que, entre las principales, crearon el cuerpo de abogados del estado, reorganizaron los ministerios, concedieron derechos electorales, modificaron la organización y funcionamiento de la sanidad pública, reorganizaron la justicia federal, la educación en todos sus niveles, de organización del servicio exterior de la nación, de arrendatarios rurales y aparcerías, del fomento a la vivienda, y de la reorganización de la energía y su utilización (Falivene y Dalbosco, 2018).

Una vez logrados los nuevos esquemas normativos e institucionales, se procede a la implementación misma del plan donde se asignan responsabilidades, así como recursos financieros, humanos y técnicos. Esto puede implicar ajustes en el presupuesto nacional, la reorientación de los gastos públicos, la movilización de recursos adicionales a través de diversas fuentes de financiamiento, externo o interno, y el reordenamiento e incorporación de nuevos cuadros técnicos especializados vinculados a las tareas de planificación. Además, deben establecerse mecanismos periódicos de seguimiento y de monitoreo para medir el avance y el impacto del plan, así como el progreso que cada dependencia del estado consigue con relación de los objetivos acordados. A partir de este proceso, se identifican las áreas que requieren ajustes y se realizan modificaciones según sea necesario para garantizar la efectividad y la adaptación a nuevas condiciones.

Uno de los principales desafíos de la implementación de los planes de desarrollo de largo plazo es lograr la cooperación del capital privado nacional y extranjero, y conseguir que este se involucre y produzca acorde con los lineamientos generales establecidos por las autoridades

nacionales. Esta es una tarea sumamente compleja y de importancia clave para el éxito de la planificación, que se vuelve aún más compleja cuando este proceso involucra a capitales extranjeros. Estas empresas no solo suelen tener mayor poder económico que las locales, sino que, además, generan diversos problemas adicionales que hay que poder manejar. El primero de ellos es la fuga de capitales, donde parte de los beneficios generados salen del país en forma de remesas de utilidades, intereses o pagos de regalías. Esto puede limitar el impacto positivo de la inversión extranjera en la economía local y dificultar la acumulación de capital y la reinversión interna. En segundo lugar, el capital extranjero suele incrementar la dependencia económica y tecnológica ya que la evidencia empírica muestra que son muy raros los casos donde los países receptores de las inversiones llevadas adelante por estos capitales terminan por mejorar la capacidad tecnológica del país receptor. Finalmente, la presencia de inversionistas extranjeros puede plantear desafíos para la soberanía y la toma de decisiones políticas.

Por otra parte, la situación no es utópica con los capitales privados, dado que la mayoría de las veces estos tienen intereses que no coinciden con los objetivos de desarrollo de largo plazo de los países. Por ambas cuestiones, es imprescindible para el éxito de la planificación que el estado logre instaurar un sistema eficiente de premios y castigos basado en la implementación de políticas gubernamentales dirigidas a fomentar y premiar la inversión, la innovación y el desarrollo en los sectores económicos claves definidos por el plan de desarrollo, mientras que al mismo tiempo aplique castigos o restricciones a los flujos que se dirigen a los sectores menos prioritarios. Entre las medidas más utilizadas por los países en desarrollo como Corea del Sur, encontramos el otorgamiento de incentivos fiscales (como exenciones de impuestos, reducciones de tasas impositivas y créditos fiscales), facilidades de financiamiento (préstamos preferenciales y garantías para respaldar proyectos), asignación selectiva de recursos a las industrias prioritarias, regulaciones y supervisión estricta en sectores no estratégicos, y fomento de la competencia y la cooperación entre empresas nacionales (se incentivó la formación de conglomerados empresariales que permitieron compartir recursos, tecnología y conocimientos entre empresas relacionadas).

Finalmente, un último elemento y por ello no menos importante que los anteriores para que la planificación llegue a buen puerto es la construcción social de consenso y apoyo al plan de diversos actores. Se

necesita el compromiso tanto del sector público como del sector privado, la sociedad civil, las organizaciones no gubernamentales y la academia, que deben involucrarse y contribuir al diseño e implementación del plan de desarrollo. La participación y la comunicación efectiva son elementos clave para generar consensos, obtener apoyo y promover la colaboración en la ejecución del plan. Este componente que no es estrictamente económico sino más bien político y de carácter simbólico, refiere a la enorme importancia de contar con la adhesión social a las políticas públicas y al norte trazado por el gobierno. Un ejemplo importante en este sentido fue el rol decisivo que tuvo la Secretaría de Prensa y Difusión durante el peronismo, que no solo llevó adelante campañas de comunicación sobre los avances y logros del plan quinquenal sino que fue clave en la participación ciudadana, a la que se le pedía que participe enviando cartas con pedidos y sugerencias, que luego eran leídas y revisadas por autoridades gubernamentales, y finalmente contestadas en muchos de los pedidos con la concreción de lo sugerido (Elena, 2011).

Principales desafíos y reflexiones finales

La posibilidad de planificar el desarrollo en los países atrasados que se empeñan por modificar sus estructuras tradicionales depende en buena medida de la capacidad que tengan para organizarse, enfrentarse a sus problemas, remover los obstáculos, y muy especialmente, de aglutinar las fuerzas de cada país con el fin de librar con éxito una batalla decisiva contra el atraso y las múltiples formas de dependencia (Monteverde, 1964). Por lo tanto, uno de los principales desafíos para planificar y transformar las economías requiere poder pensar más allá del problema inmediato y la coyuntura actual que los gobiernos enfrentan. Para ello se debe tener una dimensión temporal más amplia, y consolidar un norte claro alcanzable mediante un conjunto de planes y objetivos parciales que se complementan.

América Latina se encuentra en una encrucijada. La aplicación de las políticas neoliberales ha deteriorado y comprometido el punto de partida de los principales países de la región para impulsar procesos de desarrollos virtuosos del siglo XXI. La desindustrialización y la transformación regresiva de los entramados industriales, la especialización en bienes de menor complejidad tecnológica, la carencia de una adecuada infraestructura física y tecnológica, la falta de capacidades de innovación y producción, la baja diversificación de

las canastas exportadoras, o el déficit institucional para analizar, proponer, implementar y evaluar políticas industriales, son elementos nodales que en buena medida caracterizan las realidades de las principales economías de la región (Santarcángelo et. al., 2021).

La globalización financiera redefinió drásticamente el rol del estado en América Latina y erosionó buena parte de las capacidades estructurales que los países tenían, y que se habían desarrollado al calor de los modelos de industrialización por sustitución. Como resultado, uno de los ejes fundamentales de la planificación en el siglo XXI es recuperar el papel del estado como actor principal de estas economías. Y para ello se necesita indefectiblemente tener un sustento social, un consenso, que otorgue legitimidad y aceptación a las políticas y estrategias de desarrollo; y que, además, contribuya decisivamente a la sostenibilidad a largo plazo de las iniciativas perseguidas. El logro de este consenso es complejo y es un desafío que requiere la participación de diferentes actores y grupos de la sociedad que se involucren activamente con el proceso de planificación del desarrollo, que lo nutran con sus miradas, con otras perspectivas, sus conocimientos y experiencias, y generen un sentido de propiedad y empoderamiento de la población. Solo de este modo las políticas implementadas serán efectivas y responderán a las necesidades reales de la sociedad.

Este consenso a su vez debe poder plasmarse y trasladarse a la esfera política, imprescindible para lograr la transformación social. La historia muestra que en los casos de mayor éxito se contó con un liderazgo político claro que logró articular las voluntades, evitó la fragmentación y la duplicación de esfuerzos, y permitió llevar adelante un proceso de transformación de la sociedad. Sin embargo, los acuerdos políticos reconocen límites, puesto que un proyecto de transformación estructural implica una redefinición de las relaciones de poder tanto fronteras adentro de los países como respecto del rol que cumple el país en la división internacional del trabajo (Santarcángelo et. al., 2021). En consecuencia, no es posible planificar sin tomar en consideración dimensiones como las asimetrías de poder y jerarquías entre los países, la cuestión geopolítica, ni el papel del capital nacional y los conglomerados extranjeros.

La experiencia reciente de América Latina muestra que el poder económico y político que detentan ciertos actores les permite cuestionar seriamente el rumbo de las políticas. Transformar la sociedad implica necesariamente confrontar con los sectores dominantes. Lograr unir las

voluntades políticas en torno a ejes transversales y transformadores, es uno de los mayores desafíos a enfrentar, y una de las claves centrales de la planificación exitosa. A fin de cuentas, se trata de dar a la sociedad nuevas estructuras que se correspondan con los anhelos de las grandes mayorías.

Listado de referencias

- Bettelheim, C., (1965). *Planificación y crecimiento acelerado*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Brenta, N. (2013). *Historia de las relaciones entre Argentina y el FMI*, Buenos Aires, Eudeba.
- Ceceña Cervantes, J. L. (1978). *Introducción a la economía política de la planificación económica nacional*, Fondo de Cultura Económica, México.
- CEPAL (2021). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile.
- De la Vega, G., (2018). *Planificar la Argentina justa, libre y soberana*. El Consejo Nacional de Posguerra (1944-1946), Ediciones UNQ, Bernal.
- Elena, E. (2011). *Dignifying Argentina: Peronism, Citizenship, and Mass Consumption*, University of Pittsburgh Press, USA.
- Falivene, G. Y Dalbosco, H. (2018), *El Estado Peronista. Los planes quinquenales del peronismo: la primera experiencia argentina de planificación integral*, Editorial Universidad Nacional de José C. Paz.
- Kejsefman, I. y Ríos Díaz, G. (2022), *La construcción de las capacidades estatales para la planificación del desarrollo en economías de mercado: herramientas matemáticas para la política industrial*, Documentos de Trabajo del CCEN° 23, Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación.
- Kenessey, Z. (1978). *The process of economic planning*, Columbia University Press, New York.
- Lange, O. (1957). *Essays on economic planning*, Indian Statistics Institute, Calcuta, India.
- Míguez, P. y Santarcángelo, J. (2019). El rol del Estado en las teorías del desarrollo económico, en Porta, F. y Britto, F. (eds.) *El subdesarrollo en disputa : indagaciones sobre la Argentina y América Latina*, UMET-UNQ, 25-63.
- Monteverde, A. (1964). Planificación del desarrollo económico, *Investigación Económica*, vol. 24, num. 26, cuarto trimestre, p. 683-714.
- Perón, J. D., (1998). *Obras completas*, tomo 6, Buenos Aires, Fundación pro Universidad de la Producción y del Trabajo / Fundación Universidad a Distancia Hernandarias.
- Pinto, A. (1960). *Ni estabilidad ni desarrollo*, Santiago de Chile.
- Santarcángelo, J., Padin, J, y Vitto, C. (2021). Los desafíos de la industria. Reflexiones a partir del caso argentino en la posconvertibilidad (2003-

- 2019). *Revista Estado y Políticas Públicas* N° 16. mayo - septiembre, pp. 43-66.
- Waterston, A. (1969). Un enfoque operativo de la planificación del desarrollo, *Demografía y economía*, Vol. 3, No. 3, pp. 339-364, México.