



FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES

-SEDE ACADÉMICA ARGENTINA-

PROGRAMA DE DOCTORADO EN CIENCIAS SOCIALES

TÍTULO DE LA TESIS: La política económica del tercer gobierno peronista (1973-1976) y el accionar de las entidades gremiales empresarias

AUTORA: Cecilia Nilda Vitto

DIRECTORA: Marisa Duarte

FECHA: 15 de noviembre de 2022

Resumen (castellano)

El objetivo de la presente tesis es analizar las medidas de política económica del tercer gobierno peronista que tuvo lugar entre el 25 de mayo de 1973 y el 24 de marzo de 1976, sus resultados y el accionar de las entidades gremiales empresarias frente a las mismas.

El programa inicial implementado por José Ber Gelbard buscaba una profunda reestructuración del capitalismo argentino, a partir del aliento a la denominada “burguesía nacional”, en detrimento de los sectores que resultaban económicamente predominantes: el capital extranjero y la oligarquía diversificada. Con la muerte de Perón el 1 de julio de 1974 este programa quedó sin apoyo político, proceso que terminó con la renuncia de Gelbard en el mes de octubre, y luego de unos meses de enfoque gradualista, con una política de shock llevada a cabo por Celestino Rodrigo a mediados de 1975 que significó una fuerte ruptura respecto de la política inicial.

El trabajo muestra los límites que tuvo el funcionamiento del modelo de acumulación “acuerdista” inicial, basado en acuerdos programáticos con los sectores y actores involucrados. Estas limitaciones se encuentran relacionadas al hecho de que, en el plano discursivo y mientras el gobierno contaba todavía con poder político, casi todas las entidades representantes del empresariado acataban y manifestaban su apoyo. No obstante, en cuanto el panorama político se modificó, las clases dominantes y las organizaciones que las representan pasaron claramente a la ofensiva, siendo protagonistas de actividades de desestabilización que propiciaron la llegada de la dictadura militar de 1976.

Resumen (inglés y portugués)

Inglés

This thesis seeks to analyze the third Peronist government's economic policy measures (may 1973- march 1976), its results and the actions of the business associations against them.

The initial program implemented by José Ber Gelbard sought a profound restructuring of Argentine capitalism, based on the encouragement of the so-called "national bourgeoisie", to the detriment of the sectors that were economically predominant: foreign capital and the diversified oligarchy. With Perón's death on July 1, 1974, this program lost political support, a process that ended with Gelbard's resignation in October, and after a few months of gradualist approach, with a shock policy carried out by Celestino Rodrigo in mid-1975, which meant a strong break with the initial policy.

The work shows the limits of the initial "accordist" accumulation model, based on programmatic agreements with the sectors and actors involved. These limitations are related to the fact that, at the discursive level and while the government still had political power, almost all the entities representing the business community complied and expressed their support. However, as soon as the political landscape changed, the ruling classes and the organizations that represented them clearly went on the offensive, being protagonists of destabilizing activities that led to the arrival of the 1976 military dictatorship.

Portugués

O objetivo desta tese é analisar as medidas de política econômica do terceiro governo peronista ocorridas entre 25 de maio de 1973 e 24 de março de 1976, seus resultados e as ações das associações empresariais contra elas.

O programa inicial implementado por José Ber Gelbard buscava uma profunda reestruturação do capitalismo argentino, baseada no estímulo à chamada "burguesia nacional", em detrimento dos setores economicamente predominantes: o capital estrangeiro e a oligarquia diversificada. Com a morte de Perón em 1º de julho de 1974, esse programa perdeu apoio político, processo que terminou com a renúncia de Gelbard em outubro, e após alguns meses de abordagem gradualista, com uma política de choque liderada por Celestino Rodrigo em meados de 1975, o que significou uma forte ruptura com a política inicial.

O trabalho mostra os limites da operação do modelo inicial de acumulação "acordista", baseado em acordos programáticos com os setores e atores envolvidos. Estas limitações prendem-se com o facto de, a nível discursivo e enquanto o governo ainda detinha o poder político, quase todas as entidades representativas do empresariado terem aderido e manifestado o seu apoio. No entanto, assim que o cenário político mudou, as classes dominantes e as organizações que as representavam passaram claramente à ofensiva, sendo protagonistas das atividades desestabilizadoras que levaram à chegada da ditadura militar de 1976.

Agradecimientos

La presente tesis, realizada en el marco del Doctorado en Ciencias Sociales de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO) es el resultado de muchos años de trabajo, durante los cuales numerosas personas e instituciones me han ayudado de forma significativa. A todos ellos van mis agradecimientos.

A FLACSO, en particular al Doctorado en Ciencias Sociales, a la Maestría en Economía Política con mención en Economía Argentina y a todos los docentes que han aportado a mi formación.

Al Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET), que contribuyó con mi beca doctoral.

Al Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE), una hermosa institución a la cual tengo el gusto de pertenecer.

A mis compañeros de la Cátedra Abierta de Economía José Ber Gelbard del IADE: Julián Blejmar, Juan Pablo Marinelli, Mirta Quiles y Daniela Massone.

Al personal de la Biblioteca del Ministerio de Economía y de la Hemeroteca de Diarios del Congreso de la Nación Argentina, que puso a disposición material sumamente relevante.

A diversos compañeros, colegas y amigos que a lo largo de estos años me acompañaron, ayudaron y aconsejaron en diversas instancias académicas y no tanto. Entre ellos debo mencionar a Mariano Barrera, Juan Manuel Padín, Eugenia Inchauspe, Daniela Perrotta, Graciela Bellotti, Lavih Abraham, Ayelén Ventimiglia y Mariana Merlo, entre otros.

A Mariano y a nuestras hijas, Daniela y Clara, por su amor, su alegría y su apoyo permanente.

Por último, quiero agradecer especialmente a mi directora de tesis, Marisa Duarte. Con entusiasmo, bondad, profesionalismo y soporte constante, Marisa fue quien me ayudó a continuar con la tesis en uno de los

momentos más difíciles de mi carrera profesional, ayudándome a transformar el complejo proceso de redacción en algo placentero y elegido.

Palabras Clave

Tercer gobierno peronista, política económica, fracciones del capital,
entidades gremiales empresarias

Índices

Índice general

Resumen (castellano)	I
Resumen (inglés y portugués).....	II
Agradecimientos	IV
Palabras Clave.....	VI
Índices	VII
Índice general.....	VII
Índice de Cuadros.....	X
Índice de Gráficos	XI
Glosario.....	XIII
Introducción	1
a- Sobre el problema de estudio	1
b- Antecedentes.....	7
c- Organización de la tesis	12
Capítulo 1. Perspectiva teórica	15
i. El Estado y el estudio de las políticas económicas.....	15
ii. El abordaje de las fracciones del capital y de las entidades gremiales empresarias.....	19
iii. El Concepto de Régimen y de Modelo de Acumulación como articulador de las políticas, el Estado y el accionar de las fracciones. La lucha por la hegemonía.	26
Capítulo 2. Antecedentes históricos y de política económica.....	34
i. 1930-1955. El surgimiento del régimen de acumulación basado en la industrialización por sustitución de importaciones y las políticas desplegadas por los primeros gobiernos peronistas.	35
a. Características sustantivas de los primeros gobiernos peronistas.....	35
b. El contexto internacional durante los primeros gobiernos peronistas	39

c. La política de los primeros gobiernos peronistas hacia las distintas fracciones del capital	42
ii. 1955- 1973. Características sustantivas de la segunda ISI.....	47
a. Principales medidas de política económica y panorama político	47
b. La situación estructural de la economía local.....	62
c. Principales cambios en la economía mundial durante los años setenta. Tendencias de largo plazo que comenzaron a configurarse durante esta década	78
d. El contexto político regional durante los años setenta. Del auge a la derrota de los gobiernos nacionales y populares.....	83
Capítulo 3. La política económica del tercer peronismo.....	93
i. Principales fracciones y sectores que representaba la vuelta del peronismo al gobierno ..	93
ii. El breve interregno camporista	98
iii. El proyecto económico inicial: El Plan Trienal	101
a. Los lineamientos del programa económico	101
b. La legislación más significativa del período	110
c. Las primeras respuestas al Pacto Social. Sindicalismo y sectores juveniles de izquierda	125
d. La gestión de Gelbard en la disyuntiva. De la renegociación del Pacto Social a la renuncia.....	131
iv. La alteración del proyecto económico original	147
a. Gómez Morales y el enfoque Gradualista	147
b. El Rodrigazo.....	153
c. La breve gestión de Bonanni y el enfoque gradualista de Cafiero.....	158
d. La política económica de Mondelli en el contexto de importantes cambios en las FF.AA. y la agonía del tercer gobierno peronista.....	162
Capítulo 4. Las entidades empresarias y su actuación durante el tercer gobierno peronista.....	166
i. Antecedentes	166
a. La Confederación General Económica.....	166
b. La UIA y su participación en ACIEL.....	171
c. Las entidades del agro	175
ii. La respuesta de las entidades empresarias industriales en 1973 y 1974	178
a. El surgimiento de la Confederación Industrial Argentina (CINA)	179
b. El sector agropecuario. De la aceptación inicial a la ofensiva	183
iii. El posicionamiento de las distintas entidades durante 1975	195

a. Respuesta de los empresarios industriales frente al cambio de política económica	195
b. El sector agropecuario pasa a la ofensiva.....	219
Capítulo 5. Los resultados de la política económica. Evolución de los principales indicadores económicos entre 1973 y 1976.....	228
i. El período de Gelbard	230
ii. El quiebre que significó el Rodrigazo	254
iii. Principales “debilidades” del Plan Trienal en términos de las fracciones del capital. Las limitaciones estructurales del bloque defensivo.....	265
Capítulo 6. Reflexiones finales. El tercer gobierno peronista y sus límites	276
Referencia bibliográfica.....	287

Índice de Cuadros

Cuadro n.º 1. Evolución y composición de las exportaciones. Serie anual, 1962-1973 (en millones de dólares corrientes).....	65
Cuadro n.º 2. Resultados generales del Censo 1974. Cantidad de establecimientos, ocupación, valor bruto de producción, valor agregado y sueldos y salarios, según grupos de industrias	71
Cuadro n.º 3. Heterogeneidades productivas y diferenciación salarial, por estratos de concentración, censo económico de 1974 (en índices, 100 = estrato de las ramas escasamente concentradas).....	73
Cuadro n.º 4. Catastro inmobiliario rural de la provincia de Buenos Aires. Distribución de las partidas y de la superficie, según tamaño de las partidas, 1972.....	75
Cuadro n.º 5. Superficie sembrada, superficie cosechada y producción. Serie anual, 1969-1977 (en cantidad de hectáreas y toneladas)	77
Cuadro n.º 6. Proyecciones <i>Plan Trienal</i> . PBI a costo de factores, Inversión Bruta Interna e Inversión Pública, 1973, 1977 y tasa de crecimiento anual acumulativa (en millones de pesos a precios de 1973 y porcentajes)	103
Cuadro n.º 7. Proyecciones <i>Plan Trienal</i> . Participación de la remuneración de los asalariados en el ingreso, remuneración total de asalariados y remuneración real media anual, 1973, 1977 y tasa de crecimiento anual acumulativa (en porcentajes, millones de pesos a precios de 1973 y precios de 1973.....	106
Cuadro n.º 8. Dirigentes de la CINA, por entidad de procedencia.....	181
Cuadro n.º 9. Proyecciones y evolución real del PBI, la inversión y el consumo, 1973-1976. Tasas anuales de crecimiento y tasa anual acumulativa (en porcentajes).....	229
Cuadro n.º 10. Evolución interanual del PBI sectorial a costo de factores, total bienes y servicios, agropecuario e industrial. Serie trimestral, 1973-1974 (en porcentajes).....	230
Cuadro n.º 11. Variación interanual de los recursos, las erogaciones y el déficit fiscal, 1972-1975 (en porcentajes).....	236
Cuadro n.º 12. Evolución del PBI industrial a costo de factores. Nivel de sus componentes. Serie trimestral, 1973-1974 (en millones de pesos a precios de 1970 y porcentajes)	242
Cuadro n.º 13. Evolución del volumen físico de la producción, los obreros ocupados, las horas-obreros trabajadas, la productividad del trabajo y la productividad horaria de la mano	

de obra en la industria manufacturera. Serie trimestral, 1973-1974 (en índice base 1970=100 y porcentajes)	243
Cuadro n.º 14. Evolución de las exportaciones, importaciones, y balanza comercial. Serie trimestral, 1973- 1975 (en miles de dólares y porcentajes)	247
Cuadro n.º 15. Evolución intermensual del Índice de Precios al consumidor y del salario real. 1975 (en porcentajes)	256
Cuadro n.º 16. Evolución de las reservas internacionales BCRA. Serie trimestral, 1974-1976 (en millones de dólares)	257
Cuadro n.º 17. Valor agregado sector industrial. Tasas de crecimiento anual estimadas 1974-1977 (en porcentajes)	269
Cuadro n.º 18. Déficit y financiamiento de la Tesorería, 1973-1975 (en millones de pesos)	275

Índice de Gráficos

Gráfico n.º 1. Inversión extranjera en la industria. Serie anual, 1955-1972 (en miles de dólares).....	51
Gráfico n.º 2. Composición de las ventas de las cien empresas industriales de mayor facturación 1958,1966, 1969 y 1973 (en porcentajes).....	67
Gráfico n.º 3. Evolución del PBI a precios de mercado y de la participación de los asalariados en el ingreso. Serie anual, 1960-1973 (en millones de pesos a precios de 1960= 100 y porcentajes)	74
Gráfico n.º 4. Evolución de los Términos del Intercambio. Serie trimestral, 1970-1974 (Base 1970=100)	132
Gráfico n.º 5. Evolución intermensual de Índice de Precios al Consumidor. Serie mensual, 1973- 1974 (en porcentajes)	146
Gráfico n.º 6. Evolución interanual del producto bruto interno, del consumo y de la inversión fija. Serie trimestral, 1973-1974 (en porcentajes).....	231
Gráfico n.º 7. Evolución interanual de la inversión bruta fija y de sus componentes. Serie trimestral, 1973- 1974 (en porcentajes).....	232
Gráfico n.º 8. Participación de la inversión bruta fija en equipo durable de producción según componentes y origen. Serie trimestral, 1972-1974 (en porcentajes)	233

Gráfico n.º 9. Evolución interanual de la inversión bruta fija en maquinaria y equipo, según origen. Serie trimestral, 1973-1974 (en porcentajes)	233
Gráfico n.º 10. Evolución del salario real. Serie mensual, 1973- 1974* (base enero 1968=100)	237
Gráfico n.º 11. Participación asalariada en el ingreso. Serie anual, 1970-1976 (en porcentajes y evolución interanual).....	239
Gráfico n.º 12. Evolución de los precios al por mayor agropecuarios, de los precios al por mayor no agropecuarios (industriales) nacionales, y de los precios relativos. 1970-1974, con serie mensual desde enero de 1973 (índice 1960=100)	240
Gráfico n.º 13. Proporción de proyectos con promoción presentada entre 1973 y marzo de 1976 en el marco de la Ley 20.560, que fueron aprobados entre 1973 y 1983, según divisiones industriales (en porcentajes).....	245
Gráfico n.º 14. Financiación del BCRA a Bancos y Cajas de Ahorro. Serie anual, 1973 y 1974 (en porcentajes)	249
Gráfico n.º 15. Evolución de la producción e importación de petróleo. Serie anual, 1970 – 1975 (en miles de TEP).....	251
Gráfico n.º 16. Evolución interanual del PBI, del consumo y de la inversión bruta fija y de sus componentes. Serie trimestral, 1975-1976 (en porcentajes).....	255
Gráfico n.º 17. Recursos, erogaciones, déficit primario y déficit financiero. Serie anual, 1968-1975 (en porcentaje del PBI)	258
Gráfico n.º 18. Evolución de las exportaciones, importaciones, y balanza comercial. Serie trimestral, 1973- 1975 (en miles de dólares)	259
Gráfico n.º 19. Evolución de los precios agropecuarios, de los precios industriales nacionales y de los precios relativos. Serie mensual, enero-diciembre de 1975 (índice 1960=100)	261
Gráfico n.º 20. Evolución de las principales exportaciones de origen industrial. Serie anual, 1966-1975 (en millones de dólares corrientes)	271

Glosario

ACIEL. Acción Coordinadora de Instituciones Empresarias Libres.

ACN. Acta del Compromiso Nacional.

ADEBA. Asociación de Bancos de la Argentina.

ADIC. Asociación de Industriales de Córdoba.

ADIMRA. Asociación de Industriales Metalúrgicos.

APEGE. Asamblea Permanente de Entidades Gremiales Empresarias.

BANADE. Banco Nacional de Desarrollo.

BCRA. Banco Central de la República Argentina.

CAA. Comité de Acción Agropecuaria.

CAC. Cámara Argentina de Comercio

CAPIC. Confederación Argentina de la Producción, la Industria y el Comercio.

CARBAP. Confederación de Asociaciones Rurales de Buenos Aires y La Pampa

CEA. Consejo Empresario Argentino.

CEPAL. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

CEPBA. Confederación Económica de la Provincia de Buenos Aires.

CEPE. Corporación Estatal Petrolera.

CGE. Confederación General Económica.

CGE. Confederación General Económica.

CGI. Confederación General de la Industria.

CGT. Confederación General del Trabajo.

CINA. Confederación Industrial Argentina.

CODEPROLE. Comité de Defensa de la Producción Lechera.

CONASE. Consejo Nacional de Seguridad.

CONINAGRO. Confederación Intercooperativa Agropecuaria

COPAL. Coordinadora de las Industrias de Productos Alimenticios.

CRA. Confederaciones Rurales Argentinas.

DGFM. Dirección General de Fabricaciones Militares

DINIE. Dirección Nacional de Industrias del Estado.

DINIE. Dirección Nacional de Industrias del Estado.

DIRINCO. Dirección Nacional de Industria y Comercio.

ERP. Ejército Revolucionario del Pueblo.

FAA. Federación Agraria Argentina.

FAP. Fuerzas Armadas Peronistas.

FAR. Fuerzas Armadas Revolucionarias

FEBA. Federación Económica de la provincia de Buenos Aires.

FENA. Federación Económica del Norte Argentino.

FIDE. Fundación de Investigaciones para el Desarrollo.

FREJULI. Frente Justicialista de Liberación.

FRECILINA. Frente Cívico de Liberación Nacional.

IAME. Industrias Aeronáuticas y Mecánicas del Estado.

IADE. Instituto Argentino para el Desarrollo Económico.

IAPI. Instituto Argentino para la Promoción del Intercambio.

IDEA. Instituto para el Desarrollo de Ejecutivos en la Argentina.

IED. Inversión Extranjera Directa.

INDeC. Instituto Nacional de Estadística y Censos.

IPC. Índice de Precios al Consumidor.

ISI. Industrialización por sustitución de importaciones.

- IVA. Impuesto al valor agregado.
- MEDI. Movimiento Empresario del Interior.
- MIA. Movimiento Industrial Argentino.
- MID. Movimiento Integración y Desarrollo.
- MOI. Manufacturas de origen industrial.
- MUI. Movimiento de Unidad Industrial.
- OD. Oligarquía Diversificada
- OMC. Organización Mundial del Comercio.
- SOMISA. Sociedad Mixta Siderurgia Argentina.
- SRA. Sociedad Rural Argentina
- Triple A. Alianza Anticomunista Argentina.
- UCA. Unión Comercial Argentina.
- UCR. Unión Cívica Radical.
- UIA. Unión Industrial Argentina.

Introducción

a- Sobre el problema de estudio

El tercer gobierno peronista (25 de mayo de 1973 - 24 de marzo de 1976) representó uno de los períodos más complejos y controvertidos de la historia argentina reciente. El peronismo volvía al poder luego de dieciocho años de proscripción, en un contexto de significativa movilización social y de gran expectativa por parte de vastos sectores de la población. La propuesta económica delineada inicialmente, representada en la figura de José Ber Gelbard —quien estuvo al frente del Ministerio de Economía entre mayo de 1973 y octubre de 1974— no era ajena a estas perspectivas de cambio.

Gelbard había sido, desde su surgimiento a comienzos de los años cincuenta, el presidente de la Confederación General Económica (CGE), entidad gremial que representaba a los pequeños y medianos empresarios, sobre todo del interior del país, y que se oponía a la tradicional Unión Industrial Argentina (UIA), que expresaba los intereses de los grandes industriales, incluyendo el capital extranjero.

La propuesta de política económica residía en la implementación del *Plan Trienal para la Reconstrucción y la Liberación Nacional*, un programa integral que expresaba una “alianza” entre los trabajadores organizados, el Estado y los empresarios nacionales.

Apoyado en tales sectores, y en el contexto del funcionamiento de la segunda etapa del régimen de acumulación de capital basado en la industrialización por sustitución de importaciones, se establecía una planificación de la economía que se proponía obtener la plena vigencia de la justicia social, garantizar una alta calidad de vida a la población, contribuir a la integración latinoamericana, reconstruir el Estado, modificar la estructura tributaria del país y redimensionar las relaciones de fuerza en el agro y en la industria. Se formularon y aprobaron una gran cantidad de leyes con el

propósito de modificar estructuralmente el funcionamiento del capitalismo argentino, así como un plan de estabilización de los precios en el corto plazo, el denominado *Pacto Social*.

La política económica llevada a cabo por Gelbard contó, durante los primeros meses de su implementación, con el apoyo de muchas entidades empresarias como la UIA, la Sociedad Rural Argentina (SRA), la Cámara Argentina de Comercio (CAC) y la Unión Comercial Argentina (UCA). La única excepción fue la del Consejo Empresario Argentino (CEA). En este contexto, la UIA incluso llegó a integrarse a la CGE a partir de fusionarse con la Confederación General de la Industria (CGI), y dejó de existir como entidad independiente, a partir de la creación de la Confederación Industrial Argentina (CINA), simbolizando las nuevas relaciones de fuerza que implicaba la vuelta de Perón al gobierno.

La coyuntura política en esta etapa resultó sumamente vertiginosa, e incluyó desde la breve presidencia de Cámpora, caracterizada por la movilización popular, la liberación de presos políticos y la ocupación de fábricas y que duró tan solo 49 días, hasta la vuelta de Perón al país y su posterior asunción como presidente de la Nación, etapa que implicó un exacerbamiento de los conflictos internos a partir de una serie de sucesos claves como “La masacre de Ezeiza” del 20 de junio de 1973, el asesinato de Rucci en el mes de septiembre y la ruptura con la izquierda peronista el 1° de mayo de 1974.

En cuanto a lo económico, luego de una primera etapa exitosa en la que se logró frenar el incremento de los precios y se consiguió un fuerte apoyo de los distintos sectores sociales, el panorama comenzó a cambiar progresivamente. A los problemas internos que tuvieron como correlato la pérdida de apoyo inicial se sumó la presión inflacionaria generada por la crisis internacional del petróleo desatada a fines de 1973, escenario en el cual, ya durante el primer semestre de 1974 muchas organizaciones representativas de los distintos sectores comenzaron a efectuar fuertes críticas a la política implementada.

El Anteproyecto de Ley Agraria que impulsó el Ingeniero Horacio Giberti desde la Secretaría de Agricultura y Ganadería fue el parteaguas que puso a los sectores dominantes a la ofensiva contra el gobierno. En el interín, se fueron produciendo modificaciones en el interior de la alianza gobernante con un desplazamiento cada vez más acentuado de los sectores más dinámicos y cuestionadores del statu quo, panorama agravado por la muerte del presidente Juan Domingo Perón el primero de julio de 1974.

En este contexto, el “Rodrigazo” de junio de 1975 expresó la defunción definitiva del programa económico original, a partir de una política de shock que consistió en una fuerte devaluación y un significativo incremento tarifario. Apenas un par de meses más tarde, en agosto de 1975 se conformó la Asamblea Permanente de Entidades Gremiales Empresarias (APEGE), organización que concentró la ofensiva del sector empresario agrario y comercial más poderoso, incluyendo a la oligarquía tanto agropecuaria como “diversificada”, y desde la cual se realizó una fuerte ofensiva contra el gobierno, a partir de la realización de *lock outs* patronales que contribuyeron a crear las condiciones desestabilizadoras para que el golpe de Estado y el derrocamiento del gobierno constitucional sea visto por amplios sectores de la población como necesario.

Esta tesis se propone, como objetivo principal, conocer qué objetivos persiguió la política económica del tercer gobierno peronista, sus efectos y las reacciones de las entidades gremiales empresarias.

Para dar cuenta, los objetivos específicos son tres:

En primer lugar, se busca estudiar las políticas económicas llevadas a cabo por el tercer gobierno peronista, haciendo especial hincapié en aquellas llevadas a cabo por Gelbard, contenidas fundamentalmente en el *Plan Trienal para la Reconstrucción y la Liberación Nacional* y las modificaciones en la misma en el contexto de la muerte de Perón, cuyo exponente más significativo fue el Rodrigazo de junio de 1975.

En relación a este primer objetivo específico, se relevan y analizan los documentos públicos de planificación, la legislación, los estudios

previos realizados sobre el período y las medidas económicas llevadas a cabo. Se estudia el programa inicial del tercer gobierno peronista, encarnado en la gestión de Gelbard, teniendo en consideración tanto las medidas coyunturales de contención de precios y salarios (el *Pacto Social*), como las medidas de tipo estructural, contenidas en el principal documento de planificación estatal, el *Plan Trienal para la Reconstrucción y la Liberación Nacional*. Se analizan también otros documentos oficiales tales como el *Acta de Compromiso Nacional*, el *Acta del Compromiso del Estado y los Productores para una Política Concertada de Expansión Agropecuaria y Forestal*, diferentes números del Boletín Semanal del Ministerio de Economía y las memorias anuales del Banco Central de la República Argentina (BCRA).

Si bien se hace un especial hincapié en el proyecto inicial del gobierno, el análisis contempla todo el período histórico hasta el derrocamiento de este gobierno mediante el golpe de Estado de 1976. En este sentido, se analiza también la modificación de la política económica luego de la muerte de Perón y la renuncia de Gelbard, considerándose las gestiones de Gómez Morales, Rodrigo, Cafiero, Bonanni y Mondelli.

En segundo lugar, se busca examinar los efectos de las políticas implementadas en términos macroeconómicos y sociales. En relación a este objetivo específico, se analiza la evolución de las principales variables, utilizando distintas fuentes de información, principalmente estadísticas oficiales, organismos regionales e investigaciones previas sobre la temática. Se estudia también el impacto de las políticas sobre las distintas fracciones del capital, a partir de hacer foco en su caracterización y en el análisis de su lugar en la estructura económica.

Los datos de producto bruto interno (PBI) total y según los grandes sectores de actividad, incluyendo la composición del PBI industrial, así como la trayectoria de la Inversión Bruta Interna Fija y sus principales componentes se obtuvieron de estadísticas oficiales recopiladas por la Fundación de Investigaciones para el Desarrollo (FIDE) con periodicidad

trimestral. En análisis de la evolución del índice de precios al consumidor (IPC) se realizó a partir de datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDeC). Para el estudio de las importaciones y de las exportaciones, su evolución y composición que permite vislumbrar la importancia de las exportaciones industriales, así como para la evolución de los términos del intercambio, se analizaron datos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Se analiza también la evolución de la distribución funcional del ingreso, a partir de datos del “Sistema de Cuentas del Producto de Ingreso de la Argentina” del BCRA. La evolución de los recursos, las erogaciones y el déficit fiscal, se tomaron de la Cuenta Ahorro-inversión-financiamiento del Ministerio de Economía, mientras que la *performance* de los precios relativos se realizó en base a datos contenidos en las memorias anuales del BCRA.

La composición de las ventas de las cien empresas industriales de mayor facturación se tomó de Basualdo (2006). En cuanto a datos censales, la cantidad de establecimientos por grupo de industrias, ocupación y valor bruto de producción del año 1974 se tomaron de Sourrouille y Lucángeli (1980), mientras que aquellos vinculados a heterogeneidades productivas y la cuestión salarial de Azpiazu, Basualdo y Khavisse (2004). También se utilizó información estadística proveniente de Secretaría de Energía, Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, CEP, Orsatti (1983), Di Tella (1983), Azpiazu y Kosacoff (1986), entre otros.

El tercer objetivo específico de esta tesis es elucidar el posicionamiento de las distintas entidades empresarias. Se destacan, por parte del sector industrial, la UIA, la CGI, la CINA y el CEA. Por parte del sector agropecuario, se encuentran la SRA, Confederaciones Rurales Argentinas (CRA), Confederación de Asociaciones Rurales de Buenos Aires y La Pampa (CARBAP), Federación Agraria Argentina (FAA), las Ligas Agrarias (LA) y Confederación Intercooperativa Agropecuaria (CONINAGRO). Asimismo, se busca analizar la constitución de la Asamblea Permanente de Entidades Gremiales Empresarias (APEGE) durante el período, entidad empresarial de cuarto grado que congregó a

distintas corporaciones empresarias y que aglutinó intereses de tanto los sectores primario, secundario y terciario a nivel nacional (Dossi, 2012).

Para abordar este objetivo, se consultaron fuentes primarias y secundarias, fundamentalmente los periódicos de circulación masiva *La Nación* y *El Cronista*, que permitieron hacer el seguimiento en la coyuntura de los posicionamientos políticos de las distintas entidades, así como de estudios previos sobre las distintas entidades. Resulta relevante mencionar que el período de análisis se caracteriza por la aparición de una gran cantidad de solicitadas, sobre sobre todo hacia finales del mismo, que ponen en evidencia la ofensiva contra el gobierno por parte de las entidades empresariales. Tomando la historia de cada organización como antecedente, se analiza el rol de las distintas organizaciones durante todo este período, desde la aceptación prácticamente unánime del programa económico inicial, hasta su impulso golpista.

La hipótesis que guía esta investigación es que la política económica del tercer gobierno peronista buscó regular a las fracciones dominantes del capital en función del modelo de desarrollo propuesto. Si bien la mayoría de las medidas no afectaban su dominio económico al menos en el corto plazo, el anteproyecto de ley agraria contenía un cuestionamiento a la estructura de propiedad de la tierra tal como se había constituido a lo largo de la historia argentina. En este escenario, los sectores empresarios dominantes acataron inicialmente, esperando el momento propicio para pasar a la ofensiva.

b- Antecedentes

La política económica del tercer gobierno peronista tiene como antecedentes dos períodos históricos bien diferenciados. Por un lado, los primeros gobiernos peronistas (1946-1955), que instalaron la redistribución de ingresos a favor de los sectores populares como uno de los elementos centrales del proceso de acumulación de capital, y apuntaron, con sus éxitos y fracasos, a la construcción de un capitalismo nacional, centrado en el mercado interno. Por otro lado, el modelo de acumulación de capital basado en la industrialización por sustitución de importaciones (ISI), particularmente en su segunda etapa, que tuvo lugar a partir de 1958, con la puesta en práctica de políticas desarrollistas, que buscaban la profundización de la industrialización a partir de la incorporación de capital extranjero.

La segunda etapa de la ISI (1958-1976) es el contexto de referencia en el que tuvo lugar el tercer gobierno peronista. En efecto, este gobierno representa la última etapa de este régimen de acumulación. Con la dictadura militar que derrocó al tercer gobierno peronista mediante el golpe de estado de 1976, terrorismo de Estado mediante, se dio inicio a otra etapa en la historia del país, en la cual, el eje de acumulación del capital pasó a estar centrada en la valorización financiera.

Otro elemento sustantivo para el análisis de esta etapa es la proscripción del peronismo, que coincidió en el tiempo con la segunda ISI hasta 1973. En efecto, a partir de la autodenominada “Revolución Libertadora” que derrocó al gobierno constitucional peronista en 1955, comenzó un largo ciclo de alternancia entre dictaduras militares y gobiernos elegidos democráticamente mediante elecciones en las cuales el peronismo no estaba habilitado para competir.

El análisis de las entidades gremiales empresarias posee un recorte temporal similar, ya que su accionar tiene raigambre en el funcionamiento

del régimen de acumulación. Cabe mencionar que ya durante los primeros gobiernos peronistas se habían conformado las principales agrupaciones que estarían en disputa durante el período 1955-1976. En primer lugar, la UIA, como representante de los sectores empresarios dominantes, de larga data en el país, que se enfrentaría sistemáticamente a otra agrupación que expresaba los intereses de los sectores más débiles y del interior del país, la CGE, creada por José Ber Gelbard en 1953. La importancia de Gelbard radica en que su trayectoria fue central para la consolidación de esta entidad y que, a su vez, fue elegido como flamante ministro de Economía con la vuelta del peronismo al gobierno, el 25 de mayo de 1973.

Entre 1955 y 1973, el enfrentamiento entre las agrupaciones empresariales resultó evidente, poniendo en evidencia dos proyectos antagónicos, no solamente económicos, sino también sociales, de país. Uno de ellos, encabezado por la UIA dentro del sector industrial, y por corporaciones como SRA, CRA y CARBAP dentro del sector agropecuario y ACIEL como entidad de cuarto grado que unificaba ambos sectores, expresaba a los intereses de las fracciones dominantes del capital. El otro, representado por la CGE, incorporaba a las fracciones del capital no dominantes, sobre todo a las pequeñas y medianas empresas industriales del interior del país —y con una inserción también en pequeños productores comerciales y agropecuarios—, en alianza con los sectores asalariados, y con eje en el consumo interno. Es la alianza defensiva descrita por O'Donnell (1977), que en 1973 llegaría por primera vez en la historia a ser parte de la alianza gobernante.

Resulta primordial la confección de un mapa bibliográfico que clasifique las distintas producciones académicas en grupos, en relación a diversas dimensiones de análisis en vinculación con el tema de investigación.

Puede identificarse un primer grupo, conformado por estudios que analizan aspectos significativos del patrón de acumulación, hegemonía, y conceptos que ayudaron a delinear el marco teórico. Dentro de este conjunto

se encuentran los aportes de Basualdo (2004, 2006) sobre el significado y el aporte del concepto régimen de acumulación para el estudio histórico, y el análisis, dentro de este marco conceptual, de todo el período del patrón de acumulación de capital basado en la ISI, dentro del cual se inserta el período histórico que estudia esta tesis. Dentro de este mismo grupo, se encuentran también O'Donnell (1977) y Portantiero (1973) cuyos aportes sobre la “alianza defensiva” y sobre el “empate hegemónico” en la segunda etapa de la industrialización sustitutiva resultan fundacionales para la historiografía. La tesis de Varesi (2012), si bien analiza un período histórico posterior, aporta elementos sustantivos para el análisis histórico bajo este marco conceptual.

Un segundo grupo lo conforman aquellas investigaciones que describen, desde el punto de vista económico y desde muy diferentes perspectivas teóricas, el funcionamiento de la economía argentina durante la sustitución de importaciones. Se suman a los trabajos señalados en el grupo anterior los estudios de Diamand (1977), De Pablo (1975), Heymann (1980), Braun y Joy (1981) y Brodersohn (1969, 1973). Específicamente sobre el período del tercer gobierno peronista, están los estudios de Rougier y Fiszbein (2006), Abalo (1976), Testa (1975), Di Tella (1983), Ferrer (1977), De Pablo (1980), Marongiu (2006), Restivo y Dellatorre (2005), Braun (1974) y Canitrot (1975, 1978), que analizan la política económica implementada a lo largo de este período.

Un tercer grupo se encuentra integrado por trabajos que analizan el período desde el punto de vista político, entre los que se destacan De Riz (1987), Peralta Ramos (2007), Horowicz (2005), Sidicaro (2002), O'Donnell (1982), Sourrouille y Lucángeli (1980), Galasso (2005), Grimson (2019) y, específicamente sobre el tercer peronismo, González (2007), Itzcovitz (1985) y Verbitsky (2006).

Un cuarto grupo lo conforman aquellos trabajos que analizan las diversas políticas sectoriales implementadas durante el tercer peronismo. Sobre la política hacia el agro, se destacan los aportes de Ramirez (2011),

quien rescata la obra de Horacio Giberti, así como los trabajos de Lattuada (1986), León y Rossi (2003), Makler (2005a) y Lázaro (2013a). Sobre la política industrial, resaltan los estudios de Kohanoff (2009) sobre la constitución de Copyme, y de Marongiu (2007) sobre la promoción industrial.

Un quinto grupo lo integran trabajos que analizan la historia social, y del movimiento obrero. En esta temática, se destacan las investigaciones de James (1990), Jelin (1977), Jelin y Torre (1982) Scheneider (2005), y Torre (2004).

Un sexto grupo lo conforman estudios que analizan la historia de las diversas fracciones del capital. Los trabajos de Azpiazu, Basualdo, y Khavisse (2004) resultan fundacionales para este tipo de análisis. Asimismo, los estudios que problematizan la existencia de la burguesía nacional (Acuña, 1996; O' Donnell, 2008; Basualdo, 2004), sobre la oligarquía diversificada (Basualdo, 2006a) y sobre la gran burguesía (O' Donnell, 1977). Castellani (2009), por su parte, estudia la conformación de ámbitos privilegiados de acumulación para las grandes firmas durante el período. A su vez, la tesis de Schorr (2005) si bien no refiere específicamente a la etapa, analiza la historia inmediatamente posterior en vinculación con las transformaciones estructurales acaecidas y el rol de las distintas fracciones de clase.

Un séptimo grupo está integrado por trabajos que analizan la historia de las diversas entidades empresarias. Sobre la historia de la CGE, resultan decisivos los aportes de Brennan (1997) y la tesis de maestría de Blejmar (2016). Sobre la UIA, los estudios de Schvarzer (1991), Dossi (2012) y Baudino (2011); sobre la APEGE, el artículo de Sanz Cerbino (2010); sobre el comportamiento de las corporaciones agrarias, el artículo de Makler (2005), y, sobre la historia del CEA, el estudio de Sanz Cerbino (2015). Baudino y Sanz Cerbino (2011) por su parte, analizan el rol de las corporaciones empresariales agrarias e industriales en el golpe de Estado de 1976. El estudio de Niosi (1974), si bien no llega a analizar el período de

estudio, resulta de importancia ya que analiza la política económica y la respuesta de las entidades empresarias frente a la misma.

c- Organización de la tesis

La tesis se organiza en forma sistémica en cinco capítulos seguidos de las conclusiones finales.

En el primer capítulo se detalla la perspectiva teórica. Se analiza la noción de Estado y los elementos conceptuales necesarios para el estudio de las políticas económicas y del accionar de las fracciones del capital en el marco del funcionamiento de un bloque en el poder, así como de las entidades gremiales empresarias, consideradas como la expresión de sus intereses en el plano no sólo corporativo sino también político. Se introduce el concepto de bloque dominante en el poder, y del bloque subalterno o defensivo. Se analiza el concepto de patrón de acumulación de capital como articulador de las políticas, el Estado y el accionar de las fracciones del capital, y se describe brevemente la periodización de la historia del país en distintos regímenes de acumulación, en relación con el bloque de poder que lo conduce, con el proyecto económico político que cada uno trae aparejado, y en este contexto, se estudia la lucha por la hegemonía.

En el segundo capítulo se analizan los antecedentes históricos y de política económica que resultan relevantes para el estudio del tercer gobierno peronista. En primer lugar, se describe el surgimiento del régimen de acumulación de capital basado en la industrialización por sustitución de importaciones y el devenir de los primeros gobiernos peronistas (1946 - 1955). Luego, se describen las características sustantivas del modelo económico durante la segunda ISI hasta la asunción de Cámpora (1955-1973), en el escenario de la proscripción del peronismo. Este capítulo se cierra con un *racconto* del contexto nacional a comienzos de los años setenta, que incluye una descripción de la situación estructural de la economía local, y del panorama político, en el contexto del derrotero de la Revolución Argentina.

El tercer capítulo refiere a la política económica del peronismo entre 1973 y 1976. En primer término, se analizan cuáles eran las principales fracciones y sectores que representaba la vuelta del peronismo al gobierno. Se describe el período inicial de la presidencia de Héctor Cámpora, y la continuidad entre esta presidencia y la de Juan Domingo Perón en términos de la formulación de la política económica. Se analiza el proyecto inicial llevado a cabo por José Ber Gelbard, que incluyó tanto una política de estabilización de precios y salarios —el denominado *Pacto Social*— como un pormenorizado programa de reforma estructural, contenido en el *Plan Trienal para la Reconstrucción y la Liberación Nacional*. Se analizan sus lineamientos, la legislación más significativa del período, y los crecientes problemas que fue teniendo este programa en términos tanto de sustentabilidad como de apoyo político, analizando su evolución desde la renegociación del *Pacto Social* hasta la renuncia de Gelbard. Posteriormente, se estudia la alteración del proyecto económico inicial —muerte de Perón mediante— y el programa de Gómez Morales, así como la ruptura definitiva que significó el Rodrigazo en junio de 1975, la breve gestión de Bonanni, el enfoque gradualista de Cafiero y la política económica de Mondelli.

El cuarto capítulo se focaliza en las entidades empresarias. En primer lugar, se analiza la historia de la CGE, que representaba los intereses de las pequeñas y medianas firmas y con fuerte raigambre en el interior del país. Se describen sus antecedentes, su rol durante la segunda ISI y especialmente a comienzos de los años setenta, así como su profunda influencia en la política económica del tercer gobierno peronista, en particular durante la gestión de José Ber Gelbard, el histórico presidente de esta institución. En segundo lugar se analiza a la UIA, su historia, que data de fines del siglo XIX, y que se caracterizó, desde sus inicios, por representar los intereses de los sectores dominantes. Se describe la intervención de esta entidad durante el primer peronismo, su rol durante la segunda ISI, su vinculación con ACIEL, la creciente disputa con la CGE, las distintas líneas en el interior de la entidad a comienzos de los años setenta y

la reacción inicial a la política económica de Gelbard. Se sintetiza también la configuración histórica de las principales entidades representativas del agro: SRA, CRA, FAA, Coninagro y, en el contexto de los años setenta, el surgimiento de las Ligas Agrarias. Un análisis aparte se realiza sobre la conformación de la CINA durante el tercer gobierno peronista, a partir del acercamiento entre la UIA y la CGE, así como su accionar en la segunda etapa del gobierno (entre octubre de 1974 y marzo de 1976). Se analiza el posicionamiento de las diferentes entidades desde la asunción del gobierno, que pasó de una aceptación inicial a una creciente ofensiva. Por último, se examina la conformación y la actuación de la APEGE, en el marco de la agonía del tercer gobierno peronista.

En el quinto capítulo se analizan los resultados de la política económica implementada, y se evalúa la performance de los principales indicadores económicos entre 1973 y 1976, y, en particular, el período caracterizado por la gestión de Gelbard (mayo de 1973-octubre de 1974), y la alteración que significó el Rodrigazo respecto de la política económica inicial. También se analizan las principales debilidades del proyecto económico de Gelbard en términos de las fracciones del capital en las que éste se sustentaba, y las limitaciones estructurales del bloque defensivo.

Para finalizar, se presentan las conclusiones, en las que se presentan los hallazgos obtenidos a lo largo de la investigación.

Capítulo 1. Perspectiva teórica

En el presente capítulo se expone la perspectiva teórica seleccionada para el estudio de la política económica del tercer gobierno peronista y la respuesta de las fracciones empresarias.

i. El Estado y el estudio de las políticas económicas

Se concibe al Estado como el componente específicamente político de la dominación en una sociedad territorialmente determinada (O´Donnell, 2008). El Estado asegura la dominación y es el garante y articulador de las relaciones sociales que prevalecen dentro del modo de producción capitalista. Éste tiene la capacidad de imponer de forma regular la voluntad sobre otros, y cuenta con el monopolio de la coerción física en el territorio que está bajo su control.

La dominación ejercida por el Estado es relacional, es decir, implica una vinculación, asimétrica, entre sujetos sociales. La desigualdad inherente a las relaciones de poder surge del control diferencial de ciertos recursos estratégicos, entre lo que destacan los medios de coerción física, los recursos económicos, los recursos de información y el control ideológico, que permite que los que padecen la dominación la acepten como justa y natural, sin cuestionarla.

Siempre hay un grado de consenso y de coerción implícito en las políticas llevadas a cabo por el Estado, que depende de la particular combinación de fuerzas sociales. Más allá de este grado que puede variar en distintas sociedades y en distintos momentos históricos, los actos del Estado siempre se hallan respaldados por alguna forma de legitimidad, que se deriva del papel que éste cumple como articulador de las relaciones sociales,

como garante de un orden social que su actividad tiende a reproducir (O'Donnell, 1982). Así como siempre debe haber un mínimo de consenso, la coerción —al menos como amenaza— siempre está presente, ya que cumple la función de respaldar, en última instancia, la dominación.

A su vez, se concibe al Estado como el complejo de actividades prácticas y teóricas con las cuales la clase dominante mantiene su dominio y obtiene el consenso activo de los gobernados. Su particularidad es que tiende a hacer que los intereses de las clases dirigentes sean percibidas por el conjunto de la sociedad como los intereses del conjunto social. Como sostiene Antonio Gramsci:

“El Estado es concebido como organismo propio de un grupo, destinado a crear las condiciones favorables para la máxima expansión del grupo mismo, pero este desarrollo y esta expansión son concebidos y presentados como la fuerza motriz de una expansión universal, de un desarrollo de todas las energías ‘nacionales’, o sea que el grupo dominante es coordinado concretamente con los intereses generales de los grupos subordinados y la vida estatal es concebida como un continuo formarse y superarse de equilibrios inestables (en el ámbito de la ley) entre los intereses del grupo fundamental y los de los grupos subordinados, equilibrios en los que los intereses del grupo dominante prevalecen hasta cierto punto, o sea no hasta el burdo interés económico corporativo. (Gramsci, 1999, p. 38)

Por su parte, resulta importante remarcar la diferenciación entre clase dirigente y clase gobernante. Mientras la primera tiene la capacidad de liderar el desarrollo de la sociedad, con un proyecto asociado, la segunda solo se propone sobrevivir como tal (Horowicz, 2012).

Considerado tanto como relación social como aparato institucional, el Estado tiende a expresar las contradicciones subyacentes en el orden

social que se pretende instituir (Oszlak, 1983). En consecuencia, el análisis de las instituciones estatales, y de las políticas que desde allí se diseñan e implementan, resulta inseparable del análisis de las cuestiones sociales que exigen su intervención mediante políticas.

Cabe mencionar que el Estado Moderno en Argentina surgió a fines del siglo XIX, vinculado a una inserción del país en el mercado mundial como proveedor de materias primas, particularmente productos agropecuarios provenientes de la Pampa Húmeda. Éste se inició así junto con la conformación de un régimen de acumulación agroexportador (1880-1930), cuya sustentabilidad económica era la producción agropecuaria pampeana, y estaba liderado por la oligarquía terrateniente, que ejercía su control.

La política económica que es llevada cabo por el Estado, a su vez, incluye varios elementos que resulta necesario incorporar en el análisis.

El primero, el diseño de la propia política. Esto incluye el análisis de la planificación estatal —en caso de haberla—, del contenido específico de las políticas implementadas, y abarca, no solamente la descripción de la misma y qué sectores la impulsan, sino también el análisis de a quién beneficia/perjudica en términos de fracciones sociales.

El segundo, los resultados de las medidas. Resulta insoslayable separar en términos analíticos la política que se busca implementar —con sus intenciones— de los resultados de la misma, en los que influyen una diversidad de factores, entre los que puede mencionarse las luchas sociales, el contexto internacional, fenómenos específicos de la coyuntura, etc. Esto resulta de particular interés para el período de análisis, ya que aparecen yuxtapuestos todos estos elementos. En tal sentido, es de gran importancia considerar, a la hora de analizar los efectos del plan económico de Gelbard, diversos acontecimientos decisivos entre los que se destacan la conflictividad social del período, las fuertes disputas en el interior del peronismo, la crisis del petróleo y la muerte de Perón.

A su vez, los resultados pueden evaluarse a partir de la evolución de las variables económicas, que pueden ser de dos tipos. Por un lado, las variables de desempeño, es decir, aquellas que tienen una mayor posibilidad de ser modificadas en el corto plazo (Varesi, 2012), y que están directamente relacionadas con la coyuntura económica. Entre ellas puede mencionarse, por ejemplo, el índice de precios mayoristas y minoristas, el producto bruto interno, el consumo, la inversión, la balanza comercial, el tipo de cambio y el salario real. Por otro lado, se encuentran las de tipo estructural, vinculadas como su nombre lo indica a la estructura económica, y que requieren mayores esfuerzos, y necesariamente períodos de tiempo más prolongado para ser modificadas. Ejemplo de este tipo de variables son la evolución de las exportaciones industriales, la participación de la producción industrial dentro del PBI, el grado de concentración económica, el grado de extranjerización y la distribución del ingreso. Éstas últimas exhiben la lógica sedimentada de modelos y regímenes de acumulación anteriores y son modificables en un plazo mayor que las de desempeño, por lo que no son directamente asimilables a la acción estatal del período analizado.

ii. El abordaje de las fracciones del capital y de las entidades gremiales empresarias

La sociedad capitalista, organizada en base a relaciones sociales de producción se encuentra dividida en clase sociales, que en términos esquemáticos, se diferencian por su lugar en el proceso productivo: por un lado se encuentran los propietarios de los medios de producción, la clase capitalista; y por otro, aquellos que solo tienen para vender su fuerza de trabajo, los obreros o el proletariado (Marx, 1999).

Dentro de la clase capitalista, de los propietarios de los medios de producción, se encuentran distintas fracciones del capital. Las políticas económicas aplicadas por el Estado en cada momento afectan, de manera diferenciada a cada una de ellas, por lo que el análisis histórico debe tener en cuenta esta incidencia. El concepto de fracción del capital implica desde la perspectiva adoptada un cierto posicionamiento tanto en el nivel productivo como así también en el político. Una fracción no puede ser considerada como clase o fracción autónoma, más que cuando su existencia económica se refleja en los otros niveles por una presencia específica (Poulantzas, 1969). Analizar fracciones del capital, por ende, implica estudiar relaciones de fuerza, e implica analizar tanto la estructura (los determinantes económicos) como la superestructura, considerando a las políticas como elemento estructural constitutivo (Varesi, 2012).

Por su parte, el bloque dominante en el poder constituye “una unidad contradictoria de las clases o fracciones dominantes, unidad dominada por la clase o fracción hegemónica” (Poulantzas, 1969, p. 388). Dentro de éste existen jerarquías, ya que, en su interior, algunas fracciones pueden ejercer un predominio en términos económico, mientras que otras pueden ejercer la hegemonía en términos políticos (Basualdo, 2007).

Resulta imprescindible una revisión de las principales fracciones del capital que integraban la economía argentina en esos años diferenciando

cuáles formaban parte del bloque dominante y de la alianza defensiva que lo enfrentaba.

Dentro del primero, la supremacía económica indiscutida durante la segunda etapa de la ISI lo tenía el capital extranjero. En tanto, la oligarquía diversificada (OD), que engloba a la fracción de la oligarquía que paulatinamente fue diversificando su cartera de inversiones hacia otros rubros económicos, desarrollando una inserción multisectorial en la economía local, con intereses en la industria, el agro y otras actividades económicas, era la fracción hegemónica en términos políticos¹, conduciendo a la oligarquía en su conjunto, incluida a la eminentemente agropecuaria, cuya principal función dentro de este modelo era proveer las divisas necesarias para el proyecto industrializador.

Merece detenerse en la conceptualización de OD, que resulta crucial a los fines del análisis. Siguiendo la línea teórica delineada por Basualdo (2004, 2006, 2007), la clase dominante no está constituida por una única “gran burguesía” tal como sostiene O’Donnell (1977), sino que en su interior coexisten estas dos fracciones claramente diferenciadas, señaladas en los párrafos anteriores: el capital extranjero, que lideraba la actividad económica, asentado en los núcleos dinámicos de la industrialización sustitutiva pero que no tenía el control del aparato estatal, y la oligarquía diversificada, que formó parte del núcleo originario de la oligarquía argentina, y que, a diferencia de la eminentemente agropecuaria, fue diversificando sus inversiones, y conducía, desde el Estado, el desarrollo del capitalismo argentino desde sus inicios.

En términos de la formulación de política económica, esta conformación tuvo su máxima expresión en el programa de Krieger Vasena (1967) implementado durante la dictadura de Onganía, plan que buscaba consolidar la hegemonía política del bloque dominante a través de una alianza del capital extranjero industrial con la oligarquía diversificada —

¹ Consúltese la definición de hegemonía en el siguiente apartado.

incorporando plenamente a esta fracción a su proyecto— y subordinando tanto a la oligarquía pampeana como a la burguesía nacional.

Este bloque se enfrentaba políticamente a lo que O' Donnell (1977) denominó “Alianza Defensiva”, compuesta por las fracciones más débiles de la burguesía urbana y el sector popular, que durante la segunda fase de la industrialización sustitutiva se había opuesto sistemáticamente a los planes de estabilización y que, con la vuelta del peronismo al gobierno en 1973 llegaba por primera vez en la historia argentina a sustentar la alianza gobernante.

De esta manera, ésta estaba integrada, por un lado, por la denominada "burguesía nacional", fracción del capital vinculada al abastecimiento del mercado interno a partir de la producción de bienes de consumo popular, y que era conducida por grandes firmas industriales oligopólicas, con capacidad para establecer acuerdos con los sectores asalariados. Por otro lado, incorporaba al movimiento sindical organizado en la CGT, que buscaba recuperar posiciones en la lucha por el reparto del ingreso nacional, con la expectativa de que el retorno del peronismo al poder tuviera como correlato un incremento sustancial de salarios.

Cabe diferenciar aquí el concepto de burguesía local del de burguesía nacional. La especificidad que delimita teóricamente a esta última como fracción del capital se encuentra vinculada no solamente a un criterio de tipo económico-estructural (el no estar integrada en conglomerados empresarios, lo que la diferencia de los denominados “grupos económicos”) sino también contar con un añadido político: tener un “proyecto de país”, ideales de política económica que motivan su accionar. Tal como sostiene Schvarzer (2003, p. 3):

“Burguesías hay en todos lados, pero no todas son revolucionarias, ni capaces de impulsar las fuerzas productivas en el camino del desarrollo y la transformación social. Las que no lo son pueden ser definidas como burguesías a secas, mientras que conviene

reservar el término de burguesías nacionales para aquellos grupos sociales que están identificados con las tareas de promover el desarrollo nacional. Esos objetivos no son altruistas, sino que coinciden naturalmente, con sus propios intereses o, mejor dicho, con la percepción de sus intereses a mediano plazo”.

En tal sentido, se distingue este concepto del de las denominadas empresas locales independientes (ELI), que se definen solamente en función de no contar con estructura de conglomerado, y que se vinculan al concepto de burguesía local². La construcción de una burguesía nacional, en esta línea, remite no sólo al lugar estructural que ocupa una determinada fracción empresaria, sino también a la consolidación de un proyecto político-económico bien delimitado, que tiene como eje central el fomento a la industrialización, la demanda agregada y la redistribución de ingresos a favor de los sectores populares. En esta tesis se trabajará con la premisa de la existencia de una burguesía local en alianza con los sectores asalariados, y se dejará para elucidar en posteriores investigaciones, el interrogante sobre la existencia de una burguesía nacional.

Por su parte, el abordaje de la burguesía local debe ser tratado también desde el problema más amplio de la transnacionalización del capital. La contracara de la estructura productiva con predominio económico indiscutido del capital extranjero era la conformación de una burguesía nacional dependiente, con una debilidad estructural para liderar el proceso de desarrollo. En palabras de Braun (1974, p. 14), era una pseudo burguesía nacional:

“nacional porque en cierta medida sus intereses son contradictorios con los del capital extranjero y del local

² Una interesante definición de burguesía industrial local, entendida en contraposición a las empresas transnacionales, se encuentra en O'Donnell (2008b: 152): “por burguesía local industrial entiendo, entonces, a la fracción de la clase burguesa que detenta la propiedad y gobierna la organización de la producción de las empresas capitalistas industriales cuyo capital pertenece íntegra o mayoritariamente a sujetos nacionales, y cuyos centros superiores de decisión se hallan domiciliados en el mismo ámbito nacional”.

aliado al extranjero, y con los de la oligarquía terrateniente; pseudo burguesía, porque carece realmente de un proyecto que le permita constituirse como tal en su plenitud y adquirir los medios de efectuar autónomamente la reproducción del capital y su ampliación; es decir de un auténtico proyecto de liberación nacional.”

Para el estudio de las fracciones del capital, resulta interesante la propuesta de Guillermo O’Donnell (2008) de realizar el análisis en tres planos. En primer lugar, el nivel estructural, es decir, la posición de esta fracción en el proceso productivo. En segundo lugar, el plano de la organización corporativa, que comprende su actuación en cámaras, uniones, confederaciones, etc. Por último, la actuación específicamente política de estas organizaciones, a través de burocracias, partidos políticos y alianzas con otros sectores sociales. En este último nivel, las organizaciones actúan trascendiendo la articulación de intereses puntuales y se comportan como portadoras de intereses generales que incluyen propuestas políticas y económicas.

El plano estructural tiene, como características sobresalientes la preponderancia del capital extranjero en el plano económico y la consiguiente subordinación estructural de la burguesía local, lo cual se constituye en un marco de referencia imprescindible para el análisis del programa económico del peronismo en 1973.

Un segundo aspecto primordial para el análisis de las fracciones del capital es la necesidad de analizar la historia y la actuación de las corporaciones gremiales empresariales, consideradas como la expresión de sus intereses en el plano no sólo corporativo sino también político. Estas corporaciones, en el período histórico que abarca esta tesis tuvieron un peso significativo, que fue la contracara de la pérdida de importancia de los partidos políticos durante todos los años en los que el peronismo estuvo proscrito, que incluyeron tanto gobiernos pseudo-democráticos como dictatoriales. Tal como sostiene Giberti en el libro “Horacio Giberti:

Memorias de un Imprescindible”, éstas se constituyeron en prácticamente el único organismo de presión (Ramírez, 2011), siendo su mayor protagonismo la contracara de la debilidad democrática. En esta línea merece analizarse la alianza de estas corporaciones con otros sectores sociales y con partidos políticos, que en el período de estudio cobró especial relevancia.

Un aspecto adicional a considerar refiere a la necesidad de tomar en consideración la distancia existente entre las “clases” y su comportamiento político a partir del análisis de estas organizaciones, cuestión que resulta imprescindible no perder de vista para no caer en el reduccionismo de considerar a estas últimas como reflejo directo de sus intereses.

Con estas salvedades, puede considerarse a la poderosa UIA como expresión de las clases dominantes. Desde su conformación en 1887, con una línea de corte liberal, esta entidad estuvo dirigida por los empresarios más grandes y diversificados (Schvarzer, 1991), que representaban los intereses económicos dominantes sobre todo de la Capital y de la provincia de Buenos Aires, no solo industriales, sino también agrarios y comerciales. La UIA representaba tanto a grandes empresas de origen nacional como así también a empresas de capital extranjero, lo que se vio acentuado en las décadas del sesenta y setenta, cuando las empresas de las nuevas ramas dinámicas de la economía como la automotriz y la petroquímica buscaban disponer de voz y voto en la entidad³.

Así como la UIA representaba a la clase dominante, puede considerarse a la CGE como expresión de la alianza defensiva entre los trabajadores organizados y la burguesía local, orientada al mercado interno.

Esta organización, creada por José Ber Gelbard en 1953 durante la segunda presidencia de Perón, buscó desde sus inicios aglutinar y bregar por

³ De acuerdo a lo estudiado por Schvarzer en el libro “Empresarios del pasado”, esto se visualizaba sobre todo a nivel de los socios individuales, pero no tanto en la Comisión Directiva de la entidad. De esta manera, si bien continuaba habiendo una importante presencia de empresas de capital extranjero en la UIA, éstas tendieron a disminuir su visibilidad, ya que una parte de los delegados de estas firmas en la Comisión Directiva de la UIA comenzaron a retirarse desde 1970 de dicha lista, siendo varios de ellos, de todos modos, reemplazados por otros representantes de las mismas empresas (Schvarzer, 1991).

las demandas de los pequeños y medianos industriales del interior, los denominados “bolicheros” (Brennan, 1997), y tuvo un creciente poderío durante la segunda etapa de la industrialización sustitutiva de importaciones, siendo su programa económico el que implementó el tercer gobierno peronista, mediante la gestión de Gelbard. A diferencia de la UIA, la CGE sólo permitía la afiliación de socios de origen nacional. Esta alianza defensiva que conformaba la CGE junto con los sectores trabajadores, con la vuelta del peronismo al gobierno en 1973, llegaba por primera vez en la historia argentina por sí sola, a sustentar la alianza gobernante.

Por supuesto que esto no significa que, en diferentes coyunturas, no puedan darse situaciones en las que estas organizaciones no representan en la práctica los intereses que deberían en la teoría. Las clases y las organizaciones que las representan no son sujetos pre constituidos, que saben necesariamente qué interés “deben” representar en cada escenario histórico⁴, atento a lo cual considerar los vaivenes y claroscuros resulta de vital importancia a los fines del estudio de su accionar.

⁴ Al respecto, véase comentario de José Nun al libro de Basualdo (2001).

iii. El Concepto de Régimen y de Modelo de Acumulación como articulador de las políticas, el Estado y el accionar de las fracciones. La lucha por la hegemonía.

Se parte de una periodización de la historia económico política de Argentina en distintos regímenes de acumulación de capital, cada uno de ellos con características bien diferenciadas. Este concepto representa una noción crucial para el análisis histórico propuesto, ya que alude a una articulación de un determinado funcionamiento de las variables económicas en vinculación con una cierta estructura económica, una forma particular de Estado y enfrentamientos entre los bloques sociales existentes (Basualdo, 2007).

Cada régimen de acumulación de capital es conducido por un bloque de poder específico, que articula distintas fracciones del capital. Dentro del bloque de poder hay pugnas entre sus integrantes, así como también hay jerarquías ya que como se señaló en el apartado anterior, algunas fracciones de este bloque pueden ejercer el predominio económico, mientras que otras pueden ejercer la hegemonía política.

De esta forma, la hegemonía es un concepto que resulta fundamental a los fines del análisis propuesto. Primordialmente, puede decirse que ésta constituye una relación social que atraviesa distintas dimensiones: tiene una base material, vinculada a la posición de las fracciones en la estructura productiva, pero a su vez se realiza en las superestructuras, a través de la conformación de una visión compartida de mundo, que expresa los intereses del grupo dirigente, y se plasma en un tipo particular de Estado (Varesi, 2012).

Siguiendo la línea teórica planteada por Gramsci, la hegemonía presupone que se tienen en cuenta los intereses y las tendencias de los grupos sobre los que se ejerce la misma, formándose un equilibrio de compromiso.

“El hecho de la hegemonía presupone indudablemente que se tomen en cuenta los intereses y las tendencias de los grupos sobre los cuales la hegemonía será ejercida, que se forme un cierto equilibrio de compromiso, esto es, que el grupo dirigente haga sacrificios de orden económico-corporativo, pero también es indudable que tales sacrificios y tal compromiso no pueden afectar a lo esencial, porque si la hegemonía es ético-política, no puede dejar de ser también económica, no puede dejar de tener su fundamento en la función decisiva que el grupo dirigente ejerce en el núcleo decisivo de la actividad económica” (Gramsci, 1999, p.42).

La fracción hegemónica es aquella que tiene como espacio de constitución a la política, y que consigue representar los intereses políticos del conjunto de grupos que dirige. Esto no necesariamente supone que la visión del mundo impuesta sea la de la clase dominante, sino una articulación de su principio hegemónico con toda una serie de elementos ideológicos cuyo carácter de clase no se encuentra determinado de antemano (Mouffe, 1985). De esta manera, la fracción hegemónica lo es en tanto pudo articular a su propio principio hegemónico la mayoría de los elementos ideológicos de una sociedad civil dada, y logró establecer una cierta definición de “realidad” aceptada socialmente, incluso por aquellos sobre los cuales se ejerce la hegemonía.

En este marco conceptual, el Estado constituye el factor de unidad política del bloque en el poder bajo la égida de la clase o fracción hegemónica (Poulantzas, 1969). El Estado capitalista, si bien representa los intereses del bloque en el poder en su conjunto, funciona en una relación específica con la fracción hegemónica de ese bloque, estando al servicio de sus intereses específicos. Debido a que las clases dominantes no pueden asegurar su dominación sino en la medida en que estén políticamente unificadas, el Estado saca su unidad propia de esa pluralidad de clases y fracciones dominantes.

Otros conceptos cruciales para el análisis son los niveles de crisis indicados por O'Donnell (1982). Si bien los primeros niveles que señala el autor —1) inestabilidad política; 2) crisis de régimen; 3) crisis política y 4) crisis de acumulación no representan una crisis de hegemonía—; a partir del nivel 5 —crisis de dominación celular— se asiste a un cuestionamiento de la dominación total y del Estado, no solo como aparato institucional sino en tanto garante y organizador de las relaciones sociales capitalistas. A partir de la crisis de dominación celular, que puede estar combinada o no con el nivel 6 —crisis de gobierno— o con el 7 —existencia de organizaciones armadas que buscan hacerse con el control del Estado— se ponen en cuestión las relaciones sociales de producción capitalistas, la configuración del Estado y del bloque de poder hegemónico que lo lidera, así como la existencia como tal de la burguesía y sus diferentes fracciones.

Las variables económicas deben cumplir dos requisitos para poder constatar la existencia de un régimen de acumulación de capital: una regularidad en su evolución y un orden de prelación (Basualdo, 2007). Mientras que la regularidad refiere a un cierto ritmo que caracteriza a la evolución de las variables en cada régimen de acumulación; el orden de prelación remite a la importancia relativa que tiene cada una de ellas en el funcionamiento del modelo, y a la causalidad o dependencia que se pueden establecer entre las distintas variables.

El primer régimen de acumulación de Argentina se encontró vinculado a su conformación como Estado-Nación hacia fines del siglo XIX, y a la consolidación del bloque de clases dominante a partir de la hegemonía de una clase terrateniente que tenía bajo su propiedad grandes extensiones de tierra, y se encontraba estrechamente vinculada al gran capital comercial y financiero, tanto local como internacional (Arceo, 2003). Dentro de este régimen de acumulación agroexportador, que puede fecharse entre 1880 y 1930, los bienes industriales mayormente se importaban, y suponía, asimismo, la incorporación de capitales extranjeros y mano de obra europea.

La crisis que tuvo lugar en 1930 puso en dificultades este modelo, dando comienzo el régimen de acumulación basado en la ISI, que tuvo vigencia entre 1930 y 1976⁵, y cuya primera etapa, caracterizada por una industrialización basada en bienes livianos, se extendió hasta 1958.

En dicho año, vinculado a las políticas desarrollistas desplegadas, se dio comienzo a la segunda etapa de la industrialización sustitutiva, basada fundamentalmente en la industria pesada y asociada a una fuerte entrada de capital extranjero.

Durante la segunda ISI, la economía local evolucionó sobre la base de un comportamiento cíclico de corto plazo del producto y los precios, cobrando vigencia los ciclos conocidos como *pare-siga* o *“stop and go”*, que ha sido estudiado por numerosos autores, entre los que pueden destacarse los estudios de Braun y Joy (1981), Diamand (1977), Brodersohn (1973), O’Donnell (1977) y Basualdo (2006). La dinámica cíclica se encuentra asociada a la historia de Argentina como país exportador primario, que vende al exterior fundamentalmente alimentos. En este esquema, el desarrollo de la ISI tuvo como correlato un incremento de los insumos industriales importados en la fase expansiva del ciclo, que implicaba que a medida que la economía se acercaba al pleno empleo el valor de las importaciones excedía al de las exportaciones (fundamentalmente agropecuarias), poniendo de manifiesto el problema estructural de la escasez de divisas como una de las causas que frenaba el desarrollo económico. En este mismo sentido operaban los incrementos salariales y el mayor consumo interno que resultaban de esta fase expansiva del ciclo, dinámica que generaba un efecto negativo sobre las exportaciones, dado que los principales bienes de exportación eran asimismo bienes-salario, con una producción inelástica. En este punto, se producía una crisis en la balanza de

⁵ La dictadura cívico-militar que derrocó al tercer gobierno peronista mediante el golpe de Estado del 24 de marzo de 1976 no sólo puso fin a un gobierno democrático sino también al propio régimen de acumulación del capital dando inicio a un nuevo patrón basado en la valorización financiera del capital.

pagos, que tenía recurrentemente lugar entre la fase ascendente y descendente del ciclo.

Este comportamiento del ciclo tenía como trasfondo una disputa entre las distintas fracciones sociales. En los términos de O'Donnell (1977), este comportamiento del ciclo implicaba un enfrentamiento entre la gran burguesía urbana (considerada como apéndice directo o directamente vinculada al capital internacional) y la burguesía agraria, por un lado, y la alianza defensiva, compuesta por el sector popular y fracciones débiles de la burguesía urbana, por el otro. Sin embargo, la alianza entre la burguesía pampeana y la gran burguesía, solo se forjaba por lapsos cortos para disolverse en situaciones que colocaban a estas dos fracciones superiores de la burguesía en campos contrapuestos, dado que la gran burguesía siempre jugaba “a ganador”, a través de un juego pendular.

Basualdo (2006) en cambio, señala que la favorecida en ambas fases era fundamentalmente la oligarquía diversificada y que, si bien el capital extranjero tenía una mayor importancia en términos estructurales, era ésta la que, al cambiar sus alianzas definía la política. Si bien en términos económicos la OD resultaba beneficiada en ambas fases, precisamente por la diversificación de sus actividades entre agro e industria, lo interesante de este análisis es que pone en evidencia que esta fracción formaba parte del bloque dominante, y en 1973 se vio excluida de la alianza que llegó al poder mediante el triunfo del FREJULI.

Otra de las interpretaciones que sellaron la mirada sobre el período es la de Juan Carlos Portantiero (1973), quien realizó un interesante análisis del período 1958-1973, en términos de “empate hegemónico”, que implicaba el mantenimiento crónico de una situación de crisis orgánica que no se terminaba de resolver como nueva hegemonía por parte de la fracción capitalista predominante ni como crisis revolucionaria para las clases dominadas. En palabras del propio autor:

“Cada uno de los grupos tiene suficiente energía como para vetar los proyectos elaborados por los otros, pero

ninguno logra reunir las fuerzas necesarias para dirigir el país como le agradaría”.

El empate hegemónico descrito por Portantiero implica que ninguna de las clases sociales que lideraba los polos de la contradicción principal del capitalismo (capital monopolista/proletariado industrial) y que eran por ello objetivamente dominantes en su respectivo campo de alianzas habían logrado transformarse en hegemónica de un bloque de fuerzas sociales.

En este punto, el tercer gobierno peronista tenía el enorme desafío, tras el fracaso de la ofensiva del bloque dominante durante la denominada “Revolución Argentina”, de transformarse en una alternativa hegemónica. Ya en 1973 Portantiero avizoraba, como problema central para el flamante gobierno, el de la capacidad de la coalición triunfante para poner en marcha una política de reformas orgánicas que pudiera revertir el avanzado proceso de dependencia económica, en el contexto de la conformación de una estructura productiva mucho más avanzada que la de los primeros gobiernos peronistas.

Otra cuestión primordial que introdujo Portantiero refiere a la particularidad del caso argentino —y también del latinoamericano— en el cual, a diferencia del modelo europeo, la expresión de las clases subalternas en el proceso histórico se dio en la configuración de una voluntad nacional – popular.

En efecto, en Argentina, el principio nacional popular formó parte de la constitución de la conciencia de las clases subalternas, recorrido que redundó en el surgimiento del peronismo como expresión de este fenómeno. Este “bloque subalterno” que describe Portantiero, es el que en la presente tesis se denomina, articulando también con la conceptualización de Guillermo O’Donnell, el “bloque defensivo”.

En consecuencia, el Estado, en países latinoamericanos, y en particular en Argentina se caracterizó por pendulaciones entre períodos nacionalistas y liberales. El peronismo, en este escenario histórico, se constituyó en la expresión de lo nacional y popular, dentro de este estilo de

desarrollo que, sin cuestionar los fundamentos del sistema capitalista, se proponía un desarrollo inclusivo.

A diferencia de un bloque subalterno “convencional” —en términos de la teoría marxista— que debía estar liderado por la clase obrera industrial, con intereses antagónicos al modo de producción capitalista y en particular; al capital monopolista, el bloque defensivo en Argentina estaba liderado por la mencionada alianza entre la burguesía local y la clase trabajadora organizada, en defensa de un capitalismo “nacional”, basado en las pequeñas y medianas empresas y con eje en el mercado interno y en el consumo de los sectores populares.

A los efectos de la presente tesis se incorpora una diferenciación en el interior del régimen de acumulación basado en la ISI, que permite captar las características sustantivas de este modelo específico de desarrollo. Se considera que la noción de modelo de acumulación, descrita por Varesi (2012), resulta la más apropiada en tal sentido. En efecto, el modelo de acumulación remite a un recorte temporal más breve, permitiendo así analizar las políticas implementadas, las variables económicas y las relaciones entre las distintas fracciones sociales y del capital en un período más acotado, captando una mayor especificidad. Esto no implica anular el concepto de régimen de acumulación, sino, por el contrario, utilizarlo como un marco de referencia más amplio, a partir de la delimitación un subperíodo particular dentro de un régimen de acumulación.

De esta manera, el período 1973 -1975 representa, además de la última etapa del régimen de acumulación del capital basado en la ISI, un modelo de acumulación específico, que se denominará “acuerdista”, ya que su dinámica implicaba, esencialmente, un propuesta integral de desarrollo en base a una política de acuerdos programáticos con todos los sectores involucrados. Nótese que este modelo, puede fecharse entre el 25 de mayo de 1973, día de la asunción del gobierno, pero no puede decirse que dure hasta el golpe de Estado, sino que empezó a entrar en crisis con la muerte de

Perón y la posterior renuncia de Gelbard, interrumpiéndose, de forma definitiva, en junio de 1975 con el Rodrigazo.

La especificidad que lo delimita es la mitigación de los efectos de la transnacionalización a partir del fomento a firmas locales, y de la conformación de un capitalismo local, centrado en el mercado interno y en la redistribución de ingresos a los sectores asalariados, que a su vez fomentaba la exportación de productos industriales como vía para superar la restricción externa. Las políticas implementadas se encuentran contenidas en el *Plan Trienal para la Reconstrucción y la Liberación Nacional*, en la firma del *Acta del Compromiso Nacional* y en la promulgación de una gran cantidad de leyes que buscaban acompañar el cambio estructural pretendido.

Las relaciones entre fracciones de clase durante este período tuvieron la especificidad de que fue la primera vez que el bloque defensivo llegó al poder por sí mismo, en elecciones democráticas, excluyendo completamente al bloque dominante del control de los resortes del Estado. Su duración fue por ende muy breve, e intensa. Luego, tuvo lugar otra etapa dentro del gobierno peronista, que representó el abandono definitivo y la descomposición del proyecto económico y político inicial. Luego de junio de 1975, el nuevo modelo distó de ser mercado-internista, configurándose las condiciones necesarias para la instauración de la dictadura militar de 1976⁶.

La propuesta inicial del tercer gobierno peronista, en definitiva, radicaba en la construcción de una nueva hegemonía por parte del bloque defensivo, con exclusión de las distintas fracciones de la oligarquía. De esta manera, la burguesía local, cuyo exponente más paradigmático era el propio Gelbard, tenía el desafío de luchar por un desarrollo alternativo al del bloque dominante, y de consolidarse como una burguesía nacional con capacidad de liderar el proceso de desarrollo.

⁶ En trabajos anteriores se ha analizado en detalle las fuertes rupturas entre las políticas de Gelbard y Rodrigo, y en la evolución de las variables económicas. Al respecto, véase Vitto (2010; 2013).

Capítulo 2. Antecedentes históricos y de política económica

Dentro de la división internacional del trabajo, Argentina se integró al capitalismo mundial como un país periférico, a partir de suministrar materias primas a los países centrales que ya se encontraban industrializados⁷. Esta primera etapa, que puede fecharse entre 1880 y 1930, estuvo caracterizada por la conformación de un régimen de acumulación agroexportador, en el cual, si bien existían actividades manufactureras, éstas no definían el rumbo económico sino que se encontraban vinculadas a la actividad agropecuaria y a la satisfacción de necesidades elementales de alimentación, vestimenta y vivienda, las dos últimas con materiales predominantemente importados (Dorfman, 1983). Las inversiones extranjeras durante este período se orientaron sobre todo a las obras de infraestructura que exigía este patrón de acumulación, concentrándose en la minería, los servicios públicos y las actividades ligadas al comercio externo (Basualdo, 1982)⁸.

Fue la crisis de 1930 la que generó las condiciones de posibilidad para el impulso sistemático a la industria en el país. La brusca contracción del sector exportador como correlato del cambio en el contexto económico mundial junto con la abrupta reducción de la capacidad importadora, dio origen, al igual que en muchos países latinoamericanos (en particular en aquellos que ya disponían de una base industrial previa) a una expansión del sector manufacturero, ligado al esfuerzo llevado a cabo por el Estado por

⁷ Los conceptos de centro y periferia, desarrollados por la CEPAL, enfatizan la inserción estructural particular de las economías latinoamericanas en el mercado mundial, cuestionando el esquema de división mundial del trabajo, en el cual la periferia debe ser proveedora de alimentos, y el centro de productos industrializados. Sobre estos conceptos y la consecuente necesidad de industrialización de América Latina, consúltese Prebisch (1986).

⁸ Merece mencionarse que, tal como señala Villanueva (1972) la industria argentina moderna se inició unos años de la depresión mundial, en los últimos años de la década del veinte, a partir de una elevada inversión industrial de la mano de la entrada de numerosas empresas extranjeras muchas de las cuales eran de origen norteamericano y alemán.

sustituir total o parcialmente los bienes que anteriormente eran adquiridos en el exterior.

i. 1930-1955. El surgimiento del régimen de acumulación basado en la industrialización por sustitución de importaciones y las políticas desplegadas por los primeros gobiernos peronistas.

Se configuró de esta manera un proceso de industrialización por sustitución de importaciones (ISI). Esta primera etapa estuvo vinculada, fundamentalmente, a la elaboración de industrias “livianas” destinadas a abastecer el mercado interno, destacándose en el caso argentino la importancia de las ramas textil y metalúrgica. En este marco, las políticas llevadas a cabo por los primeros gobiernos peronistas (1946-1955) tuvieron como trasfondo la consolidación de la ISI en el país.

a. Características sustantivas de los primeros gobiernos peronistas

Durante las primeras dos presidencias de Juan Domingo Perón se incorporó a la clase trabajadora en términos económicos, sociales y políticos. Se concretaron sustantivas reivindicaciones de los sectores populares, que incluyeron desde la puesta en vigencia de convenios colectivos por actividad hasta el otorgamiento de diversos beneficios en el campo de la seguridad social —licencias por maternidad, vacaciones pagas, sistemas sociales de medicina, congelamiento de los alquileres, construcción de escuelas, planes de vivienda etc.— que redundaron en la elevación del nivel de vida de amplios sectores de la población, que anteriormente se encontraban relegados.

Asimismo, la política de ingresos implementada en los primeros años redundó en significativas mejoras en los salarios reales de los trabajadores, como resultado de lo cual en 1948 la participación de los

asalariados en el ingreso alcanzó el 53%, superando, por primera vez en la historia, la retribución obtenida en concepto de ganancias, intereses y renta de la tierra (Gerchunoff y Llach, 2007).

Resulta importante destacar que la asunción de este gobierno tuvo lugar en un contexto de marcada movilización popular. Los sucesos del 17 de octubre de 1945, en los que una multitud obrera se movilizó para pedir la liberación del entonces coronel Perón —quien desde la Secretaría de Trabajo y Previsión Social del régimen militar llegado al poder el 4 de junio de 1943 se encargaba de promover, por primera vez en la historia nacional, los derechos de los trabajadores— significó la partida de nacimiento del peronismo (Horowicz, 2005).

El rol de los sindicatos en este proceso fue sustantivo. Tanto en la etapa de estructuración de este movimiento, como en la del control de poder, éstos tuvieron un peso propio como canal de participación obrera⁹. En consonancia, durante el período se sancionó la Ley de Asociaciones Profesionales, que permitió el fortalecimiento de la actividad sindical en el país. No obstante, la Confederación General del Trabajo (CGT) mantenía sus estructuras institucionales autónomas, integrando el aparato del Estado en paridad con otras fuerzas (Murmis y Portantiero, 2011).

La política económica tendió a modificar los precios relativos, acentuando el poder de compra de los trabajadores asalariados a través del control de precios de diversos productos y servicios y del retraso del tipo de cambio. A su vez, los bajos precios de los alimentos y el abaratamiento de los insumos de origen agropecuario y de las importaciones de materias primas y maquinarias favorecían al sector industrial (Rougier, 2012).

El gobierno peronista profundizó la política industrializadora desplegada como consecuencia de la crisis de 1930, y terminó de socavar las

⁹ La participación de los sindicatos durante el peronismo distó de ser heterónoma. De ahí que Murmis y Portantiero sostengan que su adhesión a este movimiento nacional popular se debía a que resultaba, dentro de las alternativas ofrecidas, como la más adecuada en términos de la satisfacción de sus necesidades debido al lugar otorgado a la participación obrera y al intervencionismo social llevado a la práctica (Murmis y Portantiero, 2011).

bases estructurales del modelo agroexportador. Se consolidó así el lugar de la industria como el eje del proceso económico: en 1945 la participación de ésta en el producto bruto interno superó a la producción agropecuaria (Basualdo, 2004b). La rama que mayor dinamismo tuvo durante estos años fue la metalmecánica, la que —de acuerdo a datos intercensales analizados por Sourrouille (1980)— entre 1946 y 1954 duplicó el número de establecimiento y tuvo un incremento del 60% en el nivel de ocupación. (Sourrouille, 1980).

Este proceso tuvo lugar conjuntamente con una mayor intervención estatal, que se expresó en varias áreas de la economía local. En el sector financiero, mediante la nacionalización del BCRA y de los depósitos bancarios, lo cual permitió el control de la política monetaria y crediticia; y a partir de la modificación de la carta orgánica del Banco Hipotecario Nacional, que orientó los préstamos destinados a edificación hacia las personas menos pudientes.

En materia de comercio exterior, resultó sustancial la creación del Instituto Argentino para la Promoción del Intercambio (IAPI), que regulaba el comercio internacional del país. Este organismo tenía atribuciones de fijar precios de compra a los productores, controlar la salida de divisas y garantizar el consumo interno de alimentos exportables, a partir de determinados instrumentos, como el establecimiento de cuotas a las importaciones y exportaciones. En algunos casos, como el del trigo, compraba prácticamente la totalidad de la producción interna y una parte la distribuía en el mercado interno y la otra la vendía en el exterior. En el de otros cereales, en cambio, sólo adquiría los cupos necesarios para la exportación, y dejaba al capital privado el manejo del mercado interno, mientras que también participaba en las exportaciones de carne, previa compra en el mercado interno, pero en proporciones diferentes según los años (Novick, 1986).

Asimismo, el IAPI se dedicó a la importación de insumos básicos, otorgó fondos a las reparticiones públicas para la compra de bienes de

capital, intervino en la compra de los servicios públicos (ferrocarriles, teléfonos, buques de la marina mercante, etc.); y otorgó financiamiento a los gobiernos provinciales para la compra de nuevos bienes de capital (tractores, camiones y equipos para nuevas obras viales), entre otras funciones, como las de regulación del mercado interno y la de promoción y fomento de la producción agropecuaria. En suma, puede sostenerse que operaba como un proto-organismo de planificación, redistribuyendo recursos al servicio del programa de desarrollo industrial.

En lo que respecta específicamente a la promoción industrial, merece destacarse la consolidación del Banco Industrial creado en 1944 (Rougier, 2011), así como la puesta en práctica de incentivos a las actividades industriales que se buscaba promover, entre los que se destacan el crédito bancario, las franquicias aduaneras para la importación de bienes de capital y la protección ante las importaciones impositivas¹⁰.

Asimismo, el rol del Estado no se limitó a regular la actividad económica, sino que durante este período se profundizó la intervención directa de éste en la industria, constituyéndose y fortaleciéndose muchas empresas estatales que operaban en la producción manufacturera. Entre ellas se destacan la Dirección General de Fabricaciones Militares (DGFM), creada en 1941 y dedicada a fabricar materiales de guerra; la Sociedad Mixta Siderurgia Argentina (SOMISA), fundada en 1947 para el desarrollo de la producción de acero; la Dirección Nacional de Industrias del Estado (DINIE), que tomaría a su cargo las empresas alemanas intervenidas y luego adquiridas por el Estado; y la empresa estatal Industrias Aeronáuticas y Mecánicas del Estado (IAME) para la producción de tractores, automotores y otros productos industriales (Belini y Rougier, 2008).

Asimismo, el peronismo en esta etapa tomó significativas medidas para resolver el problema de los arrendamientos agropecuarios: mediante el Decreto n.º 14.001 de 1943, que reemplazó a la Ley n.º 12.771, se estableció

¹⁰ Para un análisis exhaustivo de los mecanismos de promoción industrial durante el período, consúltese Altimir, Santamaría y Sourrouille (1966).

una rebaja del 20% de los mismos respecto a julio de 1940, se derogó la prohibición de dedicar parte de la superficie a la ganadería, se prorrogaron los contratos que vencían en 1944, se suspendieron los juicios de desalojo y se obligó a registrar los contratos ante la justicia. Los contratos de arrendamiento se volvieron a prorrogar en 1945, mediante la Ley n.º 18.290, al tiempo que en 1948, con la Ley n.º 13.246, se otorgó, por primera vez, ocho años de estabilidad al arrendatario, ya que a los cinco de los contratos se les agregó tres más, opcionales (Lázzaro, 1997).

b. El contexto internacional durante los primeros gobiernos peronistas

El primer peronismo tuvo como trasfondo un contexto internacional que resultaba sumamente favorable. En efecto, la etapa que tuvo lugar a partir de la finalización de la Segunda Guerra Mundial, se denominó “la edad de oro del capitalismo” (Hobsbawm, 1998), y se caracterizó por una progresiva transnacionalización del capital bajo la hegemonía norteamericana. La era de la postguerra fue una de las épocas más prósperas de la historia del modo de producción capitalista, especialmente en los países centrales, en los cuales se verificó un excepcional crecimiento del producto, del comercio y de la productividad.

La expansión económica en esta etapa se centró, principalmente, en el mercado interno, y en el aumento de los salarios reales y del consumo, lo cual, junto con el mantenimiento de una elevada tasa de ganancia y condiciones políticas relativamente estables, creó las condiciones para altas y persistentes tasas de acumulación. Una proporción creciente del comercio internacional tuvo lugar entre los países desarrollados; si bien este proceso implicó también una rápida difusión de la instalación de filiales de grandes corporaciones industriales en todo el mundo. De este modo, era en buena medida el mercado interno de los países avanzados el que proveía la demanda necesaria para justificar la inversión (Glyn, Hughes, Lipietz, y Singh, 1991).

Entre las condiciones que posibilitaron su surgimiento, resulta insoslayable mencionar la importancia de los acuerdos de Bretton Woods. A partir de éstos, firmados en 1944 en la asamblea que lleva ese nombre, se delinearon las principales particularidades que asumiría el mundo de la postguerra. Una de las principales características del “nuevo mundo” era que los países no podían devaluar libremente. Dado que se asumía que las devaluaciones “competitivas” habían precipitado la crisis mundial, se instauró un sistema de tasas de cambio esencialmente fijas y la convertibilidad del dólar con el oro (Arceo, 2002).

Este régimen implicaba también el control de los movimientos internacionales de capitales, y establecía un sistema de financiamiento de los desequilibrios de pagos internacionales, de cuyo aspecto multilateral se encargaban el FMI y el Banco Mundial, instituciones a cargo del financiamiento a corto y largo plazo, respectivamente. También comprendía, en el marco de la finalización de la segunda guerra mundial, la ayuda estadounidense a Europa a través del Plan Marshall; así como la conformación de la OMC (Organización Mundial del Comercio) que tendría la función de regular el comercio internacional.

Suponía también la regulación de las tasas de interés, el direccionamiento del crédito, y el desarrollo de los sistemas de planificación. Se trataba, en el contexto de la “guerra fría”, de un sistema en el cual la intervención estatal era determinante (Hobsbawm, 1998). Éste se basaba tanto en el pleno empleo como en la existencia de ciertos “estabilizadores automáticos” (como el subsidio por desempleo, las licencias por maternidad etc.), los cuales ayudaban a generar las condiciones para un crecimiento estable.

En el contexto señalado, durante este período se desarrolló un nuevo tipo de sindicalismo, que se encontraba basado en el denominado pacto social-demócrata, que reconocía que los salarios debían aumentar a igual ritmo que la productividad, al tiempo que se les pedía a los sindicatos que no impugnasen el rol del patrón en la fábrica. El Estado, por su parte,

garantizaba la demanda agregada, configurando un cada vez más fuerte Estado de Bienestar¹¹. Sobre esta base social, se produjo un desarrollo muy rápido de las fuerzas productivas en los países centrales, que redundó en un significativo aumento de la productividad. De esta manera, en los años dorados se verificó un aumento de la productividad del trabajo como nunca antes, así como una masiva aceleración en la tasa de crecimiento del stock de capital que representó un boom inversor sin precedentes en cuanto a duración y vigor (Glyn, Hughes, Lipietz, y Singh, 1991).

La configuración de la etapa de postguerra se encuentra vinculada, asimismo, a la consolidación y la extensión de los principios tayloristas de organización del trabajo, tanto en lo que refiere a la estandarización rigurosa de las prácticas laborales y la separación entre la concepción del trabajo (diseño, ingeniería) y su ejecución. Este sistema, que tenía por objeto aumentar la productividad mediante la generalización de los métodos más eficientes de producción, durante esta etapa se vio complementado con la difusión del fordismo, el cual constituía un modelo de producción en masa que implicaba la generalización de la producción, venta y consumo de bienes que hasta entonces estaban restringidos a minorías (Hobsbawm, 1998).

¹¹ El modelo macroeconómico de la edad de oro implicaba un reparto de las ganancias de productividad entre las empresas y los asalariados (Glyn, Hughes, Lipietz, & Singh, 1991), suponiendo un incremento conjunto de los salarios reales y de la productividad.

c. La política de los primeros gobiernos peronistas hacia las distintas fracciones del capital

Una de las características sustantivas de los primeros gobiernos peronistas es que enfrentó al bloque de poder hegemónico del régimen agroexportador. La identificación de los bloques enfrentados durante la etapa merece una atención especial en tanto constituye un antecedente vital a la hora de comprender la naturaleza de las pugnas tanto durante la segunda etapa de la industrialización sustitutiva de importaciones, como, en particular, durante el tercer gobierno peronista.

Los primeros gobiernos peronistas pusieron en cuestionamiento, fundamentalmente, el lugar central que detentaba la oligarquía agropecuaria en la estructura económica, si bien no se llevó a cabo, como en el caso mexicano, una reforma agraria que avanzara sobre la propiedad de la tierra.

La política económica implicó una significativa modificación de los precios relativos entre la industria y el agro, a favor de la primera; así como un profundo proceso de desconcentración de la propiedad rural (Basualdo, 2004b)¹². El IAPI operaba, en épocas de términos del intercambio favorables para los sectores exportadores agrarios, reteniendo parte de esas ganancias extraordinarias a partir de la fijación de precios de compra a los productores, lo cual se complementaba con una intervención estatal dirigida a estimular el desarrollo de la industria, redistribuyendo parte de la renta agropecuaria hacia los trabajadores, los empresarios industriales vinculados al abastecimiento del mercado interno, y el propio Estado¹³.

¹² Cabe señalar que algunos autores interpretan que la disputa entre peronismo y oligarquía era un conflicto más cultural que real. Tal es el caso de Romero, quien sostiene: “La virulencia del discurso político y sobre todo los encendidos ataques a la ‘oligarquía’, no se correspondían con una conflictividad social real ni mucho menos con una guerra social, como parecía desprenderse de aquéllos. El régimen peronista no atacó ningún interés fundamental de las clases altas tradicionales, aunque algunos segmentos de ellas pudieran verse afectados por la política agropecuaria” (Romero, 1994, p. 157).

¹³ Sidicaro describe la posición de este sector en 1955, luego el derrocamiento del peronismo, y describe cómo los grandes propietarios rurales tomaron posiciones en el

El planteo político pretendía promover la conformación de una burguesía nacional, fracción del capital vinculada al abastecimiento del mercado interno a partir de la producción de bienes de consumo popular, proceso en el cual la constitución de la CGE como una central empresaria propia, y alternativa a la UIA (que aglutinaba a los capitales más concentrados) resultó un hecho crucial.

Asimismo, merece señalarse que el peronismo también promovió a la oligarquía diversificada, por considerarla parte de la burguesía nacional. La primera engloba a la fracción de la oligarquía agropecuaria que paulatinamente fue diversificando su cartera de inversiones hacia otros rubros económicos, desarrollando una inserción multisectorial en la economía local, con intereses en la industria, el agro y otras actividades económicas. No obstante, existen diferencias sustantivas entre ambas fracciones, que llevaron a que, incluso, éstas se vieran en bloques enfrentados durante la segunda etapa de la industrialización sustitutiva. Mientras la burguesía local se encontraba, por su situación estructural, en condiciones de establecer acuerdos con los sectores populares, la oligarquía diversificada se constituiría, en cambio, en la fracción hegemónica del bloque de poder dominante.

Pese a los postulados del nacionalismo económico, la política del peronismo hacia el capital extranjero distó de ser netamente contraria a sus intereses. Si bien este gobierno enfrentó al radicado en los servicios públicos (que formaba parte del bloque de poder del régimen de acumulación anterior); en concordancia con su estímulo al desarrollo industrial, respetó las consecuencias del peso estructural del capital extranjero industrial, pese a que no tenía como uno de sus objetivos promoverlo explícitamente (Basualdo, 2004b).

“bando triunfante”, exigiendo la recuperación de las posiciones perdidas: “La desarticulación del intervencionismo económico fue la principal demanda. (...) Confederaciones Rurales Argentinas pidió ‘la eliminación de la intervención estatal en las actividades privadas que culminó durante el régimen depuesto con la creación del I.A.P.I., organización monopolista que quedará como símbolo nefasto de una época de corrupción’. En su memoria de 1955-1956, la S.R.A resaltó que ‘debió sufrir en carne propia las consecuencias de la dictadura depuesta’” (Sidicaro, 2002, p. 73).

En los primeros años, el tratamiento del capital extranjero fue particularmente restrictivo. La radicación de capitales foráneos se vio afectada por disposiciones de la Constitución de 1949, y en particular por el artículo 40, que señalaba que el Estado podría intervenir legalmente en la economía y monopolizar determinadas actividades en defensa de los intereses generales. Avalado por el nuevo marco legal, el gobierno nacionalizó los servicios públicos que se encontraban vinculados a la infraestructura económica, entre los que se encontraban los ferrocarriles (ingleses y franceses) y la principal subsidiaria en el país de la International Telephone and Telegraph Corporation, de origen estadounidense: la United River Plate Telephone Co. Ltd.

Hasta 1948, la regulación de las inversiones externas se encontraba regida por circulares del BCRA relacionadas con los aspectos financieros de las mismas, debido a que no había un régimen definido para el tratamiento de las inversiones de otros países. En dicho año, se comenzó a promocionar la entrada de capital de origen extranjero en la producción manufacturera local, a partir del Decreto n.º 3.347/48 de la Secretaría de Industria y Comercio, que conllevó la creación de la Comisión Nacional de Radicación de Industrias. Esta comisión debía estudiar las propuestas de radicación y resolvería su elevación al Consejo Económico Nacional. En caso de ser aprobadas, las propuestas pasarían directamente al BCRA; en cambio, de no existir unanimidad, se elevarían al Poder Ejecutivo para su definitiva resolución. De lo que se trataba, en un contexto de inestabilidad política y económica europea y de deterioro del sector externo en el plano local, era de promover selectivamente la radicación de industrias completas, estableciéndose normas que regulaban tanto el ingreso de bienes de capital como de personal técnico, simplificando los trámites respectivos que con anterioridad se realizaban por separado (Altimir, Santamaría, y Sourrouille, 1967, p. 362).

Asimismo, en esta línea de mayor reglamentación, el Banco Central en 1950 dispuso que se podría comenzar a transferir anualmente, en concepto de utilidades, hasta el 5% del capital registrado (Arceo y De

Lucchi, 2012). Cabe recordar que, con anterioridad, sólo se permitía la realización de transferencias en virtud de convenios específicos.

Es en este contexto de una mayor regulación progresiva del capital extranjero, que tuvo lugar la primera ley de Inversiones Extranjeras del país, la Ley n.º 14.222 del año 1953 que pretendía, en el contexto de la necesidad de renovar maquinaria y equipo para la industria local, reglamentar el ingreso al país de capitales extranjeros para invertirse en la industria y minería. Esta ley establecía un tratamiento del capital extranjero similar al de los capitales nacionales, y permitía que estas empresas transfirieran hasta un 8% de sus ganancias líquidas al exterior, estableciendo un período de dos años a partir del cual las mismas podrían comenzar a realizarse. Los capitales que buscaran radicarse en el país tenían que ser previamente aprobadas por el Poder Ejecutivo Nacional.

La repatriación de capitales, por su parte, solo podría realizarse después de un período de diez años de radicación, y se podría realizar en cuotas del 10 al 20% anual, según se estableciera al autorizar la inversión. Esta ley también abría la posibilidad de que las nuevas actividades que se incorporaran a partir de capital foráneo fueran declaradas “de interés nacional”, y que se aplicara en su favor las medidas de fomento y defensas previstas en la Ley n.º 13.892 para las empresas de capital local, como también contemplaba que, al autorizar el ingreso al país de cada inversión, se podría eximir total o parcialmente del pago de los derechos de aduana a los bienes físicos que se incorporaran al país. Por ejemplo, según sostiene Picabea (2010), a fines de 1951 el gobierno declaró de interés nacional la fabricación de partes y accesorios para automotores y maquinaria agrícola, a partir del Decreto n.º 22.056. La idea de recurrir a las firmas extranjeras durante el período, fundamentalmente para la construcción de tractores y automotores, tenía la particularidad de que las propuestas no se dirigieron a firmas transnacionales consolidadas, estructuradas en torno a la radicación de filiales fuera del país de origen —como Ford y General Motors— sino de empresas extranjeras que iniciaban su proyección internacional, y que, con la excepción de Kayser-Frazer Corp, eran europeas.

Esta nueva política hacia el capital extranjero se encontraba en consonancia con los objetivos del Segundo Plan Quinquenal, cuyos lineamientos promovían la profundización del desarrollo industrial bajo la conducción estatal¹⁴, pero, en el contexto de la crisis económica de 1952 (y de caída de los precios internacionales de los bienes que producía el país) no renegaba de la radicación de capitales foráneos sino que incluso la contemplaba, para —sin perjuicio de los intereses de las firmas locales— profundizar la industrialización por sustitución de importaciones (Azpiazu y Kosacoff, 1985).

El cambio de política hacia el capital extranjero incluía también al sector petrolero. La entrada de estos capitales pasó a ser considerada como una vía para alcanzar el autoabastecimiento, y el ejemplo paradigmático de esta nueva postura fue el contrato firmado con la Standard Oil de California, en 1955¹⁵. Dicho contrato debía validarse mediante leyes específicas que autorizaran cada uno de los convenios. No obstante, el proyecto de ley no había sido aprobado en el momento del derrocamiento de Perón por parte de la autodenominada Revolución Libertadora de 1955.

¹⁴ Según sostiene Belini (2009, p. 26), “El Plan estableció una jerarquía de prioridades para ordenar la sustitución de importaciones colocando en orden descendente a la siderurgia, la industria metalúrgica, la producción de aluminio y de insumos químicos básicos (Presidencia de la Nación, 1953: 293). La medida, que relegaba a un lugar secundario el fomento de las ramas alimenticia y textil, implicaba un reconocimiento de las necesidades de una mayor integración vertical del sector industrial”.

¹⁵ Barrera (2011) reproduce parte del discurso realizado por Perón poco antes del golpe militar que lo destituyó, en el cual se refería al tema: “Necesitamos petróleo para producir energía. Hoy producimos aproximadamente 4.000.000 de metros cúbicos; dentro de dos años, deberemos sacar ocho millones para satisfacer nuestro consumo, pero al cabo de cinco años necesitamos veinte millones de metros cúbicos. Si esa es la progresión que debemos seguir, yo me pregunto si con YPF podemos llegar a cumplir ese objetivo produciendo actualmente cuatro millones solamente. Por eso hemos llamado a los que quieren venir a trabajar para extraer petróleo que nosotros, desgraciadamente, no podemos obtener en el plazo en que lo necesitamos” (en Barrera, 2011, p. 23).

ii. 1955- 1973. Características sustantivas de la segunda ISI

a. Principales medidas de política económica y panorama político

La segunda etapa de la ISI se afirmó a partir del gobierno “desarrollista” de A. Frondizi (1958-1962), desde el cual se impulsó una política de incentivo a la entrada masiva de capitales extranjeros al país, con el fin proclamado de lograr incrementos de la producción industrial y de la productividad que redundaran en el crecimiento de la economía, en el autoabastecimiento de hidrocarburos, en la resolución de las dificultades en el sector externo y en el logro de la autonomía nacional.

En efecto, el desarrollismo se constituyó en un movimiento ideológico y político asociado al gobierno de Frondizi y a la figura de Rogelio Frigerio, que se proponía la “integración y el desarrollo” como vía para buscar una “solución” a la orientación del capitalismo argentino y a cómo contemplar, en el marco de la proscripción, el problema de la filiación de los trabajadores al peronismo, que volvía ilegítima cualquier propuesta de política que se intentara realizar desde el Estado (Forcinito, 2013).

Este movimiento se proponía desarrollar en la Argentina un complejo industrial integrado, poniendo especial énfasis en las industrias básicas tales como acero, química, celulosa y papel y maquinaria y equipos. Buscaba también explotar de manera intensiva los recursos nacionales del país y fomentar el desarrollo regional para lograr la integración de la economía nacional, y se proponía una rápida mecanización y desarrollo tecnológico en el agro, privilegiando las grandes unidades por ser más eficientes (Mallon y Sourrouille, 1973).

Dentro de esta estrategia, se consideraba vital la importancia del capital extranjero, en tanto era el encargado de proveer los recursos requeridos para la consecución del desarrollo. Tenía como supuesto, tal como sostienen Mallon y Sourrouille (1973, p. 30), que “la utilización del

capital extranjero no ponía en peligro la autonomía nacional, dado que la fuente de los ahorros no tenía importancia mientras éstos fueran empleados para desarrollar una nación independiente, moderna y económicamente poderosa”.

El proceso de radicación de empresas transnacionales durante esta etapa fue traccionado, fundamentalmente, por firmas de origen norteamericano, orientadas hacia los sectores más dinámicos de la actividad industrial, a partir de la inversión extranjera directa (IED). Si bien la región latinoamericana no fue la principal destinataria de dichas inversiones —destacándose la preferencia por los países más “avanzados”, particularmente Europa y Canadá— el impacto fue significativo, no solamente debido al peso que tuvieron esas inversiones en números absolutos (Lichtensztein y Trajtenberg, 1991; Dorfman, 1983), sino a que éstas tendieron a radicarse en sectores que lideraron el crecimiento económico y se constituyeron en los núcleos de las cadenas productivas centrales, conllevando significativas alteraciones en las estructuras industriales de los países en los que se concentraron.

La instalación de empresas transnacionales tuvo lugar a partir del traslado orgánico de las industrias, con el objeto de producir artículos para el mercado interno, y con una tendencia a la integración vertical, directa o mediante sus proveedores internacionales, de su cadena productiva (Arceo y De Lucchi, 2012). Estas firmas utilizaban los patrones tecnológicos ya desarrollados en sus países de origen, en un proceso de replicación de los procesos de producción que consideraba el tamaño de los mercados internos y las características de la estructura productiva local, y pasaron a controlar localmente los núcleos técnicos y económicos de las cadenas productivas centrales.

En consonancia con su propósito de ganar la confianza de los inversores externos, a fines de 1958 este gobierno puso en práctica un programa de estabilización respaldado por el Fondo Monetario Internacional

(FMI)¹⁶, implementando sus recomendaciones a cambio de recibir un crédito *stand-by* por un monto de 75 millones de dólares.

Una de las principales medidas llevadas a cabo fue la liberación de los controles sobre el mercado cambiario. Se estableció un único mercado libre que implicó una depreciación significativa en el valor del peso, se eliminaron todas las restricciones al comercio internacional de mercancías, y se abolieron todos los controles directos (permisos de importación, cuotas, etc.); si bien el gobierno pudo conservar los aranceles a la importación y las retenciones a la exportación, medidas que fueron “toleradas” sólo temporariamente por el FMI.

El plan de estabilización incluyó también la eliminación de los subsidios a los productores, la supresión de los controles de precios (con excepción de los de algunos grupos de primera necesidad); la restricción del crédito y del gasto público, y un aumento de salarios muy inferior al alza de los precios⁵⁰, medidas que, en teoría, pretendían paliar la crisis de balanza de pagos y disminuir los niveles inflacionarios (Eshag y Thorp, 1969; Brodersohn, 1969; Mallon y Sourrouille, 1973). No obstante, estas políticas, que fueron acompañadas por una fuerte represión gremial y política, tuvieron como resultado una caída del salario real y una reducción de la participación de los asalariados en el ingreso, lo que generó un fuerte incremento de la cantidad de huelgas y conflictos obreros (James, 1990).

La sanción en 1958 de un nuevo régimen legal para las inversiones de capitales extranjeros —la ley n.º 14.780— implicó el establecimiento de condiciones muy favorables para la radicación de capitales en el país. La nueva norma disponía que ni la repatriación de capitales ni el giro de ganancias pasaban a estar sujetos a límites, y que las inversiones extranjeras podrían incluirse en el régimen más favorable de fomento a la industria.

¹⁶ La injerencia del FMI en la política argentina se remonta a 1956, con la puesta en marcha del Plan Prebisch, cuando la Argentina se incorporó a este organismo así como al Banco Mundial.

De esta norma se derivaba así que las empresas extranjeras podían acogerse a los beneficios de la ley n.º 14.781 de Promoción Industrial, entre los que se encontraban créditos y financiamientos preferenciales, liberación arancelaria para la importación de maquinarias y equipos que no se produjeran en el país, imposición de derechos aduaneros o aumento de los ya existentes para aquellos productos cuya importación pudiera afectar el desarrollo de la producción nacional, tratamiento cambiario preferencial para la exportación de productos industriales, tratamiento preferencial en las compras realizadas por organismos del Estado, exenciones y desgravaciones impositivas y suministro preferencial de materias primas, energía, combustibles y transporte¹⁷.

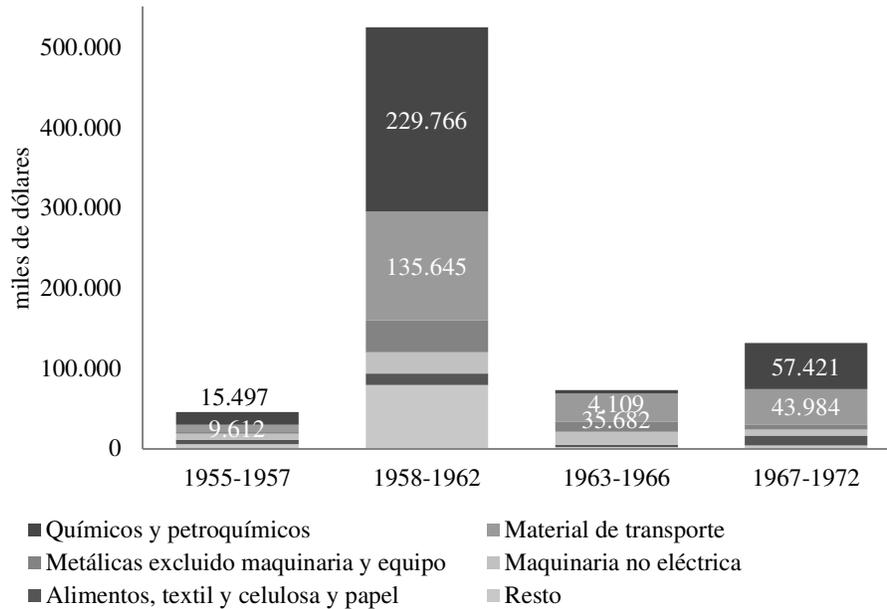
Durante estos años, se eliminaron gran parte de las medidas que habían sido llevadas a cabo por el peronismo para regular el capital extranjero, creándose además oportunidades para su radicación en áreas que anteriormente se encontraban monopolizadas por el Estado, como el petróleo y la electricidad. Al poco tiempo de asumir la presidencia se firmaron diez contratos con compañías petroleras extranjeras, cinco de los cuales se referían a áreas ya exploradas por YPF donde se habían encontrado algunos yacimientos.

Como consecuencia de las políticas implementadas, durante los años del gobierno de Frondizi se autorizaron 254 radicaciones de empresas extranjeras, cuya inversión superó los 500 millones de dólares y estuvo concentrada en la producción química y petroquímica, de material de transporte, metalúrgica y de maquinaria no eléctrica. Como puede observarse en el Gráfico n.º 1, este monto significó un espectacular crecimiento con respecto al verificado en los años anteriores, base sobre la cual se puso en marcha la segunda etapa de la industrialización basada en la sustitución de importaciones, con marcado predominio de estas empresas industriales y sustentada en las actividades incorporadas en estos años, que

¹⁷ Una descripción detallada de dichas legislaciones y su comparación con la Ley N° 14.222 de 1953 se encuentra en Cimillo, Lifschitz, Gastiazoro, Ciafardini, y Turkieh, 1973.

fueron, en todo el período subsiguiente que duró la industrialización sustitutiva, los rubros más dinámicos de la actividad manufacturera.

Gráfico n.º 1. Inversión extranjera en la industria. Serie anual, 1955-1972 (en miles de dólares)



Fuente: elaboración propia en base a Azpiazu y Kosacoff (1985).

El gobierno de Frondizi fue derrocado en 1962 por un golpe de Estado. En este período, tuvieron lugar enfrentamientos en el seno de las FF.AA. que tuvieron como correlato el triunfo de los profesionalistas o legalistas, también denominados “azules”. En abierta oposición a los “colorados”, los azules cuestionaban la permanente realización de golpes de Estado y bregaban por la configuración de unas FF.AA. por encima de la política, con facultades para intervenir solamente en situaciones que amenazaran la “seguridad nacional” (Rouquié, 1982; O’Donnell, 1982)¹⁸.

¹⁸ A partir de los enfrentamientos armados de 1962 y 1963, no se buscaba meramente derrocar a un gobierno, sino realizar un cambio estructural que permitiera una “racionalización” del aparato del Estado y la supresión de todo tipo de conflicto en el seno de la sociedad.

En 1963 fue electo democráticamente el candidato de la Unión Cívica Radical (UCR) del Pueblo Arturo Illia, si bien con el peronismo proscripto y con un muy bajo porcentaje de los votos ya que desde el peronismo se convocó a votar en blanco. Su gobierno modificó la política de apoyo irrestricto a la entrada de capital extranjero, ejemplo de lo cual fue la anulación de los contratos petroleros con las empresas transnacionales firmados durante el gobierno de Frondizi, el establecimiento de nuevas condiciones para autorizar empresas extranjeras y la implantación de controles a las operaciones con divisas (Azpiazu y Kosacoff, 1985)¹⁹. Este gobierno se caracterizó por el intento una reedición atenuada del modelo distribucionista propio del peronismo, pero su gestión fue hostigada tanto por la presión de las entidades empresarias más importantes como por movilizaciones obreras, en demanda de salarios más altos y elecciones sin proscripciones (Peralta Ramos, 2007). Sus reparos a emplear la coerción como vía de resolución de los conflictos sociales dejó la vía abierta para que los sectores de las Fuerzas Armadas que habían salido victoriosos en los enfrentamientos, los azules, conducidos por el General Juan Carlos Onganía, consolidaran su triunfo en 1966 con el golpe militar autodenominado “Revolución Argentina” (Rouquié, 1982).

El gobierno militar a cargo de la autodenominada “Revolución Argentina” preveía tres tiempos, no regidos por períodos fijos sino a partir del logro de ciertos objetivos: primero, el “económico”, luego el “social”, y recién, por último, el “político”. La primera etapa, para esta visión, estaba destinada a sentar las bases económicas que permitieran el logro de una estabilidad en el largo plazo, en tanto que la reanudación de la política electoral parecía quedar para un futuro lejano. De esta manera, la política, considerada como sinónimo de desorden quedaba anulada, hasta tanto se lograra instaurar una transformación tal que quedara suprimida toda causa de conflicto posible.

¹⁹ No obstante, no se detuvo el empuje expansivo de estas empresas en el país: la entrada de inversión extranjera en la industria argentina se aminoró, pero continuó siendo significativa.

En este contexto, en 1967 asumió como ministro de Economía y Trabajo Adalbert Krieger Vasena (Braun, 1970; Di Tella, 1983; Niosi, 1974; Brodersohn, 1969). A partir de la Ley n.º 17.224, luego de conceder incrementos de sueldos de entre 8% y 24%, se congelaron los salarios hasta el 31 de diciembre de 1968, dejándose sin efecto la Ley n.º 14.250 de negociaciones colectivas.

La implementación de esta política se realizó inmediatamente después del fracaso del “Plan de lucha” llevado a cabo por la CGT, que tuvo lugar en respuesta a la política del gobierno militar de derogación de muchos beneficios laborales para los trabajadores portuarios, y a la imposición de esquemas de racionalización en los ferrocarriles y en la industria azucarera del noroeste. Este plan de lucha, considerado por el gobierno como un movimiento subversivo destinado a socavar su autoridad, tuvo como respuesta la implementación de fuertes medidas represivas y leyes en el marco del Consejo Nacional de Seguridad (CONASE), que lograron que la protesta de la central gremial se diera por terminada (Schneider, 2005; James, 1990).

Se establecieron también acuerdos de precios con empresas líderes para que no incrementaran los mismos por un lapso de seis meses, procurándose de esta manera atenuar la inflación a partir del control de los precios y los salarios.

Por otro lado, Krieger Vasena implementó una importante devaluación del tipo de cambio (37%), la cual, llevada a cabo junto con la fijación de derechos de exportación a los bienes tradicionales, beneficiaba a las ventas externas industriales, conformando así un sistema de cambios diferenciales. Este plan implicó que por primera vez una devaluación no beneficiara al sector pampeano exportador, ya que la misma fue apropiada por el Estado por medio de los derechos de exportación, al tiempo que estos últimos permitían que el valor de exportación en moneda nacional se mantuviera estable.

Uno de los principales objetivos del plan era incrementar la “eficiencia” y la productividad en todos los sectores de la economía a partir del apoyo al capital extranjero, a partir de la consideración de que éste contribuiría a la modernización aportando recursos y tecnología. Mientras en la industria los instrumentos elegidos para tal fin eran la disminución de la protección aduanera y de los subsidios a empresas ineficientes (lo que afectaba a la pequeña y mediana industria, con escasa capacidad de competir con las importaciones de países centrales); en el sector estatal ello se buscaba lograr por medio del licenciamiento de empleados públicos en las actividades menos productivas (Niosi, 1974). En este mismo sentido operaba el aumento en la tasa de interés nominal, que en un contexto de disminución de la inflación provocó un fuerte alza de la tasa real que generó el colapso financiero de numerosas empresas locales, que pasaron a manos de capitales foráneos.

Esta política económica buscaba llevar a cabo un programa de inversiones públicas destinado a mejorar la infraestructura vial y energética. En consecuencia, generó un fuerte incremento de las inversiones en este rubro, conformándose lo que luego se denominaría la “Patria Contratista” — en alusión a los proveedores del Estado del plan de inversiones— que conservaría una relevancia significativa durante todo el período, y que generaría mayores niveles de rentabilidad por efecto de los sobrepuestos en sus ventas²⁰. La oligarquía diversificada, dada su significativa inserción en la construcción y en la elaboración de insumos, sería la principal beneficiada por este mecanismo.

Así, puede sostenerse que el plan de Krieger Vasena buscaba consolidar la hegemonía política del bloque dominante a través de una alianza del capital extranjero industrial (que tenía un predominio económico indiscutido) con la oligarquía diversificada — incorporando plenamente a

²⁰ Con relación a la temática, véase Castellani (2009). Esta autora analiza la conformación de ámbitos privilegiados de acumulación durante el período, resaltando la generación de beneficios extraordinarios para las grandes firmas dedicadas a la realización de grandes obras de infraestructura o a la construcción de obras viales.

esta fracción a su proyecto— y subordinando a la oligarquía pampeana y a la burguesía local. Representaba así una estrategia dirigida a cohesionar a las fracciones dominantes con el objetivo de plasmar una hegemonía política acorde con los cambios estructurales acontecidos a partir de la implantación del proyecto “desarrollista”²¹.

En lo referente al sindicalismo, la claudicación frente a las duras políticas del gobierno militar tuvo como correlato la deslegitimación de la denominada “burocracia sindical”. Cabe incorporar una significativa diferenciación dentro de la burocracia sindical durante este período, con adopción de disímiles estrategias frente a este escenario de derrota. Como señala Portantiero (1973, p. 100) “un sector, el ‘vandorista’ se aísla del gobierno, pero no lo combate. Otro, el llamado ‘participacionista’, insiste en mantener lazos con las Fuerzas Armadas, a partir del supuesto de que éstas pueden ser aisladas del ‘Establishment’”.

En este escenario, se produjo una creciente fractura del movimiento sindical, y el surgimiento de la CGT de los Argentinos en el mes de marzo de 1968, liderada por Raimundo Ongaro. El 29 de marzo Ongaro, dirigente del sindicato de gráficos de Buenos Aires, fue elegido secretario general de la CGT en el congreso convocado para normalizar la entidad gremial. En este contexto, los vandoristas desconocieron dichas elecciones y fundaron la CGT Azopardo, en oposición a la denominada CGT Paseo Colón o CGT de los Argentinos. (Brennan, 1996; James, 1990).

Este proceso de radicalización sindical tuvo una peculiar inserción en la provincia de Córdoba. Como resultado de las políticas desarrollistas implementadas a partir de finales de la década del cincuenta, ésta se consolidó como un moderno centro industrial de considerable peso

²¹ En términos de Braun (1974), el plan suponía un intento coherente —desde el punto de vista de los intereses del capital monopolista dependiente— de subordinar a ese sector económico no solo los intereses de las clases dominadas, sino también los sectores no hegemónicos de las clases dominantes, en particular a la oligarquía terrateniente. El plan suponía, en suma, un lúcido intento de trasladar la hegemonía económica del capital monopolista dependiente al plano de lo político.

económico a partir del fuerte desarrollo de la producción automotriz, asociada a la entrada de capital extranjero. Estas nuevas industrias pagaban salarios más altos, introduciendo una diferenciación dentro de la clase obrera y produciéndose el surgimiento de la denominada “aristocracia obrera”²², con altos ingresos relativos y la particularidad de que la misma no pretendía simplemente conservar su situación preferencial, sino que encabezó las reivindicaciones sociales y políticas en todo el país.

Esta provincia se convirtió en el epicentro del desarrollo de un sindicalismo “clasista” y profundamente antiburocrático, asociado firmemente a la figura de Tosco y al sindicato de “Luz y Fuerza” y al SMATA conducido por René Salamanca (Brennan, 1996).

En esta situación de efervescencia social, la creciente movilización popular a partir del año 1969, puso punto final a la viabilidad del plan económico de Krieger Vasena, dando por terminado este proyecto de consolidar, en términos políticos y sociales, un proceso acorde con los cambios estructurales que se habían registrado en la economía argentina. En dicho año, se produjeron levantamientos sociales en Corrientes, Rosario, La Plata y Tucumán, que tuvieron su momento cúlmine en el denominado “Cordobazo”, en los que confluyeron los estudiantes y los obreros, los sectores más dinámicos y contestatarios de la sociedad.

Asimismo, y en consonancia con el contexto internacional notablemente influenciado por la Revolución Cubana así como por el clima de movilización popular en el contexto de la denominada “resistencia

²² Un interesante estudio sobre la “aristocracia obrera” se encuentra en Jelín y Torre (1982). Estos autores buscan cuestionar la tesis que sostiene la existencia de una aristocracia obrera a partir de la década del sesenta en América Latina, como un estrato obrero privilegiado dentro de los sectores industriales más dinámicos, que se encuentra integrado a la empresa y resulta indiferente a la política del movimiento obrero y a la condición del resto de los trabajadores. Concluyen en cambio que “los privilegios económicos relativos no comportan necesariamente mayor integración social, que la heterogeneidad no conduce a un seguro debilitamiento de la solidaridad de clase, que lo importante no es el usufructo de beneficios diferenciales en sí mismo sino la manera en que éstos son percibidos, destacando al final que la conciencia de intereses comunes no se constituye solo en el ámbito del lugar de trabajo, puesto que también gravitan sobre dichas conciencias las lealtades y agencias políticas” (Jelín y Torre, 1982, p. 20).

peronista”, a finales de los años sesenta, pero sobre todo a partir de Cordobazo, irrumpieron en la escena política las organizaciones armadas, entre las que pueden destacarse las Fuerzas Armadas Peronistas (FAP), Montoneros, las Fuerzas Armadas Revolucionarias (FAR) y el Ejército Revolucionario del Pueblo (ERP). En este período, se multiplicaron las acciones armadas llevadas a cabo por estas organizaciones, que involucraron, por ejemplo, el asesinato de Vandor en 1969 y el secuestro y posterior asesinato de Aramburu el año siguiente (el denominado “Aramburazo” u “Operativo Pindapoy”). Asimismo, se agudizó la represión por parte de las Fuerzas Armadas, lo cual se encuentra ejemplificado en la Masacre de Trelew de 1972 (Brennan, 1996; Horowicz, 2005).

Estas organizaciones, de orientación ideológica variada, contaban con una amplia presencia juvenil, tenían una ideología antiimperialista, descreían del sistema democrático y luchaban por un horizonte revolucionario al que buscaban acceder por la vía de las armas²³.

La trascendencia de los sucesos reseñados reside tanto en haber dado por concluida esta ofensiva de las clases dominantes, en poner fin a la ilusión “del orden” propia de los primeros años de la autodenominada “Revolución Argentina”, como en generar las condiciones para el retorno de la democracia y del peronismo al poder. A fines de 1970 la UCR, el peronismo y otros partidos políticos menores generaron un documento denominado “La Hora del Pueblo”, el cual daría nombre a la coalición formada, y que exigía el retorno a la democracia “sin vetos ni proscripciones” (Horowicz, 2005; O’Donnell, 1982).

Sin embargo, sería recién luego del breve interregno de Levingston —con la asunción de Alejandro Lanusse en 1971— que comenzaría una

²³ Como señala Gillespie (2008, pp. 112-113) “los años sesenta fueron ante todo una década en que toda una generación de jóvenes argentinos se vio afectada por la desilusión y el descontento que les generaba el sistema político”. Es en tal sentido que señala: “sólo si uno advierte esta extensión más general y la rebeldía, puede comprenderse por qué los Montoneros y sus compañeros de lucha se vieron favorecidos por tantos reclutas y simpatizantes, convirtiéndose en considerables adversarios del régimen militar, en un movimiento guerrillero y, poco después, en una poderosa fuerza política”.

nueva etapa dentro del gobierno militar, caracterizada por la búsqueda activa de un acuerdo político que permitiera una salida electoral, con el fin de neutralizar la creciente conflictividad social. Es en este contexto que se inserta la propuesta del Gran Acuerdo Nacional (GAN) impulsado a mediados de 1971, el cual consistió en el intento de establecer los condicionamientos “necesarios” para el reestablecimiento de un régimen político democrático, a partir de la negociación de un acuerdo político entre las Fuerzas Armadas y las principales fuerzas políticas del país.

Uno de los aspectos principales radicaba en la necesidad de levantar la proscripción del peronismo. En tal sentido, el GAN proponía la legalización de los partidos políticos y la obtención de cargos electivos para estos últimos a cambio de la presidencia inicial del propio Lanusse. Luego de este primer período constitucional inicial, de “transición”, tanto la UCR como el propio partido peronista podrían comenzar a disputar la presidencia.

Sin embargo, contrariamente a la propuesta inicial de Lanusse y luego de múltiples negociaciones e idas y vueltas entre éste y Perón, que incluyeron la aceptación y muchas veces aliento de Perón a la guerrilla peronista hasta la sanción de una nueva legislación electoral por parte del gobierno militar, que implicó la instauración del sistema de *ballotage* o de la “segunda vuelta” en caso de que ningún candidato obtuviera la mayoría absoluta de votos, lo cual le permitía a Lanusse mantener abierta la posibilidad de llegar a la presidencia constitucional (O’Donnell, 1982), el acuerdo no tuvo el éxito previsto en los términos establecidos por Lanusse. En definitiva, Cámpora —elegido hacia fines de 1971 como delegado personal de Perón— fue propuesto por éste como candidato a presidente por el Frente Justicialista de Liberación (FREJULI) para las elecciones de marzo de 1973²⁴.

²⁴ El FREJULI fue conformado en 1972, reemplazando al anterior FRECILINA (Frente Cívico de Liberación Nacional). Constituyó una coalición integrada tanto por el peronismo como por algunos partidos menores como el Movimiento de Integración y Desarrollo, el Partido Conservador Popular (al cual pertenecía el Vicepresidente Vicente Solano Lima) y el Partido Popular Cristiano.

En este escenario, en octubre de 1972 el delegado personal de Perón entregó al gobierno militar un documento denominado “Bases mínimas para el acuerdo de reconstrucción nacional”, que retomaba el programa elaborado por la CGT y la CGE durante ese mismo año (Rougier y Fiszbein, 2006)²⁵.

Los lazos entre el peronismo con la CGE y la CGT que ponían en evidencia la configuración de una alianza que sería clave a partir de la asunción del gobierno. Cabe retomar el análisis de Portantiero (1973, p. 101), quien describe la creciente influencia política de la burocracia sindical a partir de la crisis social y política de 1969-1970, “en tanto ella se transforma en el eje de coincidencias económico-sociales entre los representantes directos del capital nacional y los Partidos Políticos, expresadas en los sucesivos pactos programáticos entre la Confederación General Económica, la Confederación General del Trabajo y los principales Partidos Políticos. Esos pactos, en los que la Burocracia Sindical ha jugado un rol primordial, expresan las expectativas de reingreso al Poder de las clases propietarias subordinadas en 1966”.

Este acercamiento se consolidó en diciembre de 1972, cuando se elaboró el documento llamado “Coincidencias programáticas del plenario de organizaciones sociales y partidos políticos”, donde se establecieron lineamientos con respecto a la política demográfica, laboral, tributaria, crediticia, de comercio exterior, desarrollo regional, importaciones, tratamiento del capital externo, apoyo a la empresa nacional, etc. Entre las principales organizaciones sociales y políticas firmantes, se encontraban la CGT, la CGE, el Movimiento Nacional Justicialista, las 62 organizaciones, la UCR, el Movimiento Integración y Desarrollo (MID), entre otros.

²⁵ Haciendo referencia a las *Bases*, O’Donnell (1982, p. 399) sostiene: “en el plano de la política económica y social las pretensiones del documento se limitaban a que se implementaran los lineamientos del reciente ‘pacto’ entre la CGT y la CGE (punto dos) y que se pusiera en vigencia el propuesto, desde 1971, pero todavía nonato, ‘Consejo Económico Social’, cuya representación —corporativa— debería abocarse de inmediato, a la discusión y elaboración del proyecto para la reconstrucción nacional, que será tarea principal e inexcusable del futuro gobierno constitucional (punto 3)”.

Dicha propuesta tenía como objetivos prioritarios contribuir a un desarrollo nacional autónomo, alcanzar la justicia social, la independencia económica y la integración regional. Es en tal sentido que en este documento se sostenía que “la política debe tender decididamente a apoyar a las empresas de capital nacional, aceptándose la participación del capital externo cuando su genuina radicación no desplace, absorba o sustituya a los capitales nacionales, ni limite o anule el control nacional sobre los centros básicos de decisión y tenga justificación posible en el balance de resultados del país” (*Coincidencias Programáticas*, en Poder Ejecutivo Nacional, 1973, p. 303). Entre las principales medidas a tal respecto se encuentran las de asegurar el máximo apoyo a la creación de una tecnología nacional, “reargentinar” las empresas desnacionalizadas, y sancionar una nueva ley de radicación de capitales extranjeros, tendiente a orientarla de acuerdo a las prioridades del plan de gobierno en pos de preservar la independencia de decisión nacional. La centralidad de estos lineamientos radica en que ellos se constituyeron en el sustento esencial de la política económica que sería implementada por Gelbard a partir de la asunción del gobierno peronista en mayo de 1973.

En el plano económico también se verificó un viraje significativo, que se expresó en la conducción económica a cargo de Aldo Ferrer durante parte de los gobiernos de Levigston y Lanusse, entre octubre de 1970 y mayo de 1971. Durante estos años, comenzó a implementarse una política laboral menos rigurosa y a tomarse una serie de medidas que tendían a beneficiar a las empresas nacionales, en detrimento del capital extranjero²⁶.

Ejemplo de esta nueva orientación fue la Ley n.º 18.875 de “compre argentino”, que pretendía apoyar a las firmas de este origen a través de diversos mecanismos entre los que se destacaba la obligación, para la

²⁶ Al respecto, consúltese Rouquié (1982). En consonancia con estas políticas, durante los últimos años de la “Revolución Argentina” se produjo una tendencia a una mayor participación de los asalariados en el ingreso, y la puesta en marcha de grandes proyectos controlados por capitales locales que conformaban la denominada “burguesía nacional”, cuya contraparte fue un retroceso de la inversión extranjera. Sobre el particular, véase Basualdo (2006).

administración pública nacional, las empresas del Estado y las empresas concesionarias de servicios públicos, de adquirir materiales, mercaderías y productos de origen nacional; de contratar empresas constructoras o proveedoras de obras y servicios locales; y de contratar profesionales y firmas consultoras locales, salvo excepciones que estuvieran previstas en dicha normativa. Otro dispositivo que reglamentaba esta ley era —en el caso de que en los proyectos de las obras o servicios a contratar existieran diferentes alternativas que fueran técnicamente viables— la obligación de elegir preferentemente aquélla que permitiera la utilización de materiales y productos que puedan ser abastecidos por la industria nacional.

La nueva normativa con respecto a las inversiones foráneas también operaba en este mismo sentido. La Ley n.º 19.151, aprobada en 1971, revela un cambio de actitud hacia las inversiones extranjeras, siendo la primera en buscar poner un freno a la excesiva permisividad que las legislaciones anteriores brindaban a las empresas transnacionales. Entre las principales modificaciones, puede mencionarse la aplicación de restricciones para acceder al crédito bancario interno, limitando su utilización solo al crédito de corto plazo, y hasta un máximo equivalente al 50% del capital registrado más las reservas acumuladas; la obligación de emplear un porcentaje mínimo promedio de 85% de argentinos en las áreas de dirección técnica y profesional; y el no consentimiento a nuevas radicaciones que se destinasen a la producción de elementos directamente vinculados a las actividades militares, o que contuvieran limitaciones a la exportación de los productos a elaborar.

Como se analizará en el próximo capítulo, comenzaba a operarse un fuerte cambio de las políticas estatales con respecto a las fracciones del capital, que se profundizaría significativamente durante la gestión de Gelbard al frente del Ministerio de Economía, en la primera etapa del tercer gobierno peronista.

b. La situación estructural de la economía local

Una revisión de la situación estructural de la economía local durante la segunda etapa de la ISI (1955- 1976), y en particular, a inicios de los años setenta, resulta primordial para el estudio de la política económica del tercer gobierno peronista y los efectos de la misma sobre las distintas fracciones del capital durante el período de estudio.

Durante esta etapa, la economía local evolucionó sobre la base de un comportamiento cíclico de corto plazo del producto y los precios, cobrando vigencia los ciclos conocidos como *pare-siga* o “*stop and go*” (Braun y Joy, 1981).

Esta dinámica se encuentra asociada a la historia de Argentina como país exportador primario, que vende al exterior fundamentalmente alimentos. En este esquema, el desarrollo de la ISI tuvo como correlato un incremento de los insumos industriales importados en la fase expansiva del ciclo, que implicaba que —a medida que la economía se acercaba al pleno empleo— el valor de las compras externas excediera al de las exportaciones (fundamentalmente agropecuarias), poniendo de manifiesto el problema estructural de la escasez de divisas como una de las causas que frenaba el desarrollo económico. En este mismo sentido operaban los incrementos salariales y el mayor consumo interno que resultaban de esta fase expansiva del ciclo, dinámica que generaba un efecto negativo sobre las exportaciones, dado que los principales bienes de exportación eran asimismo bienes-salario, con una producción inelástica²⁷.

El ciclo corto conllevaba una etapa ascendente y una descendente, separadas entre ambas por una crisis en la balanza de pagos. La primera fase, que favorecía claramente al sector industrial, comenzaba en un

²⁷ Para un análisis del comportamiento cíclico durante la segunda sustitución de importaciones, ver, por ejemplo Braun y Joy, 1981; Diamand, 1977; Brodersohn, 1973; O'Donnell, 1977; y Basualdo, 2006a.

contexto de capacidad ociosa (resultado de la fase descendente previa), generando un incremento de la demanda interna y de la producción por encima de los niveles compatibles con el equilibrio externo, que no podía mantenerse debido a que la balanza de pagos se deterioraba crecientemente hasta llegar a una crisis externa, que se producía en el punto máximo del ciclo.

Aquí empezaba la fase descendente, la cual a través de una serie de medidas económicas, entre las que se destacaban una política monetaria restrictiva y la implementación de una devaluación, tenía como resultantes el deterioro del salario real y una traslación de ingresos hacia el sector agropecuario.

Sin embargo, dentro de la segunda fase de la industrialización sustitutiva se pueden establecer dos etapas claramente diferenciadas, con tasas de crecimiento disímiles. Mientras que hasta el año 1963 (inclusive) los ciclos de corto plazo acarrearón en la fase descendente una disminución del producto en términos absolutos, entre 1964 y 1974 el producto bruto creció ininterrumpidamente, sobre la base de un ciclo corto con aceleraciones y desaceleraciones de la tasa de crecimiento. Esta modificación del ciclo sustitutivo de corto plazo implicó un crecimiento sostenido del producto bruto interno a precios constantes durante once años claramente superior al obtenido en períodos anteriores (de 5,6% anual entre 1963 y 1974), y en particular de la industria manufacturera, la que creció a una tasa de 7,8% interanual.

Esta modificación del ciclo se encuentra asociada a la maduración de las inversiones realizadas a partir de la implementación del proyecto desarrollista, que redundó en la presencia de actividades de tecnologías más complejas y de mayor intensidad relativa en el uso del capital, y en un cambio significativo en la situación del comercio exterior,

fundamentalmente a partir del incremento de las exportaciones totales y especialmente las de origen industrial²⁸.

Tal como se desprende del Cuadro n.º 1, entre 1962 y 1973, la participación de las exportaciones de manufacturas de origen industrial (MOI) dentro del total, se incrementó más de 11 puntos porcentuales, pasando de representar menos del 5% a alrededor del 15% del total. Dentro de las exportaciones industriales, las más significativas en términos tanto de importancia como de dinamismo fueron Maquinaria y aparatos eléctricos y no eléctricos, Productos químicos y Hierro y acero, las que llegaron a concentrar en 1973 más del 90% de este tipo de exportaciones. Esta participación se encuentra en consonancia con los rubros más dinámicos de la segunda sustitución de importaciones, en la cual las actividades metalmeccánicas y químicas tenían un indiscutido liderazgo.

Este comportamiento tenía lugar conjuntamente con un estancamiento relativo de las exportaciones agropecuarias, cuya participación se mantuvo relativamente constante a lo largo del período e incluso decayó en el caso de las manufacturas del mismo origen (MOA).

²⁸ Sobre la modificación del ciclo y la importancia de las exportaciones, consúltese Katz y Kosacoff (1989), Brodersohn (1973) y Basualdo (2006).

Cuadro n.º 1. Evolución y composición de las exportaciones. Serie anual, 1962-1973 (en millones de dólares corrientes)

	Total	Agropecuarias y resto	MOA	MOI
1962	1.216	633	527	56
1963	1.365	673	598	94
1964	1.410	883	424	104
1965	1.493	960	446	87
1966	1.593	1.001	509	83
1967	1.465	863	509	93
1968	1.367	758	478	131
1969	1.613	938	513	162
1970	1.773	1.024	564	185
1971	1.740	1.035	500	205
1972	1.941	1.110	568	263
1973	3.266	1.756	995	515

Fuente: elaboración propia en base a datos de la CEPAL.

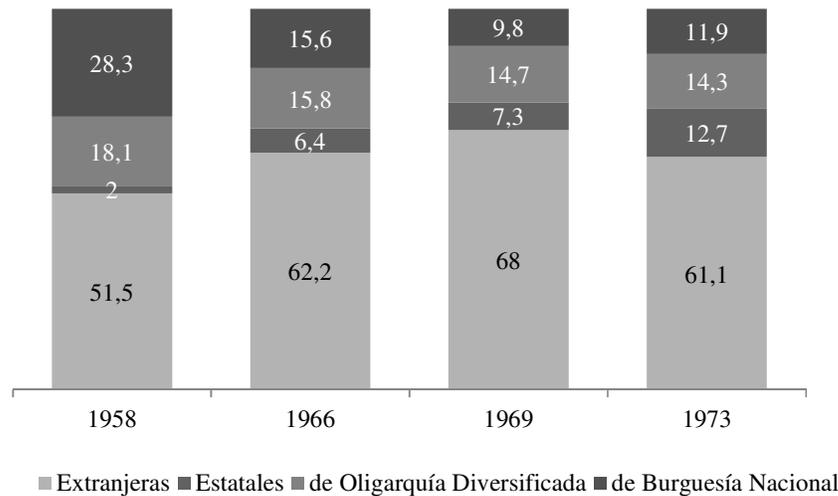
Una problemática sustantiva del comportamiento del comercio exterior durante el período refiere a la sobrefacturación de importaciones y a la subfacturación de exportaciones, que menguaban las cuentas externas y a partir de las cuales se dejaba en el exterior parte del ahorro interno del país. La sobrefacturación de importaciones se solía utilizar para obtener de la autoridad monetaria un adicional de divisas a un tipo de cambio más favorable, a partir de lo cual se obtenían ganancias adicionales, a partir de un acuerdo entre las firmas importadoras y sus proveedores externos, lo cual se simplificaba en el caso de las filiales de empresas transnacionales. La subfacturación de exportaciones, por su parte, implica una diferencia de precio no facturada, que se retaceaba al ingreso de divisas oficial por las ventas en el exterior. A ambas estrategias se sumaba la acumulación de stocks de bienes importados, con fines especulativos (Treber, 1977).

La deuda externa constituye otra variable que, durante esta etapa, operaba en el mismo sentido que las exportaciones industriales,

incrementando la disponibilidad de divisas. Este proceso de endeudamiento resultaba funcional al régimen de acumulación vigente, favoreciendo un mayor crecimiento de la economía y en particular de la producción industrial. La deuda contraída por el sector público era la principal, consistiendo en obligaciones con los organismos internacionales de crédito que tenían como objetivo primordial subsanar las restricciones surgidas en el sector externo de la economía. Con respecto a la deuda externa privada, si bien la mayor parte era de carácter comercial, relacionada con el financiamiento del comercio exterior, la deuda financiera tuvo una creciente incidencia durante este período (Basualdo, 2006a). Cabe destacar de esta manera la importancia del endeudamiento con el exterior por parte de las grandes firmas oligopólicas, dirigida a financiar su expansión industrial a través de la adquisición de insumos y de la compra de maquinaria y equipo para la ampliación de la actividad productiva (Basualdo, 2006b).

Por su parte, el análisis de la evolución de las cien firmas industriales de mayor facturación tomando en consideración las fracciones industriales según origen del capital revela que entre 1958 y 1969 se produjo un notable incremento de la participación de las ventas de las firmas extranjeras (Basualdo, 2006a), cuya contraparte fue la pérdida de incidencia de la burguesía local, en tanto la participación de la oligarquía diversificada también disminuyó, pero en una proporción menor (Gráfico n.º 2). Entre 1969 y 1973, en tanto, se produjo una recuperación en el porcentaje de ventas de la burguesía local, conjuntamente con una retracción de las firmas de capital extranjero.

Gráfico n.º 2. Composición de las ventas de las cien empresas industriales de mayor facturación 1958, 1966, 1969 y 1973 (en porcentajes)



Fuente: elaboración propia en base a Basualdo (2006a)

El capital extranjero se encontraba asentado principalmente en sectores líderes como la producción local de automóviles, donde se encontraban empresas como Fiat, Ford, Renault, Chrysler, General Motors y Peugeot, Citroën y Mercedes Benz. El 95% de la facturación del sector automotriz correspondía a las filiales transnacionales; mientras que solo el 5% restante provenía de producción de origen local, particularmente de la fabricación del rastrojero por parte de Industrias Mecánicas del Estado (Rougier y Raccanello, 2021). Las firmas foráneas también tenían peso en la fabricación de bienes de capital como tractores, con empresas como Fiat Tractores y Deutz Argentina (Basualdo, 2006a), y se destacaban en sectores líderes de esta etapa como el sector petroquímico (con la firma Petroquímica Argentina SA de origen norteamericano), el químico (Duperial), la fabricación de neumáticos (Good Year y Firestone), la industria tabacalera (donde el capital extranjero ganó una fuerte participación luego de la extranjerización del sector con posterioridad a la política económica de Krieger Vasena en 1967), telefonía (Siemens), electrónica (IBM),

equipamiento de oficina (Olivetti) y aluminio, sector en el que la firma CAMEA detentaba el predominio de la producción sectorial hasta mediados de los años setenta (Rougier y Raccanello, 2021).

Por su parte, entre las principales empresas de la oligarquía diversificada en 1973, se encontraban Alpagatas, Acindar, Benberg, Bunge y Born, Bidas, Celulosa, Corcemar, Fortabat, Ledesma, Pérez Companc, Soldati, Terrabusi y Tornquist (Basualdo, 2006a). Se trataba, centralmente, de empresas asentadas en actividades agropecuarias, industriales y financieras, y que se encontraban especialmente asentadas en los rubros la elaboración de prendas de vestir y calzado, alimentos y bebidas, siderurgia y cemento, entre otras, y que se caracterizaban por el control de un número significativo de empresas²⁹.

La burguesía local, en tanto, se ubicaba centralmente en la elaboración de bienes de consumo no durable. Entre las principales actividades que caracterizaban al empresariado local se encontraban las textiles (Suixtil, Tipoití, Danubio, Dos Muñecos, etc.); lácteas (Sancor y Mastellone) y frigoríficos (SUPGA, Monte Grande, Pedro Hnos, etc). Las empresas nacionales también se dedicaban a la producción de bienes intermedios, como aquellos vinculados a la industria metalúrgica (Genaro Graso, Cura Hnos, Acería Bragado, etc); a la provisión de autopartes (Wobron, del Carbo, Protto Hermanos); y a la fabricación de bienes durable como es el caso de la empresa emblemática SIAM, que fabricaba, entre otros bienes, heladeras (Basualdo, 2006a).

²⁹ Hacia fines de la segunda ISI el grupo con mayor cantidad de empresas controladas era Bunge y Born, con alrededor de 60 firmas, seguido por Bemberg (30), Acindar (26), Corcemar (20), Tornquist (19), Fortabat (16), Soldati (15), Celulosa y Ledesma (14), Pérez Companc (10), Alpagatas (9), Terrabusi (6) y Bidas (4) (Basualdo, 2006a). Resulta interesante el caso de Techint, firma que, si bien es de origen extranjero (perteneciente a capitales italianos que ingresaron al país en los años cincuenta), terminó incorporado posteriormente a la oligarquía diversificada. También merece destacarse el caso de Fate-Aluar, dado que, de ser un símbolo de la burguesía nacional durante el tercer gobierno peronista, quedó también asimilado, a partir de la dictadura militar, a esta fracción del capital, proceso similar al que sucedió con firmas industriales en ese momento como Arcor, Laboratorios Bagho, y Roggio, con un comportamiento de clase que cambió diametralmente a partir del cambio del régimen de acumulación y de la abrupta modificación de las relaciones sociales entre las fracciones y el Estado (Basualdo, 2004).

El caso de SIAM resulta paradigmático ya que, de tener un auge vertiginoso en los años cincuenta, cuando se expandió hasta abarcar más de una docena de establecimientos, incluyendo compañías comerciales y financieras, que producían ventiladores, motocicletas, motores eléctricos, aparatos de refrigeración comercial, motores eléctricos e incluso automóviles, la firma comenzó a tener un progresivo declive, producto de su sobredimensionamiento acelerado, que culminó con la decisión del gobierno de asumir el control del complejo industrial SIAM en 1971, y, en abril de 1974, con el decreto que declaró a la empresa de “interés social” y ratificó el control estatal de la empresa. Este caso resulta un claro ejemplo de la creciente injerencia del Estado en la actividad económica durante esta etapa de la industrialización sustitutiva³⁰.

En efecto, durante estos años se expandió el denominado “Estado Empresario”, que excedía la existencia de empresas públicas: éste abarcó una gran variedad de formas de participación estatal en diversas empresas, que abarcó, desde la compra de acciones en bolsa (que había realizado el sector público desde los años cuarenta); el rescate de empresas privadas, a partir de una creciente participación estatal en el capital social de estas firmas (como fue el caso mencionado en el párrafo anterior de SIAM); hasta el aporte de capital en el paquete accionario de ciertas empresas privadas, con el objetivo de impulsarlas así como a los sectores productivos a los que pertenecían (tal es el caso de Propulsora Siderúrgica y Papel Prensa) (Rougier y Raccanello, 2021).

Por otra parte, la comparación entre los resultados del censo industrial efectuado en 1974 con los de 1964 resulta sumamente relevante para poner en perspectiva las implicancias de las políticas implementadas y el alcance de las mismas, en tanto el censo de 1974 se ubica en la

³⁰ Según sostiene Rougier (2004b, p. 98), en los considerandos del decreto se establecía que se facilitaría así la “recuperación de esta empresa que por sus actividades significa un aporte importante a la economía nacional, manteniendo, al propio tiempo, un complejo industrial que es fuente de trabajo para miles de familias argentinas que verían peligrar su estabilidad social de no encarar el Estado su conducción, al menos hasta que aquella adquiriera su plena rehabilitación financiera y económica”.

culminación del período de crecimiento industrial más sostenido e ininterrumpido de la historia argentina, al menos desde que se dispone de estadísticas. Entre esos años, la señalada presencia de actividades de tecnologías más complejas redundó en un incremento del producto industrial, de la productividad y del volumen de empleo, a pesar de la reducción en la cantidad de establecimientos fabriles (Sourrouille y Lucángeli, 1980).

Asimismo, este último censo, realizado con datos de 1973, permite dar cuenta tanto de la situación estructural de la industria local como de la inserción de las distintas fracciones del capital en el momento en que el tercer gobierno peronista asume el poder, por lo que su consideración resulta imprescindible para el análisis de las políticas económicas implementadas durante el mismo.

Como resultado de la dinámica del crecimiento industrial, en 1974 se destacaba el notorio liderazgo de las actividades metalmecánicas, químicas y petroquímicas, en las que el capital extranjero tenía un predominio indiscutido.

Las industrias metalmecánicas resultaban sumamente relevantes en tanto concentraban a una tercera parte de la ocupación y del valor agregado de la industria (Cuadro n.º 2). Dentro de las mismas se destacaban especialmente, por un lado, el rubro material de transporte (que incluía la producción de vehículos automotores, la actividad más importante del período en términos de generación de valor agregado y en cantidad de empleados) como las industrias metálicas básicas, que incluían otra actividad sumamente relevante, las industrias de hierro y acero (Sourrouille y Lucángeli, 1980).

Cuadro n.º 2. Resultados generales del Censo 1974. Cantidad de establecimientos, ocupación, valor bruto de producción, valor agregado y sueldos y salarios, según grupos de industrias

Grupos de industrias	Establecimientos	Ocupación	VBP (MM \$)	Valor agregado	Sueldos
Alimentos bebidas y tabaco	29.208	339.318	61.544	23.605	5.737
Alimentos	21.125	275.707	45.039	15.297	4.469
Bebidas	7.948	54.158	12.530	5.048	1.019
Tabaco	135	9.453	3.975	3.260	249
Textiles, confecciones y cuero	20.753	265.799	30.074	14.060	4.282
Textiles	6.680	144.324	19.832	9.202	2.811
Calzado y prendas de vestir	12.209	99.322	7.889	3.831	1.112
Cuero	1.864	22.153	2.353	1.027	359
Productos químicos, deriv. de petróleo y caucho	7.258	165.578	36.250	20.778	4.290
Productos químicos	5.940	127.595	19.590	11.251	3.180
Derivados del petróleo y carbón	231	14.646	13.554	7.427	571
Caucho	1.087	23.337	3.106	2.100	540
Metalmecánicas	32.939	530.632	69.107	35.542	13.193
Industrias metálicas básicas	2.011	81.421	18.258	8.690	2.512
Productos metálicos	18.263	130.590	11.552	6.283	2.310
Maquinaria	4.868	87.905	9.660	5.449	2.036
Maquinaria eléctrica	3.307	66.168	7.652	4.396	1.649
Material de transporte	4.490	164.548	21.985	10.523	4.685
Otras	44.789	309.170	22.997	13.992	4.579
Minerales no metálicos	14.565	104.971	6.653	4.779	1.572
Madera	13.081	59.878	3.384	1.851	571
Muebles	7.564	37.808	1.794	960	298
Papel y productos de papel	1.096	31.302	5.296	2.762	787
Imprenta y editoriales	4.602	43.093	3.830	2.392	902
Diversas	3.881	32.118	2.041	1.249	450
Total	134.947	1.610.497	219.972	107.977	32.081

Fuente: elaboración propia en base a Sourrouille y Lucángeli (1980).

Por su parte, el grupo comprendido por actividades químicas, de destilación de petróleo y caucho fue el que detentó el mayor volumen de producto por establecimiento, destacándose los derivados del petróleo y carbón, con una significativa producción concentrada en muy pocas unidades productivas. Este grupo fue el de mayor expansión relativa de toda la industria entre ambos censos, aumentando su participación en el valor agregado en casi cuatro puntos porcentuales. La contraparte de este proceso fue el retroceso relativo de la industria alimentaria, textil y del grupo otros (Sourrouille y Lucángeli, 1980).

Como resultado de este proceso, la situación estructural de la burguesía local en el interior de los establecimientos industriales con 100 o

más ocupados, a partir de datos del censo industrial de 1974, daba cuenta, efectivamente, de una debilidad estructural de la misma como consecuencia de las políticas desarrollistas implementadas, cuya contracara era la alta incidencia del capital extranjero en la producción de las ramas altamente concentradas, que resultaban las de mayor dinamismo durante el período.

Así, en 1973 más de la mitad de la producción industrial que se realizaba en el país se generaba en la órbita de los sectores más concentrados de la actividad³¹, estratos en los que predominaban plantas más grandes con una organización fabril más compleja.

Cabe decir que estos sectores con mayores niveles de productividad pagaban salarios significativamente más elevados, en comparación tanto con los grupos menos dinámicos como con el promedio general de la industria (Cuadro n.º 3). En contraste, los salarios relativos de las industrias alimenticia y textil, sectores con una productividad y un dinamismo muchísimo menor, y en los que la burguesía local tenía una significativa presencia, pasaron a encontrarse muy por debajo de la media (Azpiazu y Khavisse, 1983).

³¹ Las ramas altamente concentradas son aquellas en las cuales los ocho mayores establecimientos (concentración técnica) o empresas (concentración económica) generan el 50% o más del valor de producción; mientras que, en las ramas medianamente concentradas dichos establecimientos o empresas acumulan entre el 25% y el 50%, y en las escasamente concentradas, menos del 25% (Azpiazu y Khavisse, 1983).

Cuadro n.º 3. Heterogeneidades productivas y diferenciación salarial, por estratos de concentración³², censo económico de 1974 (en índices, 100 = estrato de las ramas escasamente concentradas)

Estrato de concentración	Productividad de la mano de obra	Salario medio obrero
Ramas altamente concentradas	244,2	142,6
Ramas medianamente concentradas	133,2	110,1
Ramas escasamente concentradas	100	100
Total	147,7	116,1

Fuente: Azpiazu, Basualdo y Khavisse (2004).

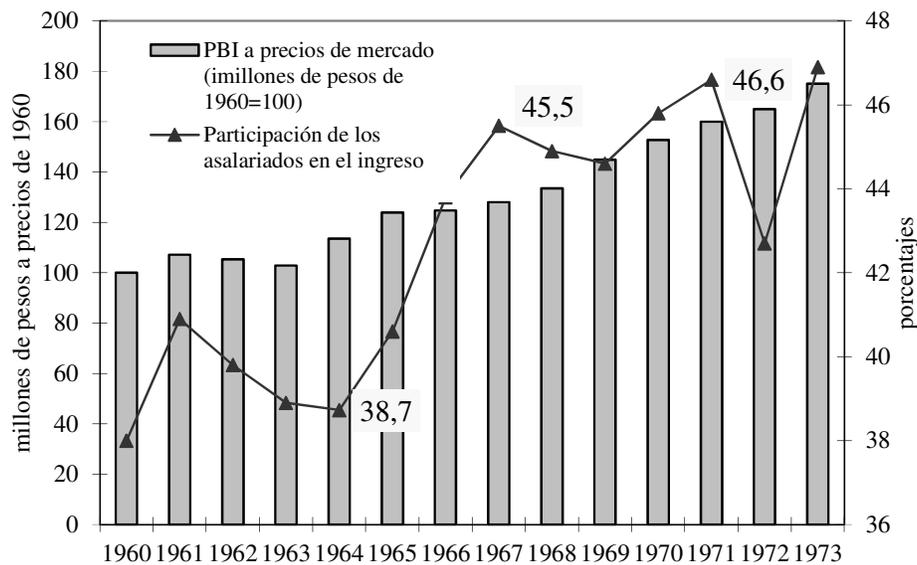
En tal sentido, del análisis del Censo Económico Nacional de 1974 realizado por Azpiazu y Khavisse (1983) se desprende que las empresas de capital extranjero aportaban en 1973 un 30% de la producción industrial del país y un 47,9% de la producción de los sectores más concentrados; y que dichas empresas tenían una mayor participación relativa en la fabricación de productos químicos (excluidas las refinerías de petróleo), de productos metálicos y de maquinaria y equipo, sectores que contaban con las mayores potencialidades propulsoras de la actividad económica. La burguesía local, en cambio, tenía peso en ramas mediana y escasamente concentradas, con una productividad por lo general menor, y un uso más intensivo de la mano de obra, por lo que se encontraba marginada del núcleo de las grandes firmas, y por ende, no tenía capacidad para liderar la orientación de la producción industrial.

Si bien como puede observarse en el Gráfico n.º 3 la modificación del ciclo corto producida a partir de 1964 fue acompañada por un aumento de la participación de los asalariados en el ingreso, este proceso tuvo lugar

³² La consideración de la concentración —tanto técnica como económica— resulta sumamente relevante, en tanto se parte de la visión que los mercados no son de competencia perfecta y que, por ende, los monopolios y oligopolios no son un fenómeno circunstancial sino permanente, con capacidad de fijación de precios. En tal sentido, se asume, como describe Basualdo (2007, p. 11) en relación con la postura de la “heterodoxia de Cambridge”, que “la competencia imperfecta es permanente porque la dinámica de los monopolios y oligopolios genera las condiciones para su vigencia definitiva”.

conjuntamente con significativas alteraciones en el mercado de trabajo, ya que los cambios estructurales que acarrearón las políticas desarrollistas produjeron una fragmentación del mismo, en tanto las nuevas actividades industriales demandaban mano de obra especializada que percibía salarios más elevados (Basualdo, 2006a).

Gráfico n.º 3. Evolución del PBI a precios de mercado y de la participación de los asalariados en el ingreso. Serie anual, 1960-1973 (en millones de pesos a precios de 1960= 100 y porcentajes)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de BCRA y de Sistema de cuentas del producto e ingreso de la Argentina

El sector agropecuario, por su parte, en consonancia con su conformación estructural histórica, se caracterizaba por la presencia de grandes latifundios en manos de pocos grandes terratenientes y una gran cantidad de minifundios. Ello queda en evidencia al observar la estructura de propiedad de la tierra en la provincia de Buenos Aires, corazón de la Pampa Húmeda, donde en el período bajo análisis casi dos tercios de las partidas correspondían a menos del 10% de la superficie del catastro inmobiliario rural, al tiempo que sólo un 5% de las partidas acaparaban casi

la mitad de la superficie, con más de 500 hectáreas por partida (Cuadro n.º 4)³³.

Cuadro n.º 4. Catastro inmobiliario rural de la provincia de Buenos Aires. Distribución de las partidas y de la superficie, según tamaño de las partidas, 1972

Hectáreas por partida	Partidas		Superficie	
	Cantidad	%	Hectáreas	%
Hasta 9	87.996	34%	306.680	1%
10 – 49	76.320	30%	1.970.302	7%
50 – 299	72.223	28%	8.974.149	31%
300 -499	9.918	4%	3.746.854	13%
500 - 999	6.913	3%	4.685.283	16%
1000 - 4999	4.103	2%	7.475.830	26%
más de 5000	204	0%	2.131.782	7%
Total	257.677	100%	29.290.880	100%

Fuente: elaboración propia en base a Basualdo y Khavisse (1993).

Resulta relevante el predominio de la persona física como forma básica de la propiedad en el sector agropecuario durante el período, si bien fue teniendo lugar un incremento de las sociedades. En 1972, se ponía de manifiesto un aumento moderado en la importancia relativa de las sociedades en la cúpula de los propietarios bonaerenses: de los 1079 propietarios con mayor superficie de tierra, 290 eran sociedades (Basualdo y Khavisse, 1993), fenómeno vinculado a una reorganización administrativa de las propiedades en el marco del proceso de subdivisión de la tierra vinculado a la herencia.

Según sostienen Basualdo y Khavisse (1993), desde los años sesenta tuvo lugar una expansión de la producción pampeana, en la cual la

³³ Como sostienen en su estudio Basualdo y Khavisse (1993), la vinculación entre partida inmobiliaria y establecimiento rural resulta dificultosa debido a la falta de información censal sobre las partidas inmobiliarias que abarcan cada establecimiento rural. No obstante, en términos generales puede sostenerse que un establecimiento rural comprende varias parcelas inmobiliarias, que en contadas ocasiones coincide con una parcela; mientras que solo excepcionalmente una parcela comprende varios establecimientos rurales. A su vez, parcela y establecimiento difieren de propietario, que puede tener varios establecimientos y múltiples partidas.

agricultura fue el componente más dinámico (vinculado a un incremento de la productividad por la incorporación de innovaciones tecnológicas, utilización de fertilizantes y herbicidas y un proceso de capitalización) con una menor expansión de la actividad ganadera relacionada fundamentalmente con una reducción de existencias de ganado ovino y equino. El ganado vacuno se expandió sobre la base de un aumento de la productividad que fue posible por una disminución del área sembrada con verdeo y la expansión de pasturas permanentes. Estas tendencias en el caso de la agricultura se articularon con la incorporación de nuevos cultivos como sorgo y soja, y durante los años setenta se consolidó la presencia de nuevos procesos de producción y trabajo, expandiéndose la incidencia del doble cultivo soja/trigo además del aumento de la incidencia de la primera.

Pese a estos avances tecnológicos, la extensión total de tierra en actividad cayó: según datos mencionados por Rougier y Fiszbein (2006), la superficie cosechada se redujo medio millón de hectáreas entre el quinquenio 1965-1970 y 1970-1975. En esta línea interpretativa, la tendencia de largo plazo analizada por Treber (1977) concluye que hubo un estancamiento en el área promedio sembrada del país entre mediados de los años cincuenta y mediados de los setenta.

Las estimaciones agrícolas de todos los cultivos publicados por el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca para el período, disponibles desde 1969, confirman este análisis. Si bien se advierte un aumento de la producción a partir de 1972, la superficie sembrada tuvo una tendencia a la baja en los primeros años de la década del setenta, al igual que la superficie cosechada.

**Cuadro n.º 5. Superficie sembrada, superficie cosechada y producción.
Serie anual, 1969-1977 (en cantidad de hectáreas y toneladas)**

	Sup. Sembrada (hectáreas)	Sup. Cosechada (hectáreas)	Producción /toneladas
1969/70	22.328.972	16.136.803	39.023.146
1970/71	20.832.805	14.756.373	37.848.428
1971/72	20.407.880	13.482.389	33.719.119
1972/73	22.156.174	16.107.373	48.422.530
1973/74	20.497.718	15.115.262	47.853.150
1974/75	20.436.009	14.013.979	42.335.051
1975/76	20.941.426	14.953.138	42.706.407
1976/77	23.469.789	17.681.576	53.179.284

Fuente. Elaboración propia en base a datos del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca.

Esta magra evolución traía aparejado el estancamiento relativo de las exportaciones agropecuarias y de las MOA señalado precedentemente en este capítulo, con el consecuente problema estructural de los cuellos de botella que limitaban el desarrollo económico³⁴.

³⁴ Para paliar esta debilidad estructural del modelo, ya durante la gestión de Krieger Vasena se había propuesto el impuesto a la renta normal potencial de la tierra (que se retomará durante el período de Gelbard), como vía, no sólo de reducir la evasión fiscal del sector sino también para incrementar la producción agropecuaria, cuestión fundamental para el aumento de las ventas al exterior (Basualdo, 2006a).

c. Principales cambios en la economía mundial durante los años setenta. Tendencias de largo plazo que comenzaron a configurarse durante esta década

El contexto externo que operaba como trasfondo de la ISI en América Latina se modificó significativamente a mediados de los años setenta.

Si bien la nueva configuración de la economía mundial que emergió en esos años no impactó directamente en el tercer gobierno peronista —más allá del *boom* de las materias primas y la crisis del petróleo, que tuvieron consecuencias económicas de corto plazo bien puntuales, que son analizadas en el Capítulo 3— su consideración resulta relevante en tanto a partir de esta etapa comenzaron a implementarse cambios profundos en el capitalismo a escala global, que repercutieron fuertemente en las posibilidades y los condicionamientos de una política de desarrollo industrial para el país.

El contexto internacional a comienzos de los setenta resultaba muy particular, ya que representaba el momento de quiebre entre los denominados “años dorados” y la configuración de una economía mundial con hegemonía del capital financiero. Diversos elementos se conjugaron durante este cambio, entre los que puede mencionarse el surgimiento del mercado de eurodólares, la eliminación de la convertibilidad del dólar en 1971, el *boom* de las materias primas de 1972 y 1973 y la denominada crisis del petróleo³⁵. De esta manera, en esta etapa la economía mundial sufrió un proceso de importantes transformaciones que cambiaron la configuración del modo de producción capitalista. Las mismas implicaron el comienzo de una creciente hegemonía del capital financiero por sobre el productivo, una liberalización de los movimientos de capital y una internacionalización de

³⁵ En este apartado se describen las principales características de la economía mundial a principios de los años setenta y las tendencias de largo plazo que comenzaron a configurarse durante esta década, mientras que fenómenos más puntuales y de coyuntura, como el *boom* de las materias primas y la crisis del petróleo de finales de 1973, que afectaron directamente al tercer gobierno peronista, son tratados en el Capítulo 3

los procesos productivos a escala mundial, que pusieron fin al esquema de funcionamiento del modo de producción capitalista propio de la segunda posguerra.

Una de las principales transformaciones, condición de posibilidad de muchos de los cambios que sobrevendrían, fue la destrucción del sistema de posguerra, expresado en Bretton Woods. El mismo implicaba la existencia de tasas de cambio esencialmente fijas —con un margen de fluctuación permitido de 1%— y la convertibilidad del dólar con el oro, a una tasa de 35 dólares por onza de oro. Asimismo, este sistema implicaba el control de los movimientos internacionales de capitales, y la ausencia de un mercado privado de capitales de dimensiones importantes.

Sin embargo, el mercado de eurodólares, que tuvo un significativo crecimiento a partir de mediados de los años sesenta en Londres y que actuaba prácticamente sin controles (ya que al operar en moneda extranjera quedaba por fuera de las reglamentaciones del Banco Central), permitió el surgimiento de una oferta privada de capital a nivel internacional, utilizada para especular contra el dólar (Arceo, 2002; Chesnais, 2001).

La consolidación de este mercado se encuentra asociada a las dificultades crecientes de valorización del capital invertido en la producción, expresando la reconstitución progresiva de una masa de capitales que buscan valorizarse en la esfera financiera.

De esta manera, una de las causas fundamentales de la transformación de la economía radicaba en la existencia de una crisis a escala mundial, que golpeaba especialmente a los Estados Unidos, y se encontraba asociada a una caída de la tasa de ganancia. Pese a que este país conservaba su lugar hegemónico en la economía mundial, a partir de los años sesenta su posición relativa estaba experimentando un progresivo deterioro, verificando un saldo comercial negativo, contexto en el cual la respuesta fue la destrucción del sistema monetario y financiero de posguerra, a través de la eliminación unilateral de la convertibilidad del dólar con el oro en agosto de 1971 y la devaluación de su moneda. En 1973, en tanto, se produjo el abandono a

nivel mundial del sistema de tipo de cambios fijos con el oro. El fin del régimen de cambios fijos, junto con el desarrollo del mercado de eurodólares marcaron, en términos de Chesnais, la primera etapa del camino hacia la denominada “mundialización financiera”, concepto que “designa las interconexiones muy estrechas entre los sistemas monetarios y los mercados financieros nacionales, que resultaron de medidas de liberalización y desregulación adoptadas en un principio por los Estados Unidos y el Reino Unido entre 1979 y 1982 y, en los años siguientes, por el resto de los países industrializados” (Chesnais, 2001).

Este giro en la política norteamericana, incluyó, a partir de la designación de Paul Volcker al frente de la Reserva Federal en 1979, un aumento significativo de las tasas de interés, una contracción en la oferta monetaria, y un progresivo dismantelamiento de las trabas a la movilidad de los capitales, proceso que sería consolidado durante la administración Reagan (Arrighi, Silver, y Brewer, 2002)

En consonancia con estas políticas, en esta nueva etapa se consolidó una creciente posición hegemónica del capital financiero, y Estados Unidos devino en un centro de atracción de ahorro mundial. El gobierno norteamericano comenzó a competir por el capital a lo largo y ancho del mundo, y a financiar un creciente comercio externo por medio de un déficit en su propio balance de pagos, provocando un cambio en el direccionamiento global de los flujos del capital (Arrighi, 2002).

Al mismo tiempo, se generó una revolución en el carácter mismo del capital productivo. Si hasta los años setenta la inversión externa de las grandes empresas industriales estaba destinada, fundamentalmente, a cubrir la demanda del país receptor, en esta etapa se profundizó la creación de filiales taller, dedicadas a desarrollar una determinada parte del proceso productivo, al tiempo que el producto final empezó a ser ensamblado de forma centralizada (Arceo, 2002). Este proceso es posibilitado por la disminución del costo de las comunicaciones y del procesamiento de datos,

así como por la incorporación de medios de producción flexibles y el diseño asistido por computadora (Arceo, 2005).

En este sentido, como resultado de la estrategia de las grandes empresas frente a la caída de la tasa de ganancia, se produjo una deslocalización hacia la periferia de las actividades más trabajo-intensivas para reducir costos, generándose una internacionalización de los procesos productivos. De esta manera, el proceso de producción pasó a desarrollarse en diversos espacios nacionales, que fabrican partes o piezas dentro de un proceso productivo global.

Esto significó no solamente la ruptura de la ligazón entre el gran capital productivo y el mercado interno de su país de origen, sino también que cada fragmento del proceso productivo comenzó a localizarse donde el costo absoluto es menor (Arceo, 2002), lo cual tuvo dos consecuencias fundamentales. Por un lado, la generación de un cambio sustantivo en la relación laboral, ya que los trabajadores pasaron a ser un stock que debe ser limitado en la mayor medida posible, lo que tuvo como resultado, en ciertos casos, una precarización estructural de las relaciones laborales. Por otro lado, este proceso se convirtió en un limitante estructural de la política económica, la cual comenzó a tener como uno de sus principales objetivos, ya no el pleno empleo como en el modelo anterior, sino la estabilidad de los mercados con el fin de atraer capitales.

En definitiva, el estrechamiento de la tasa de ganancia mencionado tuvo como correlato el abandono —por parte de Estados Unidos, como así también de otros países desarrollados y en “vías de desarrollo”— de las políticas keynesianas, asociadas a altos niveles de empleo, proceso que inauguró una etapa de “revancha” o “reflujo” frente a las conquistas obreras.

La nueva etapa de la economía mundial comenzó a caracterizarse por la progresiva implementación de políticas de tipo “neoliberal”, que implicaron el desmantelamiento de los denominados Estados de Bienestar. En Argentina, como en otros países del Cono Sur, estas políticas fueron implementadas por una férrea dictadura militar que, terrorismo de Estado

mediante, cambió estructuralmente el perfil industrialista y mercado internista del país.

d. El contexto político regional durante los años setenta. Del auge a la derrota de los gobiernos nacionales y populares

El tercer gobierno peronista se enmarca en un contexto regional de una segunda “oleada” de regímenes nacionales y populares, que se produjo entre finales de los años sesenta y mediados de los setenta, y tuvo, como sus máximos exponentes, además del caso argentino, los gobiernos de Velasco Alvarado en Perú (1968), Allende en Chile (1970) y Rodríguez Lara en Ecuador (1972).

A diferencia de los gobiernos nacionales y populares “clásicos”, que habían tenido lugar en la primera mitad del siglo XX³⁶ y que lidiaron principalmente con el poder oligárquico, los pertenecientes a la “segunda oleada” enfrentaron con diferentes modalidades e intensidad los efectos de la transnacionalización de la postguerra, potenciando la expansión de las empresas nacionales públicas y privadas, como medio para lograr crecimiento económico, desarrollo tecnológico y distribución equitativa del ingreso en sus sociedades. Con la excepción de Salvador Allende en Chile, ninguno de ellos cuestionó la propiedad privada —base misma del capitalismo— sino que intentaron consolidar un Estado cuyas políticas incorporaban como aspectos sustantivos la satisfacción de las demandas y una alta calidad de vida para los sectores populares junto con la profundización de la industrialización sustitutiva, a través de una mayor promoción, regulación y control en sectores considerados estratégicos.

Estos gobiernos se proponían, fundamentalmente, atenuar los efectos de la entrada masiva de inversión extranjera directa que tuvo lugar en la región a partir de los años cincuenta, con la puesta en práctica de políticas desarrollistas. Buscaban así potenciar la expansión de las empresas nacionales tanto públicas como privadas, con el objetivo de lograr crecimiento económico, desarrollo tecnológico y una distribución del

³⁶ Entre los cuales puede mencionarse a Juan Domingo Perón en Argentina, a Getulio Vargas en Brasil y a Lázaro Cárdenas en México.

ingreso más favorable a los sectores populares. Pretendían, de esta manera, incrementar el control nacional sobre el proceso de desarrollo, a partir de morigerar el predominio económico ejercido por las empresas transnacionales, cuestionando el papel y las supuestas ventajas atribuidas a la entrada indiscriminada de inversión extranjera. La política nacionalista se complementaba con la búsqueda de profundización del modelo sustitutivo, a través de una mayor promoción y regulación estatal en sectores considerados especialmente relevantes para el desarrollo nacional. Estos gobiernos se enfrentaron también a las oligarquías locales, si bien este conflicto no ocupó el lugar central que había tenido en el modelo anterior.

Por supuesto, estas experiencias reconocieron diferencias sustantivas en sus políticas nacionales, con posiciones que oscilaron, por un lado, entre regímenes democráticos y dictaduras nacionalistas; y, por otro, entre los que preconizaban solamente cambios regulatorios con respecto al transnacional y los que planteaban cambios más radicales, orientados a culminar en regímenes socialistas³⁷. A pesar de estas diferencias, estos gobiernos se destacan por su reacción ante la concentración del poder económico y la regresiva distribución del ingreso que provocaba el predominio extranjero y las políticas de estabilización características de la época, lo que explica la simultaneidad de estas iniciativas y la particular virulencia que alcanzaron los enfrentamientos en aquellos países en los cuales ciertos enclaves norteamericanos tenían un dominio histórico en las producciones primario exportadoras, poniendo en evidencia el saqueo de los recursos naturales y la

³⁷ Arceo, Azpiazu, Basualdo y Wainer (2009, p. 6) resumen muy claramente el contexto internacional en el que dichas políticas tuvieron lugar: “Si bien la búsqueda de la autonomía respecto a los países centrales y particularmente al capital transnacional fue muy intensa en América Latina, sería un error concebir que se trató de iniciativas circunscriptas exclusivamente a la región. Contemporáneos con ellas, también desplegaron regulaciones al capital extranjero en otros países periféricos (como fue el caso de la India o Indonesia) e incluso en países centrales que eran importadores netos de capital, como era el caso de Austria, Bélgica y Canadá. Más aún, la autonomía nacional, la industrialización y la centralidad del Estado en el proceso económico fueron rasgos básicos de la experiencia que llevaron a cabo algunos de los denominados ‘tigres asiáticos’ (como Corea y Taiwán) que encabezaron la expansión mundial en la década de 1980, e incluso de China a partir de la política adoptada por Deng Xiaoping en 1978 y que en la actualidad lidera el crecimiento de la economía mundial”.

apropiación del excedente por parte de los intereses extranjeros (Arceo, Azpiazu, Basualdo y Wainer, 2009).

Uno de los principales exponentes de estos regímenes nacionales y populares fue el gobierno militar de Velasco Alvarado en Perú (1968-1975). Con el objetivo de eliminar la “dependencia externa” y la “dominación interna”, éste llevó a cabo una profunda reelaboración de la presencia del capital extranjero dentro de la economía peruana, programa que incluyó nacionalizaciones de empresas extranjeras y el establecimiento de nuevas condiciones de inversión (Martuccelli y Svampa, 1998). Ejemplo de esta política fue la expropiación de la Internacional Petroleum Company — compañía petrolera estadounidense que operaba en el país—y la consecuente creación del ente estatal Petroperú, con el objetivo de operar y mantener la industria petrolera peruana.

No obstante, más allá de la expropiación de la compañía esto no implicó una exclusión del capital extranjero del sector sino un significativo control y regulación estatal de las condiciones bajo las cuales éste operaba: durante el período se firmaron contratos de operaciones con diversas compañías internacionales bajo el llamado “Modelo Perú”, que implicaba que el Estado peruano era el dueño absoluto de todo el petróleo que se produjera y de todas las reservas que se encontrasen, y que, por ende, todas las inversiones, costos y riesgos corrían bajo la exclusiva cuenta del contratista, a quien PetroPerú pagaría un porcentaje no mayor al 50% del petróleo producido.

Otro ejemplo que puede mencionarse con respecto a la regulación del capital extranjero refiere al cobre. El gobierno de Velasco Alvarado realizó un contrato con la Southern Copper Corporation para la explotación del yacimiento cuprífero de Cuajone, mediante el cual la empresa se comprometía a invertir 365 millones de dólares. El contrato estipulaba que el Estado tendría a su cargo la refinación del cobre, así como la comercialización con el exterior, y fue considerado un ejemplo del intento

de regulación de estos capitales en pos del objetivo proclamado de conseguir beneficios para el país (Millor, 1970).

Asimismo, el Estado peruano decidió reservar para sí las industrias básicas —siderurgia, química básica, metalurgia no ferrosa, fertilizantes, cemento y papel— por lo que las empresas extranjeras que se encontraban instaladas en esas ramas tuvieron que transferir sus activos a éste (Lichtensztein, Trajtenberg y Domingo, 1993).

En definitiva, la política no fue completamente hostil a estos capitales, sino que buscaba redimensionar la presencia de éstos con vistas a mitigar la dependencia nacional.

El gobierno de Velasco Alvarado cuestionó también el poderío económico de la burguesía agropecuaria, a partir de la realización de una reforma agraria que incluyó las expropiaciones de las haciendas azucareras y de algodón, transformadas en grandes cooperativas. Se estableció la cooperativización de los trabajadores asalariados, enfatizando la necesidad de robustecer las comunidades campesinas de las áreas tradicionales del país (tanto de las comunidades indígenas como de las formadas por los colonos de las haciendas tradicionales), a las que se les reconoció la intransferibilidad de sus tierras comunales, prohibiéndose el traspaso o la herencia de las parcelas usufructuadas por sus integrantes.

Esta política de reestructuración del peso estructural del capital extranjero y de la oligarquía agropecuaria tenía como contraparte el incremento de la participación del sector público en la economía, con el objetivo de controlar la provisión de los servicios públicos básicos, generar una industria nacional capital-intensiva, fiscalizar el sector financiero y producir y exportar recursos naturales (Ruiz Caro, 2007).

Parte de este proceso residió en la reestructuración del sistema bancario y financiero, proceso que implicó la transferencia del Banco Central de Reserva a manos del Estado; la reestructuración del Banco de la Nación (en pos de que cumpla la función de agente financiero del Estado en las actividades del sector público); la redefinición de la política crediticia de

la Banca de Fomento Sectorial, para orientarla hacia las cooperativas y los pequeños y medianos empresarios del país; y la creación del Consejo Superior de la Banca Estatal, con el objetivo de garantizar la coordinación de las instituciones crediticias estatales y garantizar la eficiente asignación del crédito a los distintos sectores de la economía local (Velasco Alvarado, 1970). En esta misma línea, puede mencionarse la Ley de Bancos, que restringía en un 25%, la participación del capital extranjero en el control de estas instituciones; y la Ley del Banco Central de Reserva, que eliminaba la participación de la banca privada en su dirección (Cotler, 1970).

Otra de las políticas más importantes llevadas a cabo por Velasco Alvarado fue la promulgación de la Ley General de Industrias, en la cual se fijaban una serie de prioridades para el desarrollo industrial y se establecían incentivos arancelarios, tributarios y de descentralización para tal fin; y cuyo reglamento introdujo el Registro Nacional de Manufacturas, un sistema de protección a la industria nacional, en el que se impedía, por ejemplo, importar artículos que se producían en el país. Resultó fundamental también la creación de la Comunidad Industrial, innovador sistema que modificaba la propiedad de las empresas, dando acceso a los trabajadores a asumir el 50% del capital accionario de las empresas en las que se desempeñaban (Anaya Franco, 1996)³⁸.

El gobierno de Rodríguez Lara (1972-1976) en Ecuador, también se corresponde con esta caracterización. Éste se proponía combatir el “subdesarrollo” nacional y elevar el nivel de vida de los sectores populares, a partir del fomento al desarrollo industrial, la creación de fuentes de trabajo

³⁸ Con relación a la política del gobierno de Velasco Alvarado, algunos autores como Huber Sthepens (1983) destacan que, diferenciándose de la mayoría de los gobiernos militares de la región, éste buscaba promover la participación popular, si bien enmarcada dentro de un sistema orgánico que pudiera ser orientado “desde arriba”, bajo la tutela del Estado. Otros, en cambio, enfatizan el componente autoritario de los regímenes tanto de Velasco como de Rodríguez Lara (Ansaldi y Giordano, 2012, p. 406): “Más allá de las particularidades de cada caso, Perú y Ecuador construyeron regímenes que eran ciertamente reformistas y nacionalistas, pero que llevaron a cabo las transformaciones en un marco autoritario y con subordinación o con exclusión de las masas, cuya acción colectiva y movilización desestimularon permanentemente, incluso con la represión”.

en actividades productivas, y la puesta en marcha de una reforma agraria, fiscal y administrativa.

Con respecto al capital extranjero, Rodríguez Lara puso en práctica una política que pretendía redimensionar su peso en la economía ecuatoriana, en particular en el sector petrolero. Durante su mandato, se revisaron las concesiones a compañías extranjeras (merece destacarse, en este sentido, la cancelación de un contrato de explotación de gas natural en el Golfo de Guayaquil, por considerarlo contrario a los intereses nacionales) y se establecieron condiciones más ventajosas para el país, a partir de la suscripción de nuevos contratos. Se creó la Corporación Estatal Petrolera (CEPE), ente oficial destinado a la exploración, explotación y comercialización de hidrocarburos; se dispuso la reversión al Estado de las concesiones de la empresa Anglo Ecuadorian Oilfields; el Estado adquirió el 62,5% de las acciones del consorcio Texaco-Gulf; y se anunció el ingreso de Ecuador como miembro titular de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) (Ayala y Quintero, 1990).

El intento de reforma agraria y de entrega de tierra a los campesinos constituía otro pilar de la política llevada a cabo por Rodríguez Lara. Asimismo, se buscaba la modernización de las unidades productivas de las grandes propiedades agrícolas, lo cual era fomentado mediante grandes volúmenes de créditos destinados a tales propósitos; a lo que se sumaba la garantía de no intervenir si éstas se encontraran apropiadamente cultivadas para principios de 1976³⁹.

El redimensionamiento del peso del capital extranjero en el sector petrolero y la regulación de las relaciones de producción en el agro se complementaba con políticas activas que buscaban fomentar el desarrollo industrial. En tal sentido se orientaban la suspensión de ciertas importaciones, la regulación del crédito privado, la canalización del crédito estatal al sector industrial y la realización de obras de infraestructura de

³⁹ No obstante, los sectores terratenientes resistieron tales reformas hasta lograr, en un primer momento, detenerlas y luego, en 1976, el recambio de Rodríguez Lara por un triunvirato de derecha (Ayala y Quintero, 1990).

valor estratégico. En esta misma línea puede señalarse el respaldo al proceso de integración andina y el respeto a la decisión regional que limitaba el ingreso de capitales foráneos (Ayala y Quintero, 1990, p. 379).

En Chile, el gobierno de Salvador Allende (1970-1973) asumió varias políticas similares a las puestas en práctica por los gobiernos nacionales y populares de la región, en un marco de aplicación de reformas de ampliación democrática que supusieron la incorporación de jóvenes, campesinos y analfabetos a la participación política. Este gobierno pretendía realizar lo que se denominó “la vía chilena al socialismo”, es decir, un programa de reformas profundas en el sistema que se llevaría a cabo por medios legislativos, en detrimento de la “opción violenta” (Ansaldi y Giordano, 2012).

En el contexto de la puesta en práctica de una política de redistribución de ingresos, durante este período se llevó a cabo una completa nacionalización de las grandes compañías de cobre, con un amplio apoyo tanto legislativo como popular⁴⁰, y se nacionalizaron otros recursos básicos como el carbón, hierro, salitre y acero. También se incrementó significativamente el poder estatal sobre el sistema bancario, a través de la adquisición de los bancos extranjeros —mediante una negociación en la que se estableció la compensación a pagar en cada caso—; la compra de acciones de bancos a precios atractivos; y la intervención de bancos en los que se detectaban irregularidades financieras o conflictos laborales que

⁴⁰ Al respecto, Skidmore, Smith y Green (2010, p. 297) señalan que no solamente el voto del Congreso sobre esta cuestión fue unánime, sino que incluso, más adelante, el gobierno de Allende argumentó que no se daría ninguna compensación a estas empresas, acusadas de tener ganancias ilegalmente altas. Sobre esta temática, Larraín y Meller (1990, p. 327) especifican: “El problema más importante que enfrentó el gobierno como resultado de la nacionalización del cobre no estuvo dentro de Chile. Correspondió, más propiamente, a la cuestión de las compensaciones a los anteriores propietarios extranjeros, las compañías norteamericanas Anaconda y Kennecott. La indemnización debía determinarse por el Contralor General de la República, de acuerdo al valor de libros de las compañías a diciembre de 1970. Sin embargo, el Presidente de la República quedaba facultado para deducir de este valor las utilidades excesivas obtenidas por los extranjeros desde 1965. Allende utilizó esta disposición para deducir unos US\$ 800 millones de la indemnización total. En la práctica, esto significó que los propietarios de las tres minas más grandes no recibieron nada.”

impidieran un normal funcionamiento de la institución (Larraín y Meller, 2010).

Otra de las características sustantivas de la política llevada a cabo por Allende fue la intensificación de la reforma agraria que había comenzado a principios de la década de 1960. Si bien no se logró modificar la normativa ampliando la extensión a los predios que estuvieran debajo del límite legal de 80 hectáreas básicas (la Unidad Popular no tenía mayoría legislativa); el proceso de reforma tuvo un éxito rotundo a partir de la utilización de la legislación ya existente, como resultado de lo cual, a mediados de 1972, prácticamente la totalidad de las haciendas privadas mayores a la extensión señalada habían sido eliminadas⁴¹.

No obstante, lo que distingue al régimen chileno del resto de las políticas nacionales y populares de la región fue la expansión a gran escala de la denominada área de propiedad social, que implicaba la estatización — en principio— de las empresas industriales más grandes. Al respecto, Larraín y Meller (1990, p. 330) sostienen que

“este programa envolvía una toma de posesión masiva de empresas, paso que se estimaba necesario para alcanzar las metas oficiales de asignación y distribución. Las utilidades de las compañías expropiadas se consideraban rentas monopólicas que debían entregarse a sus trabajadores y a los sectores pobres de la sociedad o proveer los recursos necesarios para la inversión”.

Para ello se utilizaron varios instrumentos. En primer lugar, una legislación de la década de 1930 —nunca aplicada con anterioridad— que definía las causas que podían llevar a la expropiación de una compañía, entre las que se encontraban especulación con los precios, acaparamiento, interrupción de la producción y existencia de capacidad productiva no

⁴¹ Según sostienen Larraín y Meller (1990, p. 328) “no sólo creció el número de predios expropiados bajo las leyes existentes, sino que también las ocupaciones de tierras agrícolas por los campesinos (las tomas) pasaron a ser un modo muy popular de expropiación de facto”.

utilizada en etapas de escasez, factores que podían ser aplicados, potencialmente, a cualquier empresa. También se aplicó otra ley, de la década siguiente, que permitía la intervención y colocación, bajo administración estatal, de las empresas que presentaran disputas laborales. Por último, la Dirección Nacional de Industria y Comercio (DIRINCO), tenía la atribución de rechazar el reajuste de precios en momentos de incrementos salariales, por lo que era utilizado como procedimiento para “convencer” a los propietarios de vender sus empresas.

Asimismo, se conformó la denominada área de propiedad mixta — compartida entre el Estado y el sector privado nacional o extranjero— que suponía un control estatal mayoritario en actividades que hasta la fecha se encontraban dominadas por capitales extranjeros (Bitar, 1973). La propuesta de expansión a gran escala del área de propiedad social y mixta conllevaba, necesariamente, la alteración del patrón de funcionamiento de la economía, en detrimento de la propiedad privada y a favor de la planificación estatal. Esto suponía el abierto enfrentamiento con los grandes capitales extranjeros y nacionales, cuyo poder se vio disputado a partir de estas políticas; así como con los grandes latifundistas, también afectados por la reforma agraria.

Resulta significativo que esta política de nacionalización masiva de empresas fue, precisamente, la que conllevó una mayor oposición, al ponerse en cuestionamiento, en el contexto de la denominada transición democrática al socialismo, los derechos de propiedad que resultan inherentes al funcionamiento del régimen capitalista.

El programa económico de estos gobiernos tenía significativos puntos en común con del tercer gobierno peronista, y constituyen la referencia regional ineludible. La caída de Salvador Allende a partir del golpe de estado del 11 de septiembre de 1973, a pocos meses de iniciado el gobierno de Cámpora, fue el primer nubarrón que presagiaba los límites de estos gobiernos. Apoyado por la CIA, con el golpe de Estado asumió el dictador Augusto Pinochet, quien modificó drásticamente el rumbo, instaurando el

neoliberalismo en el país vecino a partir de una férrea dictadura que duraría décadas.

El gobierno de Velasco Alvarado también fue depuesto durante estos años, en 1975, por medio de un golpe militar interno que implicó un giro conservador que dio marcha atrás en varias de sus iniciativas; mientras que el de Rodríguez Lara lo sería un año más tarde.

Capítulo 3. La política económica del tercer peronismo

i. Principales fracciones y sectores que representaba la vuelta del peronismo al gobierno

El 25 de mayo de 1973, luego de dieciocho años de proscripción, el peronismo retornó formalmente al gobierno. Este tercer gobierno aunaba una diversidad de sectores con orientaciones y expectativas sumamente disímiles, cuya unidad se asentaba en la indiscutible figura de Perón.

El núcleo central de la alianza que representaba el regreso del peronismo al poder, se encontraba en el movimiento sindical organizado en la CGT y en la agrupación empresaria que reunía a los pequeños y medianos empresarios nacionales (la CGE). La propuesta de dicha alianza, asociada a los lineamientos establecidos en los documentos elaborados por estas entidades en el último año de la Revolución Argentina, tenía como uno de sus estandartes principales la defensa del mercado interno y de un capitalismo “nacional”, con pleno empleo y con una distribución del ingreso favorable a los asalariados. Se trataba de una “alianza defensiva” (O’Donnell, 1977) compuesta por las fracciones más débiles de la burguesía urbana y el sector popular, que durante la segunda fase de la industrialización sustitutiva se había opuesto sistemáticamente a los planes de estabilización llevados a cabo durante las fases descendentes del ciclo, y en 1973 llegaba por primera vez en la historia argentina por sí sola, con exclusión de la gran burguesía, a sustentar la alianza gobernante.

De esta manera incorporaba, por un lado, los intereses de la denominada “burguesía nacional”, fracción del capital que se encontraba vinculada al abastecimiento del mercado interno a partir de la producción de bienes de consumo popular, y que era conducida por grandes firmas industriales oligopólicas, con capacidad para establecer acuerdos con los sectores asalariados.

Si bien la misma puede definirse en términos teóricos, siguiendo a Schorr (2005), como una fracción de clase capitalista que posee intereses “nacionales” en lo económico, cuenta con un proyecto inclusivo de país y es capaz de enfrentarse al capital extranjero en términos políticos e ideológicos; cabe acotar la situación de debilidad estructural de la misma que resulta sumamente relevante para el análisis de este período.

En cuanto a los sindicatos, luego de la derrota sufrida con la gestión de Krieger Vasena, los mismos buscaban recuperar posiciones en la lucha por el reparto del ingreso nacional, con la expectativa de que el retorno del peronismo al poder tuviera como correlato un incremento sustancial de salarios.

Sin embargo, la situación de la burocracia sindical en 1973 resultaba sumamente compleja. En primer lugar, por el lugar marginal que ocuparon en el desarrollo de la operación política que culminó con el triunfo electoral del 11 de marzo, lo que implicaba que los mismos no participaran del entusiasmo popular que conllevó la vuelta del peronismo al gobierno. En segundo lugar, como señala Torre (2004), este retorno despertaba sentimientos contradictorios en los jefes sindicales, ya que éstos, formados en los años de proscripción del peronismo, tenían como una de sus mayores “virtudes” su capacidad tanto de “golpear para negociar”, como de aliarse con los gobiernos de turno, sin importar cuáles fueran. Durante los años de proscripción del peronismo, había tenido lugar una estrategia sindical, centrada en la figura de Vandor y tendiente a la conformación de un “peronismo sin Perón”, que le valió una relación sumamente conflictiva con este último (James, 1990). En tal sentido, el retorno del peronismo al poder los ponía en la dificultosa tarea de aceptar una “lealtad” a la que se habían “desacostumbrado”.

Dentro de la alianza que llegaba al poder en 1973 se encontraban también los grupos juveniles de izquierda, los cuales habían tenido un significativo protagonismo en los años finales de la “Revolución Argentina” y durante la campaña electoral —siendo alentados por Perón desde su exilio

en Madrid— y se encontraban a la espera de reafirmar su posición dentro del movimiento (Jelín, 1977). Esta juventud radicalizada veía en la elección de Campora como candidato a la presidencia, la expresi3n de su lugar — protagonista— ganado dentro del peronismo, siendo uno de los sectores que mayor capacidad de movilizaci3n poseían durante el período.

El auge de este sector se encuentra asociado a la “peronizaci3n” de los sectores medios que tuvo lugar en los últimos años de la dictadura de Onganía, que incluía tanto ciertas organizaciones guerrilleras (Montoneros, FAP y FAR) como a los grupos que formaban su periferia política (fundamentalmente, la Juventud Peronista). Esta peronizaci3n tenía como trasfondo una importantísima radicalizaci3n de diversos sectores medios, sobre todo j3venes, que tenían en la Universidad y en algunas organizaciones emanadas de la Iglesia unos de sus principales núcleos de origen.

Por último, se encontraba el “personal político” del peronismo (O’Donnell, 1982), fundamentalmente proveniente de sectores medios y altos, que como los dirigentes sindicales, también habían tenido una relaci3n conflictiva con Per3n durante su exilio. Estos sectores de la rama más puramente política, como señala Di Tella (1983), se encontraban posicionados en el interior del peronismo junto a los j3venes, conformando lo que podría denominarse una “alianza antisindical”⁴².

La llegada del peronismo al gobierno suponía de por sí una situaci3n social y política conflictiva, debido a la heterogénea composici3n de la alianza social que el mismo englobaba (y por ende a las expectativas disímiles de los diversos sectores), y a los elevados niveles de movilizaci3n de la sociedad argentina durante el período (Jelín, 1977).

Una fuente de conflicto provenía de la compleja situaci3n dentro del movimiento obrero, en el cual convivían los sectores “aliados” al gobierno

⁴² La misma, en términos de Di Tella (1983, p. 91), estaba representada por “la coalici3n Campora-Abal Medina”, y había estado dominada, desde el principio, por los elementos juveniles, “capaces de desarrollar una organizaci3n que el débil sector político no poseía”.

(los sectores obreros nucleados en la CGT) junto con nuevas formas de acción obrera que excedían la capacidad de control de la central, entre las cuales se encontraba el sindicalismo combativo, centrado en la movilización de las bases y con tendencias profundamente antiburocráticas. A esto debe sumarse, asimismo, la disputa que desde los inicios se daba entre los distintos sectores que se encontraban “dentro” de la alianza peronista, principalmente, entre la burocracia sindical y los sectores juveniles radicalizados.

Asimismo, el programa económico que se pretendía implementar, vinculado fundamentalmente a los intereses de la burguesía local, suponía el redimensionamiento de la oligarquía agropecuaria pampeana y la oligarquía diversificada, buscando captar parte de la renta agraria para su redistribución en pos del proyecto industrializador.

En cuanto al lugar del capital extranjero en el proyecto económico, puede sostenerse, como se desprende de las *Coincidencias Programáticas* de finales de 1972, que se aceptaría su participación en tanto no desplazara ni sustituyera a los capitales nacionales, ni limitase el control nacional sobre los centros básicos de decisión. Cabe señalar que este intento por parte de la “alianza defensiva” de redimensionar a los sectores económicamente predominantes, tenía —de por sí— limitaciones estructurales en tanto, como bien señalaba Braun contemporáneamente al plan económico (1974) “la manija” tanto de la reproducción ampliada del capital como de la balanza de pagos continuaba en manos de estos sectores.

Por último, las Fuerzas Armadas, luego del fracaso de la tentativa de Lanusse de liderar la salida democrática y de la victoria del FREJULI en las elecciones, lejos de brindar un apoyo activo al nuevo gobierno se mantenían expectantes, a la espera de que el peronismo se encargara de resolver tanto la crisis política en que se encontraba inmerso el país como las contradicciones dentro del propio movimiento, buscando preservar su

unidad interna⁴³. Resulta para destacar que el Comandante en Jefe del Ejército durante la primera etapa del gobierno fue Jorge Raúl Carcagno, proveniente de una línea nacionalista, con capacidad para comprender la función que podía cumplir el Ejército en el gobierno peronista. Una de las expresiones de esta línea fue el Operativo Dorrego, por medio del cual militantes de la Juventud Peronista colaboraron con las tropas del Ejército en la provincia de Buenos Aires en diversas tareas dirigidas a resolver problemas de la comunidad, que iban desde la instalación de puentes, recanalización de arroyos, construcción de caminos y escuelas, de viviendas rurales, entre otras (Galasso, 2005) y que conllevó una estrecha relación entre el General Carcagno y la JP.

⁴³ Al respecto, Lanusse (1977, p. 313) sostiene que “un objetivo fundamental del proceso en curso era [...] recuperar las Fuerzas Armadas con cohesión, unidad y respeto ciudadano, ‘desprendiéndolas’ de la tan compleja extrema situación política dentro de la cual se hallaban empeñadas, para reintegrarlas en plena capacidad moral, a su rol constitucional de ser guardianes de los valores fundamentales de la República. [...] El orden, la paz y la unión definitivas, quedarían pues para ser logrados por quienes, invistiendo ahora la representación y el consenso de las grandes mayorías nacionales y también de sus minorías, pudieran con todo ese real sustento acordar la solución de problemas fundamentales como el de la subversión o el sacrificio y costo social de las soluciones económicas de fondo”.

ii. El breve interregno camporista

Teniendo como trasfondo este complejo panorama, con la asunción de Cámpora el 25 de mayo de 1973, se inauguró la primera etapa del regreso del peronismo al poder, signada por la movilización popular y el predominio de la juventud en la escena política. Estos meses se caracterizaron por ocupaciones de fábricas y de oficinas públicas, que en general se encontraban encabezadas por la Juventud Peronista y por la izquierda (Seoane, 2003).

Una de las principales medidas tomadas en tal sentido fue una amnistía generalizada para todos los presos políticos, disposición que parecía configurar una política tendiente a favorecer al movimiento juvenil de izquierda. La liberalización inmediata de todos los presos, que pasaba por alto el procedimiento formal correspondiente, se constituía en la respuesta al denominado Devotazo —en alusión a la revuelta de los presos en la cárcel de Devoto el mismísimo 25 de mayo de 1973— mientras una multitud reclamaba frente a las puertas la liberación de los “soldados de Perón” (De Riz, 1987, p. 81).

No obstante, serían los sucesos de Ezeiza, acontecidos el 20 de junio de 1973 con motivo del regreso de Perón al país, los que pondrían de manifiesto el lugar de la anteriormente denominada “juventud maravillosa” en el tercer gobierno peronista.

En dicha fecha, en que una multitud compuesta tanto por los sindicatos como la juventud nucleada fundamentalmente en Montoneros y la JP acudía a esperar el regreso de Perón, fuerzas parapoliciales asociadas a la derecha peronista y lideradas por Osinde⁴⁴, abrieron fuego contra las

⁴⁴ Jorge Osinde, secretario de Deportes y Turismo desde la asunción de Cámpora, se convirtió en el responsable del operativo del 20 de junio y fue el encargado de la seguridad del palco, donde se encontraban los francotiradores. Con referencia a este personaje, es dable rescatar la descripción de Seoane (2003, p. 266) quien sostiene que “con el amparo, apoyo y promoción de López Rega, el fascista y terrorista confeso, Jorge Osinde —con la cobertura legal de su inexplicable nombramiento como secretario de Deportes—, se dedicó

columnas de Montoneros y otras organizaciones juveniles produciéndose la denominada “Masacre de Ezeiza” (Verbitsky, 2006).

En el discurso de Perón del día siguiente, en tanto, quedaría clara su opción por la ortodoxia peronista, en detrimento de los sectores más radicalizados del movimiento. En éste sostenía:

“Los Peronistas tenemos que retornar a la conducción de nuestro Movimiento. Ponerlo en marcha y neutralizar a los que pretenden deformarlo desde abajo o desde arriba. Nosotros somos justicialistas. Levantamos una bandera tan distante de uno como de otro de los imperialismos dominantes. No creo que haya un argentino que no sepa lo que ello significa. No hay nuevos rótulos que califiquen a nuestra doctrina ni a nuestra ideología: Somos lo que las veinte verdades peronistas dicen. No es gritando ‘la vida por Perón’ que se hace Patria, sino manteniendo el credo por el cual luchamos” (Galasso, 2005, p. 1199).

La vuelta de Perón al país significó un freno a la movilización popular, que hasta entonces resultaba aceptada, y puso fin a un estilo de gobierno caracterizado tanto por su índole participativa como por el apoyo de la juventud y de los sectores obreros más radicalizados (Itzcovitz, 1985).

Asimismo, tuvo como correlato la renuncia de Cámpora y de Solano Lima, la asunción de Raúl Lastiri (yerno de López Rega) como presidente interino⁴⁵, y la convocatoria a nuevas elecciones en las que Perón se presentó finalmente como candidato a Presidente, integrando la fórmula Perón- Perón junto a su esposa María Estela Martínez de Perón, conocida como Isabelita. La fórmula Perón-Perón fue electa en las elecciones del 23

a armar la fuerza de choque y parapolicial que permitió a la derecha peronista hacer lo que Righi [Ministro del Interior] jamás hubiera hecho: una caza de brujas”.

⁴⁵ Para que ello fuera posible, se decidió darle una misión especial al presidente del Senado Díaz Bialet en el exterior para que Lastiri pudiera, sin violar la Ley de Acefalía, ser nominado presidente interino luego de las renuncias de Cámpora y Solano Lima. Un análisis pormenorizado de los acontecimientos se encuentra en Seoane (2003).

de septiembre de 1973 con más del 61% de los votos, y asumió el 12 de octubre.

Si bien durante la presidencia de Cámpora las organizaciones guerrilleras habían hecho un “alto provisional en la lucha” (De Riz, 1987) —aunque en un clima de movilización y de uso creciente del recurso a la acción directa, ejemplificada en la ocupación de lugares de trabajo— la problemática de la lucha armada pasó nuevamente a primer plano apenas Perón ganó las elecciones que lo llevaron a su tercera presidencia.

El 25 de septiembre de 1973, el secretario general de la CGT José Ignacio Rucci, fue asesinado en plena calle. Los Montoneros no tardaron en adjudicarse el asesinato: la ruptura del gobierno con los sectores de izquierda dentro del movimiento ya no tenía vuelta atrás (Rouquié, 2017). Apenas unos días después, se aprobaba un documento que fue el instrumento que dio nacimiento a la Triple A. La Orden Reservada del Consejo Superior Peronista del 1° de octubre estipulaba un combate abierto a todos los sectores armados que estuvieran amenazando el orden constitucional, estableciéndose que el gobierno tenía que actuar de manera implacable en contra de la subversión y de la infiltración (Grimson, 2019).

Si bien en términos políticos puede considerarse que la presidencia de Cámpora constituye una etapa especial, en términos de la formulación de política económica existe una notable homogeneidad, en tanto el plan económico resultó básicamente el mismo. Una prueba de dicha continuidad es el propio ministro José Ber Gelbard, quien estuvo en su cargo desde la asunción de Cámpora hasta el 21 de octubre de 1974, poco tiempo después de la muerte de Perón.

iii. El proyecto económico inicial: El *Plan Trienal*

a. Los lineamientos del programa económico

La propuesta de política económica de José Ber Gelbard residió esencialmente en la implementación del *Plan Trienal para la Reconstrucción y la Liberación Nacional*, plan que, si bien fue publicado en diciembre de 1973, constituía la expresión económica y social del programa político que se estaba ejecutando desde la asunción del gobierno, en mayo del mismo año (Poder Ejecutivo Nacional, 1973, p. 13). De esta manera, muchas de las leyes sancionadas durante ese año son parte constitutiva de los lineamientos establecidos en dicho plan. La tarea de la confección del Plan fue encomendada al Comité del *Plan Trienal*, que funcionaba dentro de la estructura del Ministerio de Economía, vinculado a la Secretaría de Programación y Coordinación Económica y a la Secretaría de Planeamiento y Acción de Gobierno (Cordone, 2010).

Este programa retomaba lo delineado en las *Coincidencias Programáticas* de 1972, y expresaba una política de concertación entre los trabajadores organizados, el Estado y los empresarios. Proponía “que el dinamismo de la economía se vaya trasladando de los monopolios extranjeros [...], hacia el conjunto del sector productivo nacional, el Estado y los empresarios nacionales” (Poder Ejecutivo Nacional, 1973, p. 17). Para ello, se buscaba dotar al sector público de instrumentos que hicieran factible este proceso como así también estimular el desarrollo del sector privado nacional en pos de equilibrar el poder económico del capital extranjero y de la “oligarquía nacional” para revertir el proceso de desnacionalización y dependencia. En este esquema, las pequeñas y medianas empresas, eran las encargadas de actuar como agentes de cambio y de promoción en numerosos sectores y en determinadas regiones del país.

Apoyado en tales sectores, el Plan establecía una planificación integral de la economía que buscaba la “reconstrucción y la liberación nacional” y que abarcaba múltiples aspectos de la vida económica: mediante éste se pretendía obtener la plena vigencia de la justicia social, garantizar una alta calidad de vida, contribuir a la integración latinoamericana, reconstruir el Estado, modificar la estructura tributaria del país, redimensionar las relaciones de fuerza en el agro y en la industria, lograr el autoabastecimiento energético y poner al sistema financiero al servicio de este proyecto.

Una de las intenciones prioritarias del programa inicial del tercer gobierno peronista, era la búsqueda de compatibilizar la acumulación de capital con una distribución del ingreso más equitativa. Es en tal sentido que el *Plan Trienal* (Poder Ejecutivo Nacional, 1973, p. 20) señalaba: “en lo esencial se fija como objetivo sentar las bases económicas de un proceso de más largo plazo que, reafirmando el poder de decisión nacional sobre la actividad económica, posibilite una creciente producción de bienes y servicios con plena ocupación de los factores productivos en el marco de [una] justa distribución del ingreso y la riqueza, y de un desarrollo regional equilibrado”.

El Plan preveía alcanzar, entre 1973 y 1977, una tasa de crecimiento de la producción de bienes y servicios del 7,5% anual acumulativo, ritmo que se apoyaría en una alta tasa de incremento de la inversión, en el aumento de la productividad del capital instalado, y en la duplicación del volumen de las exportaciones de mercancías. Respecto de esto último, el *Plan Trienal* señalaba:

“La posibilidad de duplicar las exportaciones, por otra parte, se basa en los siguientes elementos principales. En primer lugar, la capacidad de generación de excedentes exportables mucho mayores por el agro, anticipados en el Acta del Campo, y justificables tanto desde el punto de vista técnico como de la capacidad de ahorro del sector. Segundo, por las tendencias favorables de los precios de

nuestros productos tradicionales en el mercado mundial. Y tercero, por la presencia creciente de las manufacturas en el total de nuestras exportaciones, tanto de productos basados en la propia producción agropecuaria, como de otras manufacturas industriales de mayor valor agregado y desarrollo tecnológico, como sería el caso de la industria automotriz, y también de productos de empresas medianas y pequeñas que, apoyadas por el Estado, pueden salir competitivamente a los mercados internacionales” (Poder Ejecutivo Nacional, 1973, p. 21).

Estas previsiones suponían una reorganización de la estructura económica y del capital que se encontraba asociada, fundamentalmente, a la promoción de la pequeña y mediana empresa, el estímulo a las exportaciones industriales y a la redefinición del papel del Estado.

En consonancia con esto último, como se observa en el Cuadro n.º 6, se proyectaba que el apreciable incremento en el nivel de la formación anual de capital sería acompañado por un cambio en su composición (con un incremento significativamente mayor de la inversión pública).

Cuadro n.º 6. Proyecciones *Plan Trienal*. PBI a costo de factores, Inversión Bruta Interna e Inversión Pública, 1973, 1977 y tasa de crecimiento anual acumulativa (en millones de pesos a precios de 1973 y porcentajes)

Conceptos	1973	1977	Tasa de crecimiento anual
PBI a costo de factores (en millones de pesos de 1973)	330.994	442.023	7,50%
Inversión bruta interna IBI (en millones de pesos de 1973)	75.800	121.169	12,40%
Inversión pública (IP) (en millones de pesos de 1973)	24.439	50.762	20,10%
Participación de la IP en la IBI (en porcentajes)	32,2	41,9	

Fuente: Poder Ejecutivo Nacional (1973)

El logro de esta meta implicaba un crecimiento de la economía mayor al incremento del consumo, lo que suponía modificaciones en ciertos comportamientos de la sociedad y en particular de la propensión al ahorro.

En tal sentido, el crecimiento estimado del consumo de los asalariados era del 7,8% anual, relacionado con el incremento de los salarios reales y de la ocupación, en tanto el de los no asalariados resultaba significativamente menor (Poder Ejecutivo Nacional, 1973, p. 21).

Las inversiones de las empresas del Estado, por su parte, serían coordinadas por la Corporación de Empresas Nacionales (CEN), lo que se estimaba que contribuiría a una mejora en el rendimiento de los recursos del capital desde un punto de vista global (Poder Ejecutivo Nacional, 1973, p. 40). Esta corporación, creada a partir de la Ley n.º 20.558, sancionada en noviembre de 1973, estaba en consonancia con el objetivo de fortalecimiento del rol del Estado, teniendo por objeto la conducción y supervisión de las empresas del Estado, en pos de centralizar sus planes y controlar la ejecución de los mismos (Canitrot, 1978; De Riz, 1987).

Al respecto, es dable resaltar la visión del Ingeniero D'Adamo (secretario de Programación y Coordinación Económica), quien, según se señala en el Boletín Semanal del Ministerio de Economía n.º 3, p. 3 (9 de noviembre de 1973), destacaba que la organización del Estado se encontraba fundamentada en dos puntos importantes:

“por un lado, en la organización de la conducción económica que, de acuerdo con las directivas del Señor Ministro, se basa en los comités de política que se han establecido en el Ministerio de Economía y que conforman las bases de las decisiones que luego toma el equipo económico. Y, por otro lado, la organización del Estado se halla fundamentada en la Corporación de las Empresas Nacionales. Entendemos que éstas, que actualmente facturan 2.400 millones de dólares y cuentan con el apoyo de 400 mil agentes, son, en realidad, un eje fundamental de la política económica nacional de liberación. Creemos que sobre esas Empresas del Estado finca la posibilidad de tener una capacidad de decisión nacional fundamental en

sectores críticos del desarrollo de cualquier país. Lo que se ha explicado y que despertó el interés del Señor Presidente —continuó—, es la organización de la Corporación, que tiende a que existan planes bien compatibilizados de cada una de las Empresas y que los mismos sean objeto de un contralor de gestión; que el pueblo tenga su síndico en cada una de ellas para verificar el cumplimiento anual de sus planes y, finalmente, que el manejo financiero externo de esas empresas se haga de forma tal que sirva a los intereses nacionales y no a intereses parciales de pequeñas ínsulas o feudos, que eso son muchas de las Empresas”.

Este incremento de la actividad económica debía sustentarse tanto en un comportamiento altamente dinámico del agro (con metas de producción que buscaban asegurar una adecuada provisión de alimentos y materias primas agropecuarias para la demanda interna y la generación de excedentes exportables) como en la expansión de la industria, la minería y la construcción. El crecimiento de estos sectores, por su parte, sería resultado de “una demanda interna más activa de bienes de consumo masivo y de la construcción, apoyada en la redistribución de ingresos; de la sustitución de importaciones de bienes intermedios básicos —acero, petroquímica, aluminio, celulosa y papeles y maderas—; de la expansión de las industrias de bienes de capital, y de un desarrollo deliberado de la exportación de bienes manufacturados, como etapa de un proceso de mayor equilibrio en la composición de nuestras exportaciones” (Poder Ejecutivo Nacional, 1973, p. 22). Se buscaba también que estos sectores contribuyeran a la descentralización económica y a la promoción regional.

El ritmo de crecimiento de la economía proyectado debía ser un medio en pos de conducir a una transformación profunda de la estructura socioeconómica del país, considerándose esencial el logro de una distribución del ingreso más equitativa. El *Acta del Compromiso Nacional* (ACN) y el *Plan Trienal para la Reconstrucción y la Liberación Nacional*

pretendían garantizar para el año 1977 una participación de los asalariados en el ingreso similar a la de 1955 (47,7%), lo que significaba un aumento de más de 5 puntos porcentuales respecto del registro de 1973. De esta manera, se buscaba fomentar una redistribución del ingreso a favor de los asalariados, a partir de un incremento de los salarios reales por encima de la productividad media de la economía, previéndose un incremento de éstos del orden del 7% anual acumulativo (Cuadro N° 7). Asimismo, se proyectaba una expansión del empleo que suponía el logro de la plena ocupación para el año 1977, en estrecha asociación a las metas de crecimiento económico e inversión.

Cuadro n.º 7. Proyecciones *Plan Trienal*. Participación de la remuneración de los asalariados en el ingreso, remuneración total de asalariados y remuneración real media anual, 1973, 1977 y tasa de crecimiento anual acumulativa (en porcentajes, millones de pesos a precios de 1973 y precios de 1973)

Conceptos	1973	1977	Tasa de crecimiento anual
Participación de la remuneración de asalariados* (en %)	42,5	47,7	--
Remuneración total de asalariados* (en millones de pesos a precios 1973)	140.672	210.844	10,60%
Remuneración real media anual (en pesos a precios de 1973)	19.798	25.997	7,00%

* Comprende sueldos y salarios efectivamente percibidos y las correspondientes cargas sociales

Fuente: Poder Ejecutivo Nacional (1973).

En tal contexto, la **política de ingresos** se constituía en uno de los elementos principales del plan económico. En efecto, la política económica llevada a cabo por Gelbard, tuvo, como uno de sus núcleos centrales el denominado *Pacto Social*, una política de ingresos concertada entre los sindicatos (la CGT), los empresarios (la CGE) y el Estado.

A tal fin, una de las principales medidas que se puso en práctica fue un incremento de salarios (una suma fija de \$200), a partir del primero de junio de 1973, que debió ser absorbido en su totalidad por el sector no

asalariado, respetándose, asimismo, los aumentos por convenios ya pactados. Este aumento suponía un intento de paliar la fragmentación salarial dado que, al ser igual para todos, impactaba en mayor medida en los sectores con menores ingresos (Testa, 1975). Asimismo, se determinó un incremento de las asignaciones familiares (40%) y de las jubilaciones (28%), estableciéndose también un aumento de las tarifas de bienes y servicios suministrados por el sector público, el cual sería diferencial (tratando de que recayera sobre aquellos que tuvieran una mayor capacidad económica). Una vez trasladado el aumento de costos derivado del reajuste tarifario, los precios debían mantenerse congelados hasta el 1° de junio de 1975. Los salarios también debían mantenerse congelados hasta esta fecha, con un ajuste a mediados de 1974 por aumento de productividad. Las Convenciones Colectivas de trabajo seguirían teniendo vigencia, pero para la discusión de condiciones laborales que no modificaran la política salarial acordada (Acta del Compromiso Nacional, en Poder Ejecutivo Nacional, 1973).

El congelamiento de precios se complementó con la reducción de los mismos de una serie de productos de la canasta familiar y de otros que afectaban el poder de compra de los asalariados, entre los que puede mencionarse alimentos, productos farmacéuticos, artículos de indumentaria y calzado. En efecto, se fijó una disminución del valor de la carne en el mercado de Liniers y en las carnicerías, y se estableció un precio máximo para el trigo con el fin de asegurar niveles razonables para la harina. También se redujeron los precios de los productos de cincuenta y siete firmas industriales elaboradoras de insumos y productos intermedios por considerarse injustificados los últimos incrementos de precios que habían realizado (Rougier y Fiszbein, 2006).

Estas medidas, aplicadas de manera conjunta con el incremento salarial señalado, pretendían no solamente contribuir al objetivo estructural de incrementar la participación de los trabajadores en el ingreso nacional, sino también generar una estabilización en el corto plazo de los precios,

buscando contener el proceso inflacionario (entre enero y mayo de 1973, el incremento intermensual de los mismos había sido en promedio de 5,8%).

De esta manera, la política efectuada tenía un claro objetivo redistributivo. Fundamentalmente, la política tarifaria diferencial buscaba asumir un “sentido social”, ya que los incrementos se establecerían según su impacto en la distribución del ingreso. En la misma línea debe rescatarse la política de precios y salarios, en particular la suba de las remuneraciones llevada a cabo de manera conjunta con el congelamiento de los precios.

En este marco, la creación de la *Comisión Nacional de Precios, Ingresos y Nivel de Vida*, encargada de analizar la evolución del costo de vida y de poner en práctica medidas de defensa y acrecentamiento del poder adquisitivo de los salarios, también estaba en consonancia con dicha meta. Respecto de dicha comisión, el Acta del Compromiso Nacional sostenía que ésta “procederá a analizar, dentro de los 30 días de su constitución, una nómina de los productos más esenciales de la canasta familiar, cuyos precios y abastecimientos se garantizarán y en base a los cuales se seguirá la permanente evolución del poder adquisitivo de los salarios. En base a ello recomendará al Poder Ejecutivo las medidas necesarias compensatorias o el ajuste salarial que cubran el desnivel producido” (Poder Ejecutivo Nacional, 1973).

Por último, en el *Plan Trienal* (1973, p. 49) se establecía que la política redistributiva no se agotaba en el “cómputo tradicional de la participación de la remuneración de los asalariados en el ingreso” y en estructuras tarifarias favorables a los sectores más postergados, sino que existía un concepto más profundo, asociado tanto a la puesta en marcha de una reforma tributaria⁴⁶, como al incremento de los bienes sin

⁴⁶ Al respecto, el *Plan Trienal* (Poder Ejecutivo Nacional, 1973, p. 49) sostenía: “existe un concepto redistribucionista más profundo que suma la reforma tributaria, la que eleva el ingreso disponible del sector asalariado en su conjunto y el de menores ingresos en particular, al aumentar los mínimos no imponibles y la progresividad de tributos directos; la creciente participación de los pagos de transferencias a través de asignaciones familiares y la actualización creciente de ese mismo tipo de pagos en materia de seguridad y previsión social. Todo ello significa una participación creciente en el producto social de los sectores no titulares de los medios de producción”.

contraprestación (salud, educación, alimentación escolar) y al subsidio de otros bienes como la vivienda. Con relación a esta última se proponían iniciar la construcción de más de 500.000 viviendas financiadas por el sector público, a partir de tres programas: el Plan “Alborada”, el “17 de octubre” y el “Eva Perón” (Véase Poder Ejecutivo Nacional, 1973).

b. La legislación más significativa del período

Muchas de las leyes promulgadas en este período inicial tenían como uno de sus pilares fundamentales promover el crecimiento de la industria nacional y estimular el uso de la tecnología local, buscando favorecer especialmente a la llamada burguesía nacional⁴⁷. Pueden distinguirse esencialmente cuatro leyes que buscaban servir principalmente a tales propósitos, pretendiendo regular la inversión extranjera directa (Ley n.º 20.557), el funcionamiento de las pequeñas y medianas empresas (Ley n.º 20.568), el trabajo y la producción nacional (Ley n.º 20.545) y la promoción industrial (Ley n.º 20.560).

En cuando a la participación del capital extranjero, en consonancia con lo establecido en las *Coincidencias Programáticas* de 1972, se buscaba permitir la misma solamente en tanto no limitase la capacidad decisoria del país, no significase una carga gravosa de futuros pagos y demostrase tener efectos positivos para el desarrollo nacional. Atento a tales principios, la Ley n.º 20.557 establecía que en ningún caso podría otorgarse a inversores extranjeros tratamiento más favorable que a los nacionales. Esta medida contrasta con el artículo 1º de la Ley de Inversiones Extranjeras n.º 21.382 sancionada durante la dictadura militar de 1976, que derogaba a la N° 20.557, y que establecía que “los inversores extranjeros que inviertan capitales en el país (...) tendrán los mismos derechos y obligaciones que la Constitución y las leyes acuerdan a los inversores nacionales”⁴⁸.

La Ley n.º 20.557 también estipulaba que los inversores extranjeros debían solicitar previamente autorización ante la autoridad de aplicación, la que efectuaría la evaluación y la negociación correspondiente, y que no

⁴⁷ Véase la sección “Política industrial y de inversiones extranjeras” en Poder Ejecutivo Nacional (1973, p. 31).

⁴⁸ Esta “igualdad” de derechos significó, en la práctica, notorias asimetrías que en los años noventa derivaron, como señala Azpiazu (2005, p. 45), en la posibilidad de recurrir a tribunales internacionales para la resolución de controversias con el Estado Nacional, derecho al que no tenían acceso los capitales nacionales.

serían consentidas aquellas nuevas radicaciones que se destinasen a determinadas actividades, como las relacionadas con la defensa y seguridad nacional, con servicios públicos, seguros y banca comercial y actividades financieras; publicidad, radioemisoras y estaciones de televisión, diarios, revistas y otros medios de comunicación masiva; actividades que por la ley estuviesen reservadas a empresas estatales o de capital nacional; actividades agrícola-ganaderas y forestales (salvo que incorporaran nueva tecnología de especial interés); ni aquellas que estuvieran sujetas a limitaciones en sus posibilidades de exportar, o que sustrajeran los posibles conflictos a la jurisdicción de los tribunales argentinos.

Este tratamiento para los capitales extranjeros —como se señala en el Boletín Semanal del Ministerio de Economía n.º 3 del 9 de noviembre de 1973— se ajustaba al Acuerdo de Cartagena de los países miembros del Pacto Andino que tuvo lugar a finales de los años sesenta, del que participaron Colombia, Chile, Ecuador, Perú y posteriormente, Venezuela (Stebbing, 1975).

Este trato “restrictivo” hacia el capital extranjero tenía su contrapartida en el estímulo a las empresas de capital nacional. Uno de los instrumentos para tal fin era la COPYME, Corporación para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa⁴⁹. Esta corporación, creada a partir de la Ley n.º 20.568 buscaba fomentar la expansión de las pequeñas y medianas empresas (pymes) especialmente en el interior del país y generar una participación creciente de las mismas en el mercado interno, impulsar su mayor eficiencia y productividad, promover su acceso al crédito, y propiciar la colocación de sus productos en el mercado internacional. La COPYME detentaba así la capacidad de trazar y ejecutar planes de acción para las pequeñas y medianas empresas para contribuir al logro del: mejoramiento de la eficiencia técnica; equipamiento y desarrollo tecnológico; investigaciones de mercado y de factibilidad; programas que posibilitasen el acceso a

⁴⁹ Un análisis de la constitución de la COPYME, se encuentra en Kohanoff (2009), responsable tanto del comité de redacción del proyecto de Ley de la Corporación para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa en 1972 como del organismo creado en 1973.

sistemas de financiación o promoción, etc. Asimismo, tenía como función la promoción y organización de operaciones productivas, financieras y comerciales así como la fiscalización del cumplimiento de los programas aprobados. De esta manera, su creación se encontraba en consonancia con la promoción de la pequeña y mediana empresa, más empleo-intensiva.

Asimismo, por medio de la Ley n.º 20.560 de Promoción Industrial se pretendía, en base a un criterio selectivo, otorgar apoyo estatal a aquellas unidades productivas que se determinaran como prioritarias en base a las necesidades del país, pudiendo presentarse solamente empresas de capital nacional.

Se le asignaba carácter de empresa de capital nacional a aquella que, de acuerdo a lo establecido en la Ley de Inversiones Extranjeras, encuadrara dentro de las categorías de empresas con participación de capital nacional y extranjero, y empresas de capital nacional: mientras las primeras eran aquéllas cuyo capital nacional, privado o estatal fuera de entre 51% a 80%; las segundas eran aquéllas en las que dichos inversores nacionales tuvieran una participación superior al 80%. La reglamentación señalada se contraponía a lo dispuesto por anteriores leyes de promoción, que permitían la participación del capital extranjero, como las leyes n.º 14.222 (1953), n.º 14.781 (1959) n.º 18.587 (1970) y n.º 19.904 (1972)⁵⁰.

Esta legislación establecía distintos tipos de instrumentos, entre los que pueden mencionarse exenciones o reducciones a los derechos de importación de bienes de capital; créditos de mediano y largo plazo con tasas preferenciales, exenciones impositivas; otorgamiento de subsidios para compensar sobrecostos de localización; tarifas de fomento e inversiones en infraestructura por parte del Estado; e, incluso, aportes directos desde el sector público mediante certificados de Promoción Industrial. Esta ley se complementaba con decretos sectoriales (Decreto n.º 619/74 referido a

⁵⁰ Con referencia a esta última, Schvarzer (1987, p. 45) menciona: “este instrumento legal puso menos énfasis en el apoyo de la empresa nacional, tratando de buscar un cierto ‘equilibrio’ entre ésta y el capital extranjero, cuyas características quedaban oscuras en su redacción y cuyos efectos se diluyeron debido a la falta de aplicación así como a los avatares de su fugaz implementación, previa al cambio de gobierno [...]”.

Siderurgia, Decreto n.º 592/73 a Petroquímica y n.º 1.177/74 a Forestal) y regionales (Decretos n.º 575/74, 893/74 y 2.149/74) (Azpiazu, 1986; Marongiu, 2007).

Por último, a partir de la Ley n.º 20.545 de Defensa del Trabajo y la Producción Nacional, promulgada a fines de 1973, se buscaba favorecer el desenvolvimiento de las empresas de capital nacional, propender al autoabastecimiento en aquellas ramas o sectores consideradas fundamentales en pos de acelerar la integración regional, contribuir al desarrollo de una tecnología local capaz de romper los lazos de dependencia con los centros industriales, así como fomentar la obtención de divisas por vía de la exportación de productos manufacturados. Uno de los principales instrumentos consistía en la fijación de los derechos de importación y exportación conducentes a la protección de la producción nacional, así como el establecimiento de restricciones cuantitativas y cualitativas a la importación y exportación.

Esto suponía la posibilidad de elevación de los derechos de importación que gravasen la introducción de bienes suntuarios o no indispensables para el desarrollo socioeconómico, la fijación de derechos de importación que otorgaran adecuada protección a los bienes considerados de interés para el país; la reducción o exención de los derechos de exportación para aquellos bienes prescindibles en el mercado interno o cuya producción presentase excedentes exportables a los que se deseara facilitar el acceso a mercados externos; y la fijación o elevación de los derechos de exportación, en base a tener en consideración la regulación de los requerimientos del mercado interno, la recaudación fiscal y las posibilidades de su colocación en el mercado internacional. Asimismo, se establecía la potestad de suspender la exportación de aquellos bienes cuya producción resultase insuficiente para el mercado interno, así como de suspender transitoriamente aquellas importaciones de bienes suntuarios o no imprescindibles para el desarrollo.

Otra herramienta fundamental que fijaba dicha ley era el establecimiento de reembolsos y reintegros a las exportaciones, con el objetivo de compensar los desequilibrios de la estructura económica y equiparar los precios de los productos industriales argentinos con los del mercado internacional. La fijación de los mismos, asimismo, tomaría en consideración el ingreso neto de divisas que dichas exportaciones producirían, buscándose promocionar, especialmente, la exportación de productos fabricados por empresas de capital nacional con tecnología local. Estos elementos, por lo tanto, respondían a pilares fundamentales del programa económico (en particular, el estímulo a las empresas de capital nacional y el dinamismo de las exportaciones industriales) considerado este último como uno de los factores que permitiría superar definitivamente el estrangulamiento externo y otorgarle sustentabilidad a la industrialización.

La medida de fomento a las exportaciones se complementaba con medidas promocionales que buscaban expandir las mismas y diversificar los mercados a partir de acuerdos bilaterales, especialmente en lo referente a países latinoamericanos y del bloque socialista.

En este marco se encuadra el acuerdo con Cuba, a partir del otorgamiento de un crédito que le permitía a dicho país la adquisición de maquinaria, sobre todo en lo que respecta al parque automotor y agrícola, a empresas radicadas en el país (Leyba, 2003; Seoane, 2003). En su formalización original, el crédito ascendía a 1.600 millones de dólares, en 8 tramos anuales de 200 millones de dólares cada uno, y suponía un hecho político significativo: la ruptura, por parte de Argentina, del bloqueo económico a Cuba impuesto por los Estados Unidos desde el año 1961 (Galasso, 2005).

Al acuerdo señalado le siguieron otros con la Unión Soviética y con diversos países de Europa Oriental, como Checoslovaquia, Hungría, Polonia y Rumania (BCRA, 1975). De acuerdo a datos del BCRA, las exportaciones a la URSS se multiplicaron prácticamente por diez, pasando de un valor de

menos de U\$S 24 M en 1972, a más de U\$S 210 M, dos años más tarde (Fundación Banco de Boston, 1978).

En pos del intento de superación del estrangulamiento externo, por otro lado, se establecieron medidas tendientes a limitar el ingreso de aquellas importaciones consideradas prescindibles, para garantizar el suministro de insumos y bienes de capital necesarios para la expansión industrial. El principal instrumento para tal fin eran las cuotas, cuyo objetivo consistía en racionalizar el uso de divisas y orientar el uso de los medios de pago disponibles hacia las actividades consideradas prioritarias (Poder Ejecutivo Nacional, 1973). Asimismo, se buscaba una profundización del proceso sustitutivo, la cual debía plasmarse en una disminución de las importaciones de los bienes intermedios.

En el *Plan Trienal* se enfatizaba también la importancia del sector agropecuario, en tanto el mismo debía cumplir una doble función de abastecedor del mercado interno y generador de excedente para crear capacidad externa de compra. La política llevada a cabo en lo referente a dicho sector, vinculada a gestión del ingeniero agrónomo Horacio Giberti como secretario de Agricultura y Ganadería, incluía diversas legislaciones que buscaban redimensionar las relaciones de fuerza en el mismo (Makler, 2005a), con el objetivo de promover el acceso a los medios de producción por parte de los “auténticos” productores agropecuarios, de mejorar la distribución del ingreso en el sector y de redistribuir regionalmente la producción y el ingreso agropecuario (Poder Ejecutivo Nacional, 1973).

En tal marco, la Ley n.º 20.518, sancionada en julio de 1973, establecía la suspensión, hasta finales de 1974, del trámite de los juicios de desalojo o procedimientos de ejecución de sentencia de desalojo referentes a arrendamientos y aparecerías rurales. Los productores que se encontrasen incluidos en estas disposiciones debían inscribirse dentro de los noventa días en el registro del Consejo Agrario Nacional para ser adjudicatarios de un predio que le permitiera la continuación de la explotación agropecuaria, debiendo entonces hacer entrega efectiva del inmueble desalojable. Este

Consejo debía verificar el cumplimiento de los requisitos previstos en la ley, efectuando las determinaciones técnicas y chequeando el cumplimiento de las condiciones que los compradores debían cumplir antes y después de la adquisición (León y Rossi, 2003b).

Como sostiene Makler (2005a), dicha ley apuntaba a la situación de los pequeños y medianos productores arrendatarios y aparceros, dado que se exceptuaba de dicha suspensión a los juicios entablados contra sociedades de capital. Dicha normativa se complementaba con la Ley n.º 20.543, que establecía beneficios crediticios e impositivos para promover el acceso a la tierra, buscando fomentar las explotaciones familiares y evitar el despoblamiento del campo. Esta última establecía que aquellos productores arrendatarios o aparceros que adquirieran una unidad económica (y no más de dos), podrían obtener determinados beneficios, entre los que se encontraban: créditos de instituciones financieras hasta el 80% del precio convenido, exención del impuesto a los réditos sobre los beneficios que se originasen en la explotación del predio objeto de la compraventa por el término de cinco años; y la exención de impuestos de sellos correspondientes a la operación realizada.

Por otro lado, a partir de las leyes n.º 20.535 y 20.573, sancionadas en septiembre de 1973, se establecían nuevas facultades para las Juntas Nacionales de Carnes y de Granos (León y Rossi, 2003a), por medio de las cuales el Estado buscaba controlar el comercio externo de dichos productos y garantizar los precios de los productores. De lo que se trataba, era del derecho del Estado a comprar y vender la totalidad de las exportaciones agropecuarias, es decir, de una nacionalización parcial del comercio exterior. El Estado podría, en ambos casos, determinar cuáles productos quedarían englobados bajo esta medida con carácter exclusivo. Asimismo, en ambos casos el Estado podría actuar también competitivamente en el mercado interno, efectuando toda clase de operaciones comerciales para propender al abastecimiento, consumo y abaratamiento de estos productos.

En el caso de las carnes, en la práctica la Junta Nacional de Carnes no compraba hacienda, si bien tenía la facultad: lo que hacía era intervenir en la fijación de precios internos para contener el precio de la carne debido al impacto que tenía en la inflación. En el caso de los granos sí se adoptó una política de comercialización por parte del Estado, que compraba los granos a un precio que éste mismo fijaba, y los exportaba mediante convenios bilaterales, donde el precio era dictado en el mercado internacional, y le pagaba una comisión a las empresas cerealeras para el uso del aparato comercializador. Ello implicaba el estudio de la cadena de costos del sector, comenzando desde abajo, para llegar así a un precio razonable que asegurara una rentabilidad en todos los segmentos, y estableciendo el precio dentro de la banda comprendida entre los costos y el precio internacional (Ramírez, 2011).

Otra cuestión sustancial que se proponía tratar el gobierno era la relativa al uso y tenencia de la tierra. Dos legislaciones merecen especial atención en tal sentido: el impuesto a la renta normal potencial de la tierra, y el Anteproyecto de Ley Agraria.

La Ley n.º 20.538, sancionada en septiembre de 1973, tenía dos componentes: por un lado, establecía un Impuesto Nacional de emergencia sobre las tierras agropecuarias libres de mejora, que tendría vigencia durante 1974 (hasta que se concretara el relevamiento de información necesaria para la determinación de la renta potencial de cada predio); y, por otro, establecía un impuesto a la renta potencial normal de las explotaciones agropecuarias que debería comenzar a regir a partir de enero de 1975, como parte del impuesto a los réditos (Lattuada, 1986). Este impuesto, en vez de recaer sobre la producción —como sucedía hasta el momento— lo cual desalentaba la expansión de la actividad, se establecería en base a la productividad “normal” y “potencial” de la tierra de cada unidad económica de explotación, tomando en consideración para su cálculo el rubro de producción y las características de la zona. De esta manera, el establecimiento de este impuesto se consideraba crucial para la resolución de la problemática de subutilización de la tierra, y buscaba premiar a los

productores más eficientes, ya que, al tratarse de un impuesto fijo, castigaría en mayor medida a los que menos producían⁵¹.

Por su parte, el Anteproyecto de Ley Agraria materializaba los objetivos e instrumentos fijados en el Plan Sectorial Agropecuario y proponía modificaciones sustantivas en la estructura agraria, caracterizada por la presencia de latifundios y minifundios.

Una cuestión sustantiva era la función social que otorgaba a la tierra, función que se cumplía, tal como se señala en el Art. 1, “cuando es explotada en forma acorde a su productividad potencial, resguardando su buen manejo y utilizada de modo que asegure una justa distribución de la riqueza que ella produce” (IADE, 1983). En pos de dicho objetivo es que se planteaban los programas de concentración parcelarias estipulados en el Capítulo III. El concepto primordial que guiaba estas normas era el de unidades económicas mínimas para garantizar el aumento de la productividad, el mejoramiento de la estructura de propiedad en el campo y una mayor estabilidad y elevación del nivel de vida de los productores agrarios. Para ello, se preveía la expropiación de todas las áreas minifundista, pero para su posterior redistribución en unidades económicas de explotación.

Se establecía el arrendamiento forzoso para aquellas tierras declaradas como deficientemente explotadas por parte del Consejo Agrario Nacional, casos en los que se podría solicitar la expropiación de estas tierras cedidas en aparcería para la venta a sus ocupantes. Entre las tierras sujetas a expropiación se encontraban adicionalmente aquellas que, ubicadas dentro de las tierras ubicadas en áreas de regadío, contaban con una superficie equivalente o superior a 5 unidades económicas.

⁵¹ Al respecto, el Boletín Semanal del Ministerio de Economía, n.º 1, p. 5 (26 de octubre de 1973) señalaba: “esta política impositiva se orienta al estímulo a la producción y la Ley sancionada es el instrumento que permitirá transferir la presión impositiva actual sobre los productos al capital tierra en función de su capacidad potencial de producción, y eliminar gradualmente los impuestos que pesan actualmente sobre la producción”.

El anteproyecto contemplaba la cesión en arrendamiento e incluso la expropiación de predios mal explotados, los cuales serían pagados a través de bonos agrarios, nominativos, negociables y de aceptación obligatoria en los casos de expropiación estipulados por la ley. Los bonos eran de tres tipos –A, B y C–, con régimen de amortización, tipo de interés, plazo de gracia y utilización diferenciada y que se combinaban con porcentajes variables de pago en efectivo, en función del grado de explotación al que los propietarios expropiados hayan sometido a sus tierras (IADE, 1983).

Los bonos agrarios de Clase A se aplicaban para el pago de indemnización en el caso de expropiación de tierra cuyo producción estuviera por debajo del 40 por ciento de su productividad normal potencial, como promedio del último quinquenio (Art. 188, Anteproyecto de Ley Agraria, 1983). Los bonos Clase B, se aplicaban en el caso de tierras con una producción entre el 40 por ciento y el 70 por ciento de su productividad normal potencial (Art. 189); mientras que los bonos Clase C, en el caso de producción mayor al 70 por ciento. Mientras en el caso de los bonos Clase A se pagaría un 10 por ciento al contado y en dinero en efectivo y el resto en bonos de dicha clase, en el caso de los bonos Clase B, el porcentaje en efectivo ascendía al 25 por ciento, y en los bonos Clase C, al 40 por ciento.

Asimismo, se establecía la extinción de dominio de los inmuebles con una superficie mayor a 4 unidades económicas que se hayan mantenido abandonados por el lapso de 5 años continuos. Dicha extensión de dominio operaría a favor del Estado Nacional o de las provincias, mientras que, en estos casos, la pérdida de dominio no generaba derecho alguno en favor del propietario para reclamar indemnización⁵².

Se establecían asimismo programas de colonización y reconversión agropecuaria, a llevarse a cabo en tierras fiscales y en zonas marginales o de fronteras —previa incorporación de las obras de infraestructura necesaria—

⁵² En efecto, el art. 24 sostenía: “La pérdida del dominio por la causal prevista en este Capítulo no generará derecho alguno en favor del propietario para reclamar indemnización. Si existieren mejoras, plantaciones o sombrados, podrá solicitarse el pago de su valor, el que será justipreciado en incidente por separado”.

como así también en las tierras privadas que estaban retenidas de forma improductiva y que eran explotadas de manera deficiente. La propuesta de colonización implicaba que el asentamiento de los productores se llevaría a cabo mediante la propiedad privada, y también mediante una figura denominada “propiedad vitalicia no enajenable”, que se encontraba sujeta al pago de un canon por parte del productor y la garantizaba el pleno uso de la tierra, por lo que, en la práctica implicaba un arrendamiento o usufructo vitalicio (Lattuada, 1986).

Por último, se establecía la explotación agrícola comunitaria, para aquellos casos en que en que las comunidades a las que se iba a adjudicar la tierra tuvieran tradición de trabajo comunitario, caso en el que el Consejo Agrario Nacional podría crear explotaciones cooperativas⁵³. En estos casos puntuales, la tierra no sería entregada en propiedad individual sino a la cooperativa en cuestión.

En definitiva, los principios que se encontraban detrás de este anteproyecto de ley estribaban en la función social que debía cumplir la tierra, su consideración como un bien de trabajo —y no de renta—, el precepto de que la tierra vale por lo que produce, y de que la riqueza que se extrae de la misma debe ser aprovechada por los productores y la comunidad en su conjunto en una proporción justa (IADE, 1983). Estos conceptos representaba el espíritu de esta ley como de toda la política aplicada hacia el sector.

Tal como señala Lattuada (1986) dicha ley, en combinación con las demás políticas llevadas a cabo hacia el sector agropecuario suponía un fuerte “riesgo” para los sectores terratenientes:

“las medidas del ante-proyecto de Ley Agraria, venían a combinarse y complementarse en el Impuesto a la renta potencial normal de las explotaciones agropecuarias, como un movimiento de pinzas sobre la estructura agraria.

⁵³ El Consejo Agrario Nacional era el organismo encargado de aplicar las disposiciones de la Ley Agraria. Sobre esta institución, véase León y Rossi (2003b).

El impuesto, en forma indirecta a través de la presión tributaria, tenía por principal finalidad que los propietarios pusieran sus tierras en producción en niveles cercanos a los promedios potenciales, los que eran establecidos por los organismos técnicos del gobierno para cada explotación. Para aquellos casos en que a pesar de lo gravoso que resultara el Impuesto, los propietarios continuaran reteniendo la tierra en forma inexplorada o sub-utilizada, sin haber optado por formas indirectas de producción vía arrendamientos, aparcerías, etc., o por la venta del predio, el ante-proyecto de ley agraria contemplaba diversos sistemas para ponerlas en producción en sus niveles potenciales, que iban desde el arrendamiento forzoso hasta la expropiación con indemnización en bonos a largo plazo” (Lattuada, 1986, p. 254).

Esta cuestión resulta clave para comprender la reacción que dicho anteproyecto suscitó, ya que, si bien la posibilidad de expropiación se vinculaba a ciertas situaciones puntuales —vinculadas al precepto sostenido por Horacio Giberti de que la tierra debía cumplir una función social, y que la propiedad de la tierra debía estar inexorablemente atada a esta función— implicaba la amenaza percibida claramente por las fracciones dominantes a las relaciones sociales de producción inherentes al régimen de acumulación imperante.

Otro de los puntos centrales del programa consistía en la reforma del sistema financiero, tendiente a reforzar la capacidad regulatoria del Estado. La centralización del crédito buscaba dirigir el ahorro interno hacia las actividades consideradas prioritarias, con una orientación que pretendía tener en consideración no sólo al sector productivo (a partir de garantizar el acceso al crédito para las pequeñas y medianas empresas, y canalizando selectivamente el mismo hacia los sectores y regiones más rezagados) sino también a necesidades sociales básicas como la vivienda y el consumo, a

través fundamentalmente de la Caja Nacional de Ahorro y Seguro. Así, el Plan sostenía:

“La política de crédito social se verá impulsada por la acción de la Caja Nacional de Ahorro y Seguro que, en el marco de la política económico-social del Gobierno del Pueblo, procederá al financiamiento de las necesidades crediticias de las personas y del núcleo familiar, en especial de los sectores de menores recursos (...). Simultáneamente desarrollará una organización especializada en el financiamiento de la inversión en infraestructura social, a los efectos de mejorar las condiciones del medio ambiente y del grupo social” (Poder Ejecutivo Nacional, p. 30).

Asimismo, se establecieron rebajas en la tasa de interés para tomar créditos, con el objetivo de estimular la inversión y compensar parcialmente los aumentos salariales otorgados. En efecto, a partir de la Circular B 1.039 del Banco Central, se estableció una disminución de entre 2 y 4 puntos porcentuales en la tasa de interés, dependiendo de la relación entre el monto de las remuneraciones abonadas por las empresas a sus asalariados y el total de ventas facturadas (De Pablo, 1980; Rougier y Fiszbein, 2006).

En tal marco, la nacionalización de los depósitos, llevada a cabo a partir de la Ley n.º 20.520, establecía que todas las entidades del sector (bancos comerciales, de inversión, de desarrollo, hipotecarios, compañías financieras, cajas de crédito y de ahorro, etc.) debían transferir sus depósitos al BCRA, estando imposibilitadas de girar y utilizar los fondos sin su autorización. Asimismo, éste pasaba a detentar la capacidad de determinar la cartera máxima de los préstamos de cada banco, pudiendo favorecer a algunos por sobre otros⁵⁴, así como de fijar las comisiones por depósitos y la

⁵⁴ En cuanto al tratamiento diferencial de las distintas líneas de crédito, Rougier y Fiszbein (2006, p. 176) sostienen que el mismo “implicó un traslado de la capacidad crediticia de los bancos privados hacia los estatales, especialmente significativo para las actividades promocionadas. En ese sentido, el Banco Nacional de Desarrollo (BND) ocupó un lugar

tasa de redescuento de los préstamos (y de determinar así la rentabilidad global del sistema financiero). Esta política implicó la recuperación de la función crediticia por parte del Estado, en detrimento de un negocio privado, a partir de los redescuentos. Si con anterioridad a esta reforma, los bancos disponían libremente de sus depósitos para invertirlos de forma discrecional, ahora era el Ministerio de Finanzas, por intermedio del BCRA y de los Bancos, quien pasaba a fijar el destino de los préstamos, puesto que es quien da el dinero para que se efectúen, poniéndose en evidencia el sentido social del crédito (BCRA, 1974).

La Ley n.º 20.522, en tanto, establecía la expropiación y nacionalización de determinados bancos privados, que desde 1966 habían pasado a poder de empresas extranjeras, entre los que pueden mencionarse el Banco Argentino de Comercio, el Banco Argentino del Atlántico Sociedad Anónima, el Banco Francés del Río de la Plata y el Banco Popular Argentino (Boletín Semanal del Ministerio de Economía, n.º 1, p. 3).

A estas políticas se sumaba la regionalización de los directorios del Banco de la Nación y del Banco Nacional de Desarrollo llevada a cabo a través de la Ley n.º 20.521, en pos de controlar la transferencia de recursos entre regiones así como de contribuir a una mayor participación regional en la toma de decisiones (Poder Ejecutivo Nacional, 1973, p. 30).

La política tendiente a reforzar el control estatal sobre el sistema financiero se completaba con la eliminación de las financieras parabancarias (cuyo correlato era que los bancos en general deberán absorber las carteras de sus filiales), y con la modificación de la carta orgánica del BCRA (a partir de la Ley n.º 20.539), que permitía un mayor poder de regulación del crédito y los medios de pago, con la finalidad explícita de “crear condiciones que permitan mantener un desarrollo económico ordenado y

central en la estrategia diseñada por el gobierno, y estuvo entre las cuatro instituciones financieras con mayores montos prestados [...]. El BND, nutrido con representantes de la CGE y la CGT, quedó encuadrado en los objetivos generales establecidos por el Plan Trienal, que lo definió como un ‘instrumento crediticio básico’, y específicamente en la Ley de Promoción Industrial, que facultaba al PEN para conceder créditos a mediano y largo plazo con tasas de interés y condiciones preferenciales”.

creciente, con sentido social, un alto grado de ocupación y el poder adquisitivo de la moneda”.

La política financiera se completaba con una política fiscal que pretendía convertirse en un instrumento de redistribución de ingresos y de promoción de la actividad económica. La reforma impositiva buscaba implementarse a partir de un conjunto de leyes, entre las que se merece destacarse la Ley n.º 20.629 (de impuesto sobre capitales y patrimonios) y la Ley n.º 20.631 (de impuesto al valor agregado). Mientras que la primera establecía la obligatoriedad de declarar las propiedades de toda índole, incluyendo a las acciones, sobre todo lo cual se aplicaría un impuesto progresivo al capital (con excepción de la tierra); la segunda establecía la conversión del impuesto a las ventas al impuesto al valor agregado (IVA). Estas medidas se complementaban con otras (como la Ley n.º 20.643 y la n.º 20.627) tendientes a identificar a los propietarios de activos y a las fuentes de ingresos. En tal sentido, se dispuso la individualización de los dueños de las acciones, aplicando a los dividendos de los accionistas un impuesto a los réditos personales progresivo, a partir de separar estos últimos de las ganancias de las compañías (Di Tella, 1983).

Por último, otra de las metas primordiales establecidas en el *Plan Trienal* era la superación del problema energético, buscando implementar, en lo referente al sector, una política activa de fomento a las energías renovables, con el objetivo de modificar la matriz energética del país, fundamentalmente hidrocarburo-dependiente (Barrera y Vitto, 2009). De esta manera, el *Plan Trienal* se proponía “sentar las bases para llevar a la práctica un programa de grandes obras hidroeléctricas que aseguren el cambio necesario de la estructura de producción de energía en el país, mediante el aprovechamiento más racional de sus recursos, y al mismo tiempo sienten las bases para dar una solución de largo plazo a este problema” (Poder Ejecutivo Nacional, 1973, p. 22).

c. Las primeras respuestas al *Pacto Social*. Sindicalismo y sectores juveniles de izquierda

El *Pacto Social* fue aceptado inicialmente por los sindicatos, integrantes fundamentales de la alianza en el poder. No obstante, los términos de este acuerdo estaban muy por debajo de las expectativas de los jefes sindicales en el contexto de la vuelta del peronismo al gobierno. En efecto, la política de ingresos implementada no implicaba la tan esperada recomposición salarial, sino que suponía aumentos salariales muy inferiores a los esperados. Asimismo, la centralización de la negociación salarial y la consiguiente suspensión de los mecanismos de negociación colectiva quitaban un significativo campo de acción a la actividad sindical debilitando el poder de sus líderes.

Resulta importante también tener en consideración que la adhesión a la política de ingresos se encontraba estrechamente vinculada a la autoridad política que tenía Perón; al tiempo que la participación de los sindicatos era subordinada, ya que, a diferencia de los empresarios, que conservaban en su poder decisiones cruciales como las de inversión, los mismos se comprometían a moderar las reivindicaciones a los efectos del logro de beneficios futuros. Al respecto, Torre señala:

“nada era más contradictorio con un sindicalismo esencialmente reivindicativo que los acuerdos derivados de la política concertada de precios y salarios propuesta por el nuevo gobierno peronista. En consecuencia, sería un error interpretar la firma del acta de compromiso tripartito por parte de la CGT como la manifestación de una repentina confianza sindical en las bondades de la planificación de ingresos. (...) Cuando el entonces secretario general de la CGT, José Rucci, debió ir a la televisión en 1973 para explicar el paso dado por la central obrera, se pudo adivinar —al verlo enredado en un

trabajoso razonamiento sobre las relaciones entre los salarios y costo de vida— que estaba recitando una lección muy rápidamente aprendida. (...) Este súbito descubrimiento de los réditos más permanentes de los salarios reales por sobre los beneficios más efímeros de los salarios nominales que José Rucci procuraba afanosamente comunicar a su audiencia obrera estaba lejos de ser el resultado de un reexamen de la experiencia pasada del sindicalismo peronista. En realidad, la firma del Pacto Social había sido todo menos una libre elección de los jefes sindicales” (Torre, 2004, pp. 34-35).

Al respecto, resultan elocuentes las propias palabras de José Rucci, líder de la CGT, al momento de la firma del *Pacto Social*: “con este acuerdo estoy firmando mi sentencia de muerte” (Leyba, 2003, p. 69).

Sin embargo, el escenario político del retorno peronista al poder le otorgaba al sindicalismo organizado nucleado en la CGT la potestad de atribuirse la representatividad de los asalariados, convocándola a actuar de forma prudente (Rougier y Fiszbein, 2006), dado que sus propios espacios de poder, así como la institucionalización de su representatividad se encontraban estrechamente asociadas a su apoyo al programa económico.

Pese a esta adhesión del movimiento sindical organizado en la CGT a la política de ingresos llevada a cabo por Gelbard, como señala Jelín (1977), durante la presidencia de Cámpora se llevó a cabo una proliferación de demandas obreras que ponía de manifiesto el alto grado de movilización de la sociedad argentina. Así, Jelín señalaba (1977, p. 9):

“Si el tema del ingreso había sido ‘vaciado’ por la acción gubernamental centralizada, lo mismo no iba a ocurrir con otras demandas obreras. Durante el período entre junio y setiembre de 1973 (que incluye el corto gobierno de Cámpora, al interinato de Lastiri y el triunfo electoral de Perón) hemos registrado más de 120 conflictos en los

cuales hubo suspensión de tareas por parte de los asalariados”.

Esta situación contrastaba con el apoyo sindical pasivo que requería el *Pacto Social*, y se encontraba estrechamente asociada a la existencia de un sindicalismo de oposición que se encontraba lejos de acatar enteramente las directrices establecidas por el nuevo gobierno.

Durante los primeros meses del gobierno, estos sectores radicalizados llevaron a cabo una gran cantidad de confrontaciones en el plano sindical, que conllevaban un alto grado de movilización popular y se encontraban vinculadas al pedido de que los delegados de fábrica asumieran la representación de las demandas obreras, siendo centrales las luchas basadas en el control de las condiciones de trabajo. Jelín, autora que describe con agudeza la desarticulación y la debilidad relativa que tenía el movimiento sindical centralizado en 1973, en el marco de una disputa por la representación gremial, señala:

“Durante los primeros meses de gobierno peronista los grupos de oposición sindical estaban llevando a cabo una doble acción: dentro de las organizaciones obreras formaban nuevas agrupaciones cuestionadoras de la legitimidad del liderazgo establecido, atacándolo como ‘burocrático’; dentro de las fábricas, demandaban mayor participación y poder obreros en las decisiones cotidianas” (Jelín, 1977, p. 12).

Asimismo, sostiene:

“El descontento con la gestión de los sindicalistas locales se canalizaba a través de asambleas y reuniones en las fábricas, en las que se exigía a los delegados que asumieran las demandas obreras o renunciaran. Frecuentemente se elegían comisiones provisorias, demandando al sindicato la convocatoria a nuevas elecciones locales. Durante el período junio-setiembre por

lo menos veinte casos en los cuales los trabajadores cuestionaron la legitimidad de sus representantes sindicales en el nivel de la planta del sindicato local llegaron a atraer la atención pública” (Jelín, 1977, p. 14).

Estas disputas, a menudo tenían una respuesta positiva por parte del Ministerio de Trabajo, en particular durante la presidencia de Cámpora, cuando hubo casos en los cuales favoreció a los grupos cuestionadores y a las bases obreras, en perjuicio del sindicalismo organizado⁵⁵, lo cual resulta llamativo ya que este Ministerio, se encontraba bajo la gestión de Ricardo Otero, perteneciente a la Unión Obrera Metalúrgica, sindicato clave de la CGT.

Los grupos juveniles de izquierda eran uno de los pocos actores que inicialmente, dentro de la alianza peronista, se oponían abiertamente a la implementación del *Pacto Social*: a los pocos meses de asumido el gobierno, tanto la juventud peronista como la organización Montoneros y la FAP comenzaron a emitir comunicados fuertemente críticos de la política económica implementada, desde una óptica “revolucionaria”, cuestionando el estímulo a la *burguesía nacional*, a la que veían vinculada con el imperialismo. De esta manera, en agosto de 1973, las FAP señalaban:

“La burocracia sindical y política en nuestras propias filas, junto a los capitalistas explotadores y a los burgueses desarrollistas de la C.G.E, todos abrazados a los grandes monopolios, intentan ahora desde el propio gobierno elegido por el pueblo fortalecer sus planes contrarrevolucionarios: mantener el sistema capitalista que les permita seguir gozando de sus privilegios a costa de nuestro sudor. A espaldas de los trabajadores se ponen de acuerdo en el pacto social, que hace recaer el peso de la crisis sobre los trabajadores, para que una vez más

⁵⁵ Respecto de la actuación del Ministerio de Trabajo en los conflictos laborales del período, véase Jelín (1977, p. 15).

seamos quienes paguemos los platos rotos, mediante una serie de medidas antipopulares: mísero aumento de salarios, aumento de los servicios públicos, congelamiento de las paritarias por dos años” (Comunicado de las FAP, “A la clase obrera y el gobierno peronista”, 22 de agosto de 1973, en Baschetti, 1996, p. 170).

También la columna José Sabino Navarro de Montoneros en septiembre de 1973 sostenía:

“en lugar de la patria socialista, bajo cuyas consignas se reunieron multitudes y millones de votos, se proclama el pacto social, proyecto burgués ya caduco, inferior en forma absoluta a las realizaciones nacionalistas y antiimperialistas de 1945”, en Baschetti (1996, p. 183).

En el marco de la campaña electoral que llevó a la fórmula Juan Domingo Perón e Isabel Martínez de Perón al gobierno, el sindicalismo volvió a tener un protagonismo del que había carecido durante la presidencia de Cámpora.

La centralidad del movimiento obrero organizado (cuya contraparte era la condena a las acciones armadas y el “desaliento” a la movilización popular) se ratificó con la asunción de Perón en octubre de 1973, y, se plasmó, institucionalmente, con la sanción de la Ley n.º 20.615 de Asociaciones Profesionales de Trabajadores, que derogaba y sustituía a la Ley n.º 14.455. La nueva legislación buscaba incrementar el grado de centralización de las estructuras gremiales y proteger las posiciones burocráticas de los líderes sindicales —en desmedro de la movilización obrera y las comisiones de base radicalizadas— a partir de duplicar el término del mandato de las máximas conducciones sindicales (la duración de los cargos electivos se extendía de dos a cuatro años), consolidar la representación gremial centralizada por sector de actividad (lo que obstruía la aparición de nuevos sindicatos críticos), facultar a los sindicatos centrales

el poder de intervenir a los locales y poner fin al mandato de los delegados de fábrica⁵⁶.

En este mismo sentido, la reforma del Código Penal implementada en el mes de noviembre a partir de la Ley n.º 20.642, implicaba aumentos de las penas por comisión de delitos vinculados a la actividad guerrillera, así como severas sanciones a las asociaciones de base en los sindicatos y a los conflictos obreros que desbordasen las directivas de las conducciones sindicales. En palabras de Peralta Ramos (2007, p. 157):

“La mera incitación a la huelga hecha por un activista o por una asociación de base opuesta a la elite sindical podía ser penalizada con hasta cuatro años de cárcel”.

⁵⁶ Un análisis de dicha legislación se encuentra en Peralta Ramos (2007, p. 157), Rougier y Fiszbein (2006, p. 75), Landi (1978, p. 43), Torre (2004, p. 56) y Jelín (1977, p. 17).

d. La gestión de Gelbard en la disyuntiva. De la renegociación del *Pacto Social* a la renuncia

Durante los primeros meses de su implementación, el *Pacto Social* tuvo un resultado positivo en términos de la reducción de la inflación. Entre junio y noviembre de 1973, el incremento intermensual del nivel de precios minoristas fue en promedio de 0,1%, lo cual se encuentra vinculado tanto al poder de arbitraje del nuevo gobierno, como al propicio escenario internacional. Durante este año los términos del intercambio, que refieren a la “relación existente entre el nivel de precios de exportación y el de importación en un período determinado, con respecto a la misma relación en el año base” (CEPAL, 1986, p. 123), habían resultado sumamente favorables. Esto se encuentra asociado al denominado *boom de las materias primas* de 1972 y 1973, que trajo asociado niveles récord en términos históricos y tuvo como correlato un significativo superávit comercial para el país, de más de 1.000 millones de dólares⁵⁷.

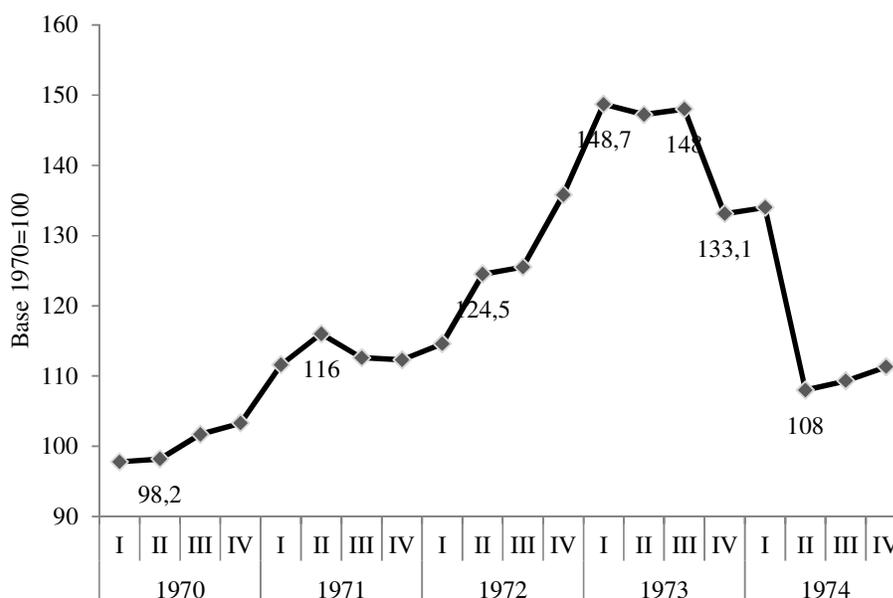
La irrupción de la denominada crisis del petróleo hacia finales de este último año generó una abrupta modificación del contexto internacional, incidiendo negativamente en el desempeño de las exportaciones. Cabe recordar que esta crisis tuvo lugar como consecuencia de la decisión de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) de elevar sideralmente el precio del crudo, proceso que desencadenó un aumento de los precios de algunas materias primas y el comienzo de una profunda recesión en los países centrales, que marcó la irrupción de una crisis mundial que, con sus matices, duraría décadas.

En este contexto, varios factores coadyuvaron en el magro desempeño de las ventas externas de la Argentina. En primer lugar, las restricciones a la compra de carnes por parte de la Comunidad Económica Europea como

⁵⁷ Braun (1975) señala que, entre las causas del incremento de los precios de las materias primas se encontrarían los problemas en la oferta, el aumento en la demanda por una excepcional tasa de aumento en la producción industrial mundial, y las compras especulativas que surgieron como consecuencia del incremento de precios a nivel mundial.

consecuencia de la crisis internacional, que derivó en una política restrictiva de importaciones en la región. En segundo lugar, a partir del cuarto trimestre de 1973, pero sobre todo en 1974, los términos del intercambio se derrumbaron abruptamente, como consecuencia de que los precios de las exportaciones comenzaron a caer, al tiempo que los de los insumos importados siguieron aumentando (Gráfico n.º 4).

Gráfico n.º 4. Evolución de los Términos del Intercambio. Serie trimestral, 1970-1974 (Base 1970=100)



Fuente: elaboración propia, en base a datos de Cepal

En el nivel local, esta coyuntura derivó en una presión sobre la política del *Pacto Social* dado que implicó un incremento de los valores de los productos importados en un contexto de congelamiento de precios, lo que supuso un fuerte aumento de los costos empresarios. Esto se ponía de manifiesto en la evolución del rubro “Importados” dentro del Índice de Precios Mayoristas: en febrero de 1974 este componente tuvo una suba interanual de 43,6%, que contrastaba con el 17,4% que había verificado el Nivel General. Como señala Testa (1975, p. 52): “es de imaginar entonces las presiones que comenzaron a acumularse entre los empresarios puesto

que todos utilizan una proporción más o menos grande de productos importados”.

A este incremento de los costos que afectaba la rentabilidad de los empresarios, debe sumarse no solamente el incremento salarial de mediados de 1973 que había sido absorbido por las empresas, sino incluso otros aumentos que fueron siendo obtenidos por las bases obreras como consecuencia de las luchas en las fábricas. Éstos se encontraban vinculados a movilizaciones que excedían la capacidad de control de la central gremial, y que incluían huelgas y ocupaciones de gran envergadura. En este punto, resulta relevante el aporte de De Riz (1987, p. 136), quien sostiene:

“La presión por mejoras salariales desbordaba el Pacto Social. Ante esta situación, los dirigentes sindicales tenían que reafirmar sus posiciones, mostrar a la clase que ellos eran los representantes de sus intereses. La renegociación del Pacto Social era una cuestión de supervivencia para los jefes sindicales”

Dicha posibilidad estaba establecida en el Acta del Compromiso Nacional de fines de mayo de 1973, en la que se establecía que

“producida una pérdida de la actual capacidad adquisitiva del salario que afecte al cumplimiento del Acta del Compromiso Nacional y conforme a la recomendación de la Comisión de Precios, Ingresos y Nivel de Vida, el Poder Ejecutivo procederá a adoptar las medidas que aseguren el mantenimiento del actual poder de compra” (Poder Ejecutivo Nacional, 1973, p. 313).

En este escenario, a comienzos de 1974, comenzaron a percibirse problemas de desabastecimiento y de mercado negro, que ponían de manifiesto el descontento empresarial con respecto de la política implementada y la necesidad de reajustar los precios y salarios (Torre, 2004)

Como respuesta a esta situación, en el mes de enero de 1974 se implementó un subsidio a las importaciones de insumos industriales que

tenían problemas de abastecimiento, medida que pretendía abaratar los costos industriales que habían sido fuertemente afectados por el cambio en la coyuntura internacional (Peralta Ramos, 2007). Tal como se señalaba en el Boletín Semanal del Ministerio de Economía n.º 14 del 25 de enero, la Secretaría de Comercio había dado a conocer la primera nómina de insumos importados incorporados al sistema de compensaciones, establecido en razón del aumento de precios registrado para dichos productos en el mercado internacional, lista que incluía 82 artículos.

Asimismo, en el mes de febrero el gobierno convocó a la CGE y a la CGT para que, junto con el Ministerio de Economía, comenzasen a estudiar los reajustes al *Pacto Social* que en este marco debían implementarse. Sin embargo, tal como detalla Torre, ante la imposibilidad de llegar a un acuerdo que resultase aceptable para las distintas partes, el propio Perón intervino, estableciendo los términos de los nuevos acuerdos (Torre, 2004, págs. 77-78):

“Las negociaciones entre la CGE, la CGT y el Ministerio de Economía comenzaron el 21 de febrero. A medida que transcurrieron las semanas, una impresión de desaliento fue ganando el ánimo de los observadores. La coincidencia entre las partes iba tornándose en un objetivo inalcanzable. Finalmente, el 26 de marzo, Gelbard y el secretario de la central obrera, Adelino Romero, debieron admitir ante los periodistas que no habían logrado ponerse de acuerdo. Los dirigentes obreros habían planteado conjuntamente dos demandas distintas: primero, la restitución del valor perdido por el salario, segundo, el avance de los asalariados en el ingreso nacional. La discusión estaba, pues, centrada en torno al mismo tema que había provocado el anticipo de la renegociación del Pacto Social, esto es, cómo lograr una mejora en el ingreso de los asalariados y, a la vez, una tasa aceptable de rentabilidad para las empresas”.

En definitiva, mediante la intervención de Perón en marzo de 1974 se “reactualizó” el *Pacto Social* y se establecieron incrementos salariales de 13% a partir del 1° de abril. Según el Acta, este aumento estaba destinado tanto a mantener y asegurar el poder adquisitivo de la población (9%), como a efectuar una retribución por el aumento medio de la productividad de la economía (2,5%), y a la vez garantizar un aumento adicional para incrementar la participación de los trabajadores en el ingreso (el 1,5% restante). Se implementó también un salario mínimo, vital y móvil de 1.300 pesos, lo que significaba un incremento sustancialmente superior a la suba general de las remuneraciones (30%), a los fines de beneficiar a los sectores más postergados y reducir la brecha estructural que existía en las retribuciones. En este mismo sentido, se estableció que el ajuste salarial no sería, en ningún caso, inferior a 240 pesos ley (Boletín Semanal del Ministerio de Economía, n.º 24). Similar incremento (30%) tuvieron las asignaciones familiares, con excepción de las correspondiente a familias numerosas, nacimientos y adopción, que se incrementaron en un 100%, con el objetivo declarado de fortalecer el poder adquisitivo de la familia y viabilizar el cumplimiento de los objetivos demográficos del *Plan Trienal*.

La actualización del Acta del Compromiso Nacional señalaba:

“Al profundizarse la etapa de expansión económica contenida en el Plan Trienal, la Política de Precios, que ha sido hasta el presente un instrumento fundamental para llevar a cabo el proceso de redistribución del ingreso, será además concebida como un instrumento de la política de crecimiento de la capacidad productiva, de estímulo al equilibrio regional y de expansión de las fuentes de trabajo. El reconocimiento de estos objetivos adicionales impone que la política de precios sea ejercida como un instrumento selectivo, que tome en cuenta las particularidades de la oferta en diversos mercados, su ubicación regional, grado de concentración y participación en los procesos de aumento de utilización de

mano de obra y de expansión de las exportaciones, la propiedad de capital, y los avances tecnológicos. Para ello se instrumentará un sistema de precios administrados, para el cual el Estado Nacional debe contar con informaciones básicas, tanto en los aspectos tecnológicos, de costos por productos o líneas de productos, de rentabilidad global, de forma de comercialización de los insumos y de los productos (...). La Secretaría de Estado de comercio adecuará antes del 31 de marzo de 1974 los precios de empresas con rentabilidad negativa, con independencia de los ajustes resultantes de la modificación de salarios y tarifas contenidas en la presente Acta". (Boletín Semanal del Ministerio de Economía, n.º 24, Anexo, 5 de abril de 1974)

En efecto, se instauró una política de precios administrados, atendiéndose a los casos que derivaran en rentabilidades negativas para las firmas. Se estableció que los aumentos salariales dispuestos no serían trasladados, y que se dispondrían con precisión los porcentajes y mecanismos que permitirían el traslado a los valores de venta y/o la compensación de las variaciones de modo de asegurar a las empresas una adecuada rentabilidad. En este marco, 120 empresas fueron autorizadas por la Secretaría de Comercio para reajustar sus precios.

Asimismo, en el contexto de una creciente presión de la CGE debido a la disminución de las ganancias de las empresas (De Riz, 1987), se estableció una reducción selectiva de hasta cuatro puntos de las tasas de interés. Esta disminución de la tasa de interés, que se había incrementado en términos reales debido a la disminución de la inflación (Rougier y Fiszbein, 2006) pretendía mejorar la deteriorada rentabilidad de las empresas.

Por último, se establecía que a partir del 1º de abril las empresas públicas modificarían los precios y tarifas de los bienes y servicios a su cargo, y que los mismos permanecerían inamovibles hasta el 1º de junio de

1975. Respecto de estos incrementos, la actualización del *Acta del Compromiso Nacional* sostenía que los nuevos valores resultarían de una modificación con sentido social y regional, adoptándose medidas explícitas que, siendo compatibles con la redistribución de ingresos, tendieran a desalentar el consumo superfluo de bienes escasos.

En otro orden, resulta relevante señalar que a fines de 1973 se produjeron cambios en las FFAA que cambiaron drásticamente su orientación. El rechazo por parte del Congreso a la propuesta de ascenso de varios coroneles considerados de tendencia izquierdista propuestos por el Comandante en Jefe del Ejército Jorge Carcagno, entre los cuales se encontraba Jaime Cesio, y la pérdida del apoyo político por parte del propio Perón por cuestionar la relación entre el Ejército y Montoneros, terminó con la renuncia de Carcagno y la asunción de Anaya, de línea “profesionalista”⁵⁸.

Desde inicios de 1974, el clima político se tornó mucho más complejo. En el mes de enero, el Ejército Revolucionario del Pueblo (ERP) intentó copar la guarnición militar en Azul, representando la primera acción guerrillera desde la asunción de la Presidencia de la Nación por parte de Perón, que conllevó la renuncia del gobernador de la provincia de Buenos Aires Oscar Bidegain.

En estos meses se produjo también el derrocamiento del gobernador de Córdoba Ricardo Obregón Cano, también perteneciente a la izquierda peronista, en el escenario del conflicto con sectores de la burocracia sindical y otros grupos reaccionarios. El relevamiento de sus funciones del Jefe de Policía de Córdoba, teniente coronel R.E. Antonio Domingo Navarro el 27 de febrero de 1974, conllevó la declaración en rebeldía por parte de este último, quien ocupó la casa de gobierno y detuvo al gobernador, al

⁵⁸ Según relata Galasso (2005), el conflicto tuvo su origen en el vínculo entre Carcagno y la JP, particularmente la reunión (de la que se enteró Perón) en la que Carcagno pidió apoyo a la juventud peronista para que, en caso de que Perón muriera, impedir que López Rega e Isabel se quedaran con el poder, pidiendo y obteniendo el apoyo a los Montoneros para un pronunciamiento cívico-militar que retomara las banderas de la etapa inicial del tercer gobierno peronista.

vicegobernador Atilio López y a un grupo de funcionarios. Este episodio, conocido como “Navarrazo” o “Contracordobazo” —que contó con el apoyo de la clase obrera cordobesa— culminó con la intervención de la provincia por parte del gobierno nacional y la designación de Duilio Brunello, ligado a Gelbard, como interventor, producto de lo cual la “tendencia” perdió la conducción de otra provincia (Galasso, 2005).

De esta manera, continuaba la estrategia iniciada a finales de 1973 — con la reforma del Código Penal— que legitimaba la purga de la izquierda, consolidándose el quiebre del gobierno con estos sectores. Esta ruptura quedaría clara el 1° de mayo de 1974, cuando, —frente a la consigna de las columnas de la JP “Qué pasa, que pasa, qué pasa General, que está lleno de gorilas el gobierno popular”— Perón llamó imberbe a la anteriormente denominada “juventud maravillosa” (Horowicz, 2005).

Las huelgas y ocupaciones resultaban cada vez más frecuentes; y las mismas buscaban, no solamente obtener incrementos salariales, sino que se encontraban también centradas en torno a la representación sindical, como fue el caso del conflicto que tuvo lugar en marzo de 1974 en la empresa Acindar de Villa Constitución. Como señala De Riz (1987, pp. 134-135):

“El más espectacular de los [conflictos] conocidos en este período fue el que tuvo lugar en Villa Constitución, en la planta de Acindar (empresa productora de acero), durante el mes de marzo de 1974 (...). Ante el despido de cuatro miembros de la comisión interna y siete delegados, los obreros en asamblea decidieron la ocupación inmediata de la planta, reclamando la reincorporación de los despedidos, la normalización de la seccional local de la Unión Obrera Metalúrgica (intervenida desde hacía cuatro años), el mejoramiento de las condiciones de salubridad y seguridad en el trabajo. El conflicto se centró en la cuestión de la representación sindical. Mientras se llevaban a cabo las negociaciones entre la UOM nacional

y los delegados de la fábrica, la intervención sindical declaró caduco el mandato de la comisión interna y sus miembros fueron expulsados del sindicato. Otras plantas metalúrgicas primero, y prácticamente todos los trabajadores de la ciudad después, se plegaron al paro de los trabajadores de Acindar. Finalmente, después de nueve días de paro, con ocupación de la planta, se llegó a una solución. Intervino el Ministerio de Trabajo y emplazó a la empresa y al sindicato a satisfacer las demandas de los trabajadores”.

La situación de desabastecimiento, de mercado “negro” y por ende de evasión impositiva que tuvo lugar durante este período puede verse reflejado en varias disposiciones tomadas en la primera mitad de 1974. El ejemplo más cabal de esta situación fue el Decreto n.º 1.167 de abril de 1974 — mediante el cual se promulgó la Ley n.º 20.658— que establecía penas de prisión para quienes cometieran evasiones impositivas y para los agentes de retención y de percepción que no cumplieran con sus obligaciones en el plazo correspondiente. Asimismo, en el mes de mayo el Poder Ejecutivo Nacional creaba, mediante el Decreto n.º 1.387, la Oficina de Abastecimiento de Insumos Industriales, con el fin proclamado de asegurar el abastecimiento en todo el país de los insumos críticos en cantidades suficientes y a precios acordes con las normas legales vigentes⁵⁹.

En este marco, el discurso de Perón del 12 de junio —el último que pronunciaría antes de su muerte— denunciaba el boicot al programa económico del gobierno. El Presidente de la Nación sostenía:

⁵⁹ Ésta tendría a su cargo la función de detectar los insumos industriales insuficientes y recibir a través de las Cámaras o Federaciones las presentaciones de las empresas que denunciaran problemas de abastecimiento; de establecer si dichas deficiencias respondían a causas reales o meramente especulativas; de intervenir en el requerimiento de declaraciones y de relevamientos de existencias de productos que fuesen considerados de abastecimiento insuficiente; y de autorizar que los insumos de origen extranjero registrados fueran importados directamente por usuarios e importadores habituales, sin el requisito de la presentación de “declaraciones juradas de necesidades de importación”. Véase Boletín Semanal del Ministerio de Economía, n.º 30, 17 de mayo de 1974.

“Como ustedes saben, nosotros propiciamos que el acuerdo entre trabajadores, los empresarios y el Estado, sirva de base para la política económica y social de nuestro Gobierno. Lo hicimos con la convicción de que es el mejor camino para lograr, con el aporte de todos, sacar adelante el país. Todos los que firmaron en dos oportunidades ese acuerdo, sabían también que iban a ceder una parte de sus pretensiones, como contribución al proceso de la liberación nacional. Sin embargo, a pocos meses de asumir ese compromiso clave para el país, pareciera que algunos firmantes de la Gran Paritaria están empeñados en no cumplir con el acuerdo, y desean arrastrar al conjunto a que haga lo mismo. Yo califico a quienes están en esa posición, como minorías irresponsables y los acuso de sabotear la Reconstrucción Nacional (...). Frente a esos irresponsables, sean empresarios o sindicalistas, creo que es mi deber pedirle al pueblo no sólo que los identifique claramente, sino también que los castigue como merecen todos los enemigos de la liberación nacional”⁶⁰.

En este contexto, en el mes de junio, el equipo económico adoptó varias medidas contra el desabastecimiento. En primer lugar, dispuso la importación inmediata de los productos que integraban la canasta de consumos populares, así como la de insumos críticos que escaseaban en el mercado interno. En segundo lugar, la Secretaría de Comercio resolvió autorizar el incremento en los precios de diversos productos de empresas industriales, afectados por el mayor costo de los insumos industriales importados. La Resolución de la Secretaría de Comercio n.º 8.728 establecía, además, que los sectores no incluidos en la nómina autorizada, deberían mantener los índices de precios (Boletín Semanal del Ministerio de

⁶⁰ Extracto del discurso de Perón del 12 de junio de 1974, disponible en http://libreopinion.com/members/justicialismo/discursos/peron/12_6_74.htm.

Economía, n.º 34, 14 de junio de 1974). Por último, el Poder Ejecutivo Nacional autorizaba —a través del Decreto n.º 1.798— la importación de productos de primera necesidad y de los insumos que los integraban, con total exención de los derechos correspondientes.

En estos mismos días fue sancionada también la Ley de Abastecimiento n.º 20.680, que buscaba castigar a los especuladores, estableciendo penas que implicaban multas de hasta un millón de pesos, arrestos de hasta noventa días, clausuras del establecimiento, e inhabilitación de hasta cinco años para ejercer el comercio y la función pública. En caso de reincidencia, las penas establecidas podrían elevarse hasta el doble de la sanción originaria.

El primero de julio de 1974, se produjo el fallecimiento del presidente de la Nación, Juan Domingo Perón. Su muerte tuvo lugar en el contexto señalado de proliferación del mercado “negro” y desabastecimiento, que, dada la política implementada de control de precios y salarios, expresaba la descomposición de la alianza inicial con la cual el gobierno llegó al poder. Si bien puede sostenerse que la defunción del “líder” dejaba sin mediador a la política de “concertación” entre Estado, sindicatos y empresarios, la gestión de Gelbard al frente del Ministerio de Economía se extendió hasta el mes de octubre. Resulta relevante en tal sentido el testimonio de Leyba (2003, p. 34), quien fue subsecretario general de Programación y Coordinación del Ministerio de Economía durante la gestión de Gelbard y por lo tanto un testigo presencial de dicho período:

“A la muerte de Perón, la permanencia del gabinete de ‘Isabelita’, sucesora del mandato constitucional de Perón, fue una continuidad agónica. La declinación duró cuatro meses que van desde el 12 de junio de 1974, fecha de la desaparición política de Perón con aquella despedida emocionante en la plaza histórica, hasta la ‘aceptación’ de la renuncia de José Ber Gelbard a fines de octubre de ese mismo año. Permanecimos, estábamos sin ser parte,

fuimos perdiendo cada día una fracción de nuestra capacidad de maniobra. Quince días antes de la muerte de Perón, ocurrida el primero de julio de 1974, comenzó un cerco asfixiante para nuestra gestión. Durante los cuatro largos meses que duró ese proceso de asfixia, luchamos para sostener, aunque solo fuera de manera precaria, las estructuras básicas de la concertación y controlar el desborde político y de violencia de la derecha peronista”.

En este escenario, el cierre de los mercados europeos para las exportaciones argentinas de carnes bovinas acontecido en julio de 1974 (Rougier y Fiszbein, 2006; Di Tella, 1983) ponía un panorama aún más sombrío, dadas las cada vez más tensas relaciones con los dirigentes rurales. Esta situación, que se sumaba al deterioro de los términos del intercambio señalado, empeoraba las perspectivas de las cuentas externas. Asimismo, en este período, se producía una ruptura entre la CGT y el equipo económico. Como señalan Rougier y Fiszbein (2006, p. 82):

“En esos días la CGT retiraba su aval a la política económica; una declaración [en alusión a la efectuada en el diario Clarín del 12 de julio de 1974] señalaba que la concertación debía ser un ‘instrumento transformador al servicio del destino nacional. No una pausa para que la reacción se fortalezca. No una tregua para que los intereses nacionales medren. No es una pantalla para que los especuladores se enriquezcan. No un pretexto para que los trabajadores sufran’”.

Durante los meses que siguieron a la muerte de Perón, la política económica pasó a un segundo plano, dado que el escenario estuvo ampliamente dominado por el enfrentamiento tanto entre los distintos sectores del peronismo como entre éste y los sectores “combativos”. Varias cuestiones merecen rescatarse al respecto.

En primer lugar, el recrudecimiento de la violencia cometida tanto por la guerrilla como por la Triple A (Alianza Anticomunista Argentina), organización paraestatal vinculada a la derecha peronista que actuaba en forma clandestina, pero con acceso a resortes estatales, y que se dedicaba a reprimir, secuestrar y matar obreros y militantes peronistas y de otras organizaciones de izquierda (Peralta Ramos, 2007; Marín, 1996). En este marco, en agosto de 1974, el ERP emitió una declaración de guerra contra el “Estado policial de Isabel y López Rega”; y, en el mes siguiente, los Montoneros anunciaban su vuelta a la clandestinidad y secuestraban a los hermanos Born (Rougier y Fiszbein, 2006)⁶¹. Al respecto, Seoane (2003, pp. 373-374) señala:

“Setiembre fue el mes más cruel. Las estadísticas de la violencia dijeron que desde julio se habían producido 220 atentados de la Triple A —casi tres por día—, 60 asesinatos —uno cada 19 horas— y 20 secuestros —uno cada dos días—. El 6 (...) Firmenich anunció en una conferencia de prensa que Montoneros pasaba ‘a la clandestinidad’: la guerra de aparatos se hacía inevitable. Trece días después, un comando liderado por Galimberti secuestró a los hermanos Juan y Jorge Born y pidió un rescate por su liberación de 60 millones de dólares, el más grande en la historia de la guerrilla”.

En segundo lugar, en el mes de septiembre se sancionaron dos legislaciones sumamente relevantes. Por un lado, la Ley n.º 20.744 de Contrato de Trabajo, que ampliaba los derechos laborales, otorgando estabilidad en el empleo y dificultando los despidos. Por otro lado, la Ley n.º 20.840 de Seguridad Nacional —destinada a combatir la guerrilla—, que otorgaba una diversidad de instrumentos para la represión de las huelgas consideradas ilegales. Esta ley castigaba con prisión de tres a ocho años a las personas que —para lograr “la finalidad de sus postulados

⁶¹ El comunicado de Montoneros en el que se anuncia la vuelta a la clandestinidad se encuentra disponible en Baschetti (1999, p. 237).

ideológicos”— intentaran alterar o suprimir el orden constitucional o la paz social de la Nación; con prisión de dos a seis años, a aquellos que realizaran actos de divulgación o difusión de dichas actividades; con prisión de uno a tres años, a los que luego de declarado ilegal un conflicto laboral instigasen a incumplir las obligaciones impuestas; así como establecía la clausura de los establecimientos en donde se llevaran a cabo las actividades señaladas. Asimismo, establecía una prisión de dos a seis años y una multa de diez mil a un millón de pesos, a aquel que enajenare indebidamente, destruyere, dañare, o disminuyere el valor de materias primas, productos de cualquier naturaleza, máquinas, equipos u otros bienes de capital.

De esta manera, ambas leyes otorgaban al Ministerio de Trabajo nuevos instrumentos para “normalizar” las relaciones laborales y recortar la acción de la oposición sindical (Rougier y Fiszbein, 2006).

Como consecuencia de esta política, como señala Jelín (1978, p. 25):

“entre agosto y octubre de 1974 los principales sindicatos independientes o liderazgos disidentes fueron eliminados: en agosto, la Federación Gráfica Bonaerense perdió su personería jurídica, y la Asociación de Periodistas de Buenos Aires fue intervenida. Durante esos meses, también fue eliminado el liderazgo de la seccional cordobesa del SMATA (Sindicato de Mecánicos y Afines del Transporte Automotor): las autoridades del sindicato nacional expulsaron a los líderes de la seccional y nombraron un comité normalizador durante un importante conflicto en las plantas automotrices de Córdoba. En setiembre, el sindicato de trabajadores del azúcar de Tucumán fue amenazado e intervenido durante una importante huelga. Posteriormente se revocó la medida, cuando los líderes aceptaron levantar la huelga y negociar con las actividades del Ministerio de Trabajo. En octubre, siguiendo una acción policial, fue intervenido el sindicato

de Luz y Fuerza de Córdoba. También fue cuestionada la posición del líder máximo de los telefónicos. Después de una larga disputa legal, Guillán perdió el liderazgo de la Federación Nacional, quedando solamente a cargo del sindicato de Buenos Aires”.

En estrecha vinculación con la puesta en vigencia de la nueva legislación, no solo prácticamente desaparecieron los conflictos laborales en general y las ocupaciones de fábrica en particular; sino que los principales sindicatos independientes fueron suprimidos y sus dirigentes encarcelados.

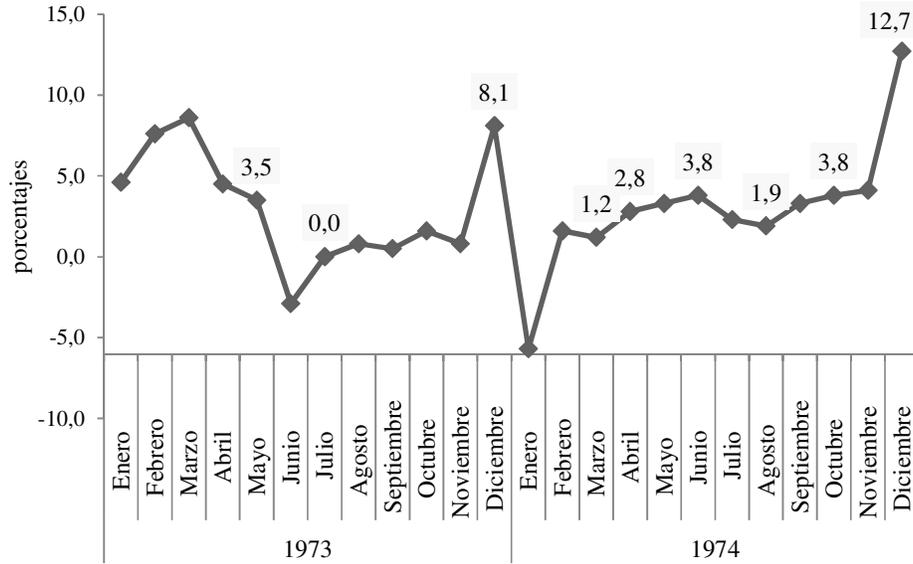
En el mes de septiembre, por último, se produjo también la primera baja dentro del equipo económico: a principios de dicho mes, se produjo la renuncia de Alfredo Gómez Morales —titular del BCRA—, “disgustado” por la política de continua expansión monetaria. Es en este contexto de descomposición del programa económico inicial que, el 21 de octubre de 1974, se produjo la renuncia de Gelbard, y la asunción de Alfredo Gómez Morales como ministro de Economía.

El panorama económico a finales del año 1974 resultaba poco alentador. El tercer trimestre mostraba, por primera vez desde la asunción del gobierno peronista, un déficit de la balanza comercial, asociado tanto a la sobrevaluación del tipo de cambio⁶² como al cierre de los mercados europeos para las exportaciones de carnes argentinas, y al deterioro de los términos del intercambio.

El incremento intermensual del nivel de precios desde el mes de abril de 1974, por su parte, promediaba el 3%, valor que —como puede verse en el Gráfico N° 5— resultaba elevado en comparación con la prácticamente nula suba de los precios registrada entre mayo y noviembre del año anterior. Como consecuencia de esta situación, los aumentos salariales que habían sido otorgados en marzo fueron rápidamente neutralizados (Jelín, 1977).

⁶² Desde la asunción de Gelbard y la implementación del *Pacto Social* el tipo de cambio no había sido modificado, rezagándose debido al incremento de los niveles inflacionarios.

Gráfico n.º 5. Evolución intermensual de Índice de Precios al Consumidor. Serie mensual, 1973- 1974 (en porcentajes)



Fuente: elaboración propia en base a datos del Indec.

iv. La alteración del proyecto económico original

a. Gómez Morales y el enfoque Gradualista

En esta convulsionada coyuntura económica y política, el 21 de octubre de 1974 se produjo la asunción de Gómez Morales al frente del Ministerio de Economía. Éste partía de un enfoque gradualista, que sostenía que la liberación de precios debía ser parcial. Asimismo, el flamante ministro de Economía tenía una lectura sumamente crítica de la realidad que le tocaba asumir. Según el diagnóstico de Gómez Morales, urgía flexibilizar la política de precios, comprimir el déficit público, reducir la oferta monetaria y reajustar el tipo de cambio, anunciando la inminencia de tiempos difíciles para el país. En su discurso de clausura en la reunión de ministros Provinciales de Economía en febrero de 1974, Gómez Morales ya sostenía:

“estamos entrando en un período difícil que podemos y debemos, sin duda, como lo hemos hecho tantas veces, superar, pero que no está a tono con el optimismo utópico y relativamente irresponsable de algunos (...). Desgraciadamente, la congelación, mantenida durante demasiado tiempo y que tenía su parte positiva, tuvo la parte negativa de frenar la inversión, y durante el 73 hasta el presente la inversión en los sectores más dinámicos, fuera del sector público, ha sido muy baja, y la consecuencia hay que pagarla ahora, que no hay suficiente oferta de bienes para responder a una demanda incentivada, lo que provoca el desfasaje, lo que facilita el agio, la especulación y el desabastecimiento. (...) Ahora estamos frente a esa coyuntura hemos reaccionado desde hace algunos meses, tratando de flexibilizar los precios, como una medida en realidad reclamada por todo el mundo que veía con objetividad el problema, inclusive por

parte de los mismos sectores laborales, que veían sus fuentes de trabajo amenazadas. (...). Todo ello engendró una política de cierta flexibilización en los precios, que indudablemente se tradujo en alguna alteración inevitable en las estadísticas que marcan el nivel de vida. Y eso es lo que provoca ahora un pedido de reajustes, que tendrá que ser muy prudente, pues de lo contrario lo único que se va a lograr es realimentar todo el proceso” (Boletín Semanal del Ministerio de Economía n.º 71, 28 de febrero de 1974).

Una de las primeras medidas del flamante ministro fue una actualización del *Acta del Compromiso Nacional*, que disponía un aumento del 15% de los salarios y las asignaciones familiares a partir del 1º de noviembre de 1974, fijándose en 1.600 pesos el salario mínimo, vital y móvil. Asimismo, se puso en práctica una nueva política de precios que permitía trasladar a éstos los incrementos de los costos, con excepción de las subas salariales (Rougier y Fiszbein, 2006; De Pablo, 1980). Sin embargo, los empresarios tendieron a trasladar a precios todos los incrementos de costos, por lo que los incrementos salariales se vieron anulados por la suba de la inflación.

En el mes de enero de 1975, el Ministerio de Trabajo convocó a las comisiones paritarias a discutir salarios y condiciones de trabajo a ser implementadas en el mes de junio —a dos años de vigencia del *Pacto Social*—, las cuales comenzaron a trabajar a partir del mes de marzo (Jelín, 1977).

En consonancia con el objetivo de impulsar una liberalización gradual de los precios de la economía, en febrero se puso en práctica un reajuste de las tarifas públicas. El precio de la nafta especial se elevó en 45%, el kerosene 20%, el gas oil 8%, los ferrocarriles 50%, el transporte aéreo 35% y el transporte automotor 40%, mientras que las tarifas eléctricas tuvieron un incremento promedio de 26% (De Pablo, 1980).

En marzo, finalmente, por primera vez desde la asunción del gobierno, se modificó el tipo de cambio. Respecto de la necesidad de llevar a cabo una devaluación, en el Boletín Semanal del Ministerio de Economía, n.º 72, 7 de marzo de 1975, se sostenía:

“Últimamente se han venido observando crecientes dificultades para mantener la corriente exportadora como consecuencia del aumento de los costos de producción del país, superior en muchos casos a la inflación externa. Mientras la coyuntura internacional está determinando un aumento de la competencia entre los exportadores de distintos países, circunstancia que presiona sobre los precios de exportación, las empresas argentinas se encuentran ante la dificultad de mantener sus precios de exportación por el crecimiento de los costos internos. Los ingresos por exportaciones se mantienen en niveles similares desde hace algunos meses, interrumpiéndose la tendencia ascendente que se venía registrando desde tiempo atrás. Diversas son las razones que determinan este cambio. El problema del petróleo y el debilitamiento de la actividad económica en los países europeos, Estados Unidos y Japón, y las políticas impuestas por algunos de ellos, redujo sustancialmente la demanda de algunos productos agropecuarios, entre los cuales se destacan las carnes y la lana, con la consecuente reducción de los volúmenes embarcados y los precios percibidos por nuestros productos. Últimamente, a todo ello debe agregarse el debilitamiento de nuestras exportaciones de productos industriales como se ha señalado precedentemente, ante la pérdida de competitividad de la producción argentina. Ha influido también en la necesidad de efectuar el ajuste cambiario la evolución de las importaciones que, al influjo de las expectativas,

aumentaron en forma evidentemente excesiva, lo que obligó a sujetar a revisión las autorizaciones que aún no habían sido utilizadas”.

Se fijó la utilización de tres tipos de cambio para exportaciones e importaciones, en lugar de los dos que funcionaban hasta ese momento: un tipo de cambio comercial de 10 pesos, uno financiero de 15,05 pesos comprador y 15,10 pesos vendedor, y uno mixto formado por el 40% del mercado comercial y el 60% del mercado financiero, es decir, de \$13,03 comprador y 13,06 vendedor⁶³.

Asimismo, en marzo se llevó a cabo un aumento salarial de emergencia de 400 pesos, estableciéndose que el mismo no podía ser trasladado a los precios (Actualización del Acta de Compromiso Nacional, en Boletín Semanal del Ministerio de Economía, n.º 72, 7 de marzo de 1975).

Este “éxito” de los líderes sindicales en conseguir incrementos salariales pese a la delicada situación económica que el ministro sostenía que había que afrontar, ponía en evidencia la debilidad de Gómez Morales, ya que se contraponía a la política de austeridad y precaución que pregonaba el ministro. No obstante, dados los niveles inflacionarios que siguieron a los aumentos salariales (en el mes de diciembre, los precios minoristas se habían incrementado 12,7% con respecto a noviembre, mientras que en marzo el incremento mensual fue de 8,1%), éstos fueron rápidamente “licuados”, lo que trajo aparejado una relación crecientemente tensa entre el equipo económico y las organizaciones sindicales (Jelín, 1977).

La debilidad de Gómez Morales era cada vez más evidente: el ministro de Economía no podía hacer público su “plan de emergencia”, que

⁶³ Así, el tipo de cambio comercial pasó de \$5 a \$10 por dólar, en tanto el financiero pasó de \$10 a \$15. En el tipo de cambio mixto, por su parte, pasaron a estar incluidos algunos bienes de consumo y productos intermedios que en el régimen anterior se liquidaban por el mercado financiero, criterio que también se aplicó a la adquisición en el exterior de bienes de capital de primera prioridad.

se encontraba demorado en la oficina presidencial y que finalmente nunca fue aprobado (Jelín, 1977). En palabras de Horowicz (2005, p. 288):

“Gómez Morales [...] usó poder político para no hacer, lo consumió en la operación, y cuando tuvo que hacer ya no contaba con aliados en condiciones de respaldarlo. Los dirigentes sindicales no iban a defender a un ministro que laudaba en su contra y en la desatada lucha por la hegemonía interna, Lopicito [López Rega] comenzaba a apoyarse objetivamente en los sectores más concentrados de la actividad industrial y financiera, dejando a Gómez Morales una alternativa de hierro: renunciar o rendirse”.

Mientras tanto, el país se encontraba cada vez más militarizado. En febrero de 1975 comenzó el “Operativo Independencia”, que buscaba poner fin a la actividad guerrillera del ERP en la provincia de Tucumán. Éste se implementó a partir del decreto n.º 261/75, que establecía que, dadas las actividades que “elementos subversivos” desarrollaban en Tucumán resultaba necesario adoptar las medidas adecuadas para su “erradicación”. En este marco, se estipulaba que el comando General del Ejército procedería a ejecutar las operaciones militares que fueran necesarias para neutralizar y/o “aniquilar” el accionar de elementos subversivos que actuaban en esta provincia; que el Ministerio del Interior pondría a disposición y bajo control operacional del Comando General del Ejército los efectivos y medios de la Policía Federal que le sean requeridos a través del Ministerio de Defensa, para su empleo en estas operaciones; y que la Secretaría de Prensa y Difusión de la Presidencia de la Nación desarrollaría a indicación del Ministerio de Defensa (Comando General del Ejército), las operaciones de acción psicológica concurrentes que le fueran requeridas.

Asimismo, en el mes de marzo de 1975, se produjo un nuevo conflicto en la empresa Acindar. El gobierno anunció el descubrimiento de un “complot” que procuraría paralizar la industria pesada del cordón industrial del Río Paraná. Se produjeron entonces numerosas detenciones en Villa

Constitución, entre los que cabe mencionar a la plana mayor de la seccional local de la Unión Obrera Metalúrgica, que había sido elegida en noviembre de 1974, como resultado del conflicto de marzo de ese año. Si bien el trabajo fue normalizándose con la liberación de algunos detenidos, los principales líderes continuaron apresados. En definitiva, más que un complot, lo que había sucedido era una disputa entre sectores sindicales, con el gobierno apoyando a la minoría oficialista como parte de la estrategia de supresión de las oposiciones sindicales (De Riz, 1987).

La presidenta Isabel y su asesor López Rega pretendían impulsar medidas económicas mucho más drásticas que las que suponían el enfoque gradualista de Gómez Morales. Es en esta coyuntura que, el 2 de junio, asumió Celestino Rodrigo como nuevo ministro de Economía.

b. El Rodrigazo

En el día de su asunción, Celestino Rodrigo dirigió un mensaje al país, en el que estableció los principales lineamientos de la política que se implementaría. En éste, sostenía que los principales enemigos del pueblo eran el terrorismo y la especulación, y que el mismo, para combatir a esta última, debía abstenerse de “derrochar”, eliminando la demanda excesiva de bienes —sobre todo de origen importado— y absteniéndose de comprar aquéllos cuyos precios habían sido distorsionados por la especulación. Al final de este discurso, y a modo de anticipo de las medidas que serían tomadas dos días más tarde, señalaba:

“Creo haber sido claro. No podemos engañarnos. La situación económica que tomamos como punto de partida de nuestra gestión es grave. Las medidas que vamos a implementar serán, necesariamente, severas y durante un corto tiempo provocarán desconcierto en algunos y reacciones en otros (...). De manera gradual, pero con la urgencia que el momento que vive el país exige, serán adoptadas las medidas que hagan a ese quehacer. Contamos para ello con el apoyo del Poder Ejecutivo, y estamos seguros de la patriótica colaboración del Honorable Congreso Nacional” (Boletín Semanal del Ministerio de Economía n.º 84, del 6 de junio de 1975).

El 4 de junio, las drásticas medidas fueron anunciadas. Éstas incluían:

- Megadevaluación: duplicación del valor del dólar para transacciones financieras, que pasó de \$15 a \$30; aumento de 80% del dólar turista; y aumento de 160% del dólar para transacciones comerciales, que pasó de \$10 a \$26.
- Aumento tarifario: suba de entre 40% y 60% en las tarifas de gas, de entre 40% y 50% en las de electricidad, y de 75% en las de consumo industrial y del transporte.

- Se estableció también un incremento de la nafta común (181%) y de la nafta especial (172%); una liberación de la tasa de interés de los certificados transferibles de depósito a plazo fijo; y un aumento del cospel de subte de 150%.

En esta misma línea de liberalización de los precios, el 18 de junio 1975 se firmó un Acta-Compromiso con la industria automotriz que establecía que, durante dos años, las fábricas terminales postergarían las remesas en divisas al exterior que debieran realizar en concepto de importaciones de bienes; así como tampoco girarían utilidades al exterior. A cambio, los vehículos automotores producidos por las empresas firmantes quedarían excluidos del sistema de fijación oficial de precios (Horowicz, 2005).

Se trataba de una política de shock, dada la intensidad y lo sorpresivo del ajuste realizado. El propio ministro Rodrigo, haciendo alusión a esta calificación de la política implementada, sostenía:

“Se ha mencionado reiteradas veces la palabra shock para calificar la política seguida desde el día dos de junio. Una política de shock contiene como ingrediente básico la intención de producir tal estado anímico. En esta particular circunstancia, la conducción económica ha tenido una sola intención, reponer los indicadores económicos a un nivel que destruya la especulación y termine el saqueo de la riqueza del país. (...) Estas medidas deben haber producido shock a los inmorales que se enriquecían a costa de la Nación. Si ello ha sido el efecto, estamos plenamente satisfechos y creemos haber logrado el objetivo” (fragmento del discurso del Ministro de Economía Celestino Rodrigo del 28 de junio de 1975, en Boletín Semanal del Ministerio de Economía, n.º 89, 18 de julio de 1975).

Lejos de perjudicar meramente a los “inmorales que se enriquecían a costa de la Nación”, esta política suponía una fuerte transferencia de ingresos en detrimento del sector asalariado, a través del incremento de los precios de los bienes y servicios; así como una recuperación de la deficitaria situación fiscal del Estado, mediante el incremento de las tarifas de los servicios públicos; y la mejora de los precios agropecuarios y la resolución de los problemas existentes en el “frente externo”, lo que se pensaba lograr fundamentalmente a partir la devaluación de la moneda (Ferrer, 1977).

De esta manera, implicaba una fuerte traslación de ingresos desde los sectores asalariados e industriales, hacia los exportadores y el sector agropecuario. Asimismo, de manera concomitante al deterioro del poder adquisitivo de los trabajadores, se pretendía debilitar el poder de los jefes sindicales, en el marco del enfrentamiento de estos últimos con el ala “de derecha” del partido (Di Tella, 1983; De Riz, 1987; Torre, 2004).

Estas medidas fueron acompañadas por una suba salarial de tan sólo 38%, cifra que había sido establecida en el mes de mayo, cuando se acercaba la fecha de finalización de las negociaciones en las comisiones paritarias, y que había sido bien recibida por el sindicalismo, dado que superaba con creces el monto ofrecido por Gómez Morales. Sin embargo, la renuncia de éste se produjo antes de que los empresarios y los sindicatos llegasen a firmar los nuevos contratos (De Riz, 1987).

Las medidas también fueron acompañadas por el posterior anuncio hecho por la Presidenta el 6 de junio, que el salario mínimo sería incrementado un 65% (Marongiu, 2006; Di Tella, 1983). Este mismo día se reabrieron las paritarias sin fecha límite, dejando el resto de los salarios librados a lo que cada una de ellas resolviera.

No obstante, el 9 de junio, Isabel Martínez de Perón declaró que los aumentos que debían negociarse en las paritarias no debían superar el 38% determinado originalmente. La CGT se opuso fervientemente a dicho límite y los gremios desplegaron una reivindicación masiva en el marco de una significativa movilización obrera, que condujo a que, a mediados de mes, el

gobierno diera libertad a empresarios y sindicatos para que negociaran los salarios en el ámbito de cada industria.

Como sostiene Horowicz (2005, p. 292):

“Desde que Gelbard y Rucci firmaron el Acta de Compromiso, bajo la presidencia de Cámpora, por primera vez cada sindicato negociará con sus patronales, por separado, los aumentos salariales. La intención de la CGT es obvia: recuperar el deterioro producido por el ‘rodrigazo’, rehacer el salario obrero, deshacer, en las tratativas con las patronales, la política del ministro, actuar como si fuera —como efectivamente era— ministro de un gobierno enemigo”.

En este marco, se “lograron” incrementos que rondaban entre 60% y más del 200%. Sin embargo, la Presidenta Isabel Perón anunció, el 28 de junio, la anulación de lo decidido en las paritarias, dictaminando un incremento salarial del 50%, que sería seguido por dos reajustes posteriores, de 15% cada uno.

La reacción sindical fue contundente: el 7 y el 8 de julio se llevaron a cabo dos paros generales, que, según declaraba la CGT, tenían por objetivo “apoyar” a la presidenta, concentrando la lucha contra López Rega y Rodrigo (De Riz, 1987). En definitiva, era la primera vez en la historia que las organizaciones gremiales realizaban esta medida de protesta a un gobierno peronista.

Ante la importancia de la huelga, la presidenta eliminó los topes salariales establecidos, y los convenios que antes habían sido eliminados fueron convalidados por el Gobierno. En suma, la aplicación del programa de shock antes del cierre de las paritarias despertó una reivindicación generalizada de los gremios que terminó por dar vuelta los efectos de las medidas (Rougier y Fiszbein, 2006).

La principal consecuencia de este proceso fue la renuncia de López Rega y, varios días más tarde —el 21 de julio— de Celestino Rodrigo.

Asimismo, los sindicatos pasaron a detentar un rol central dentro del escenario político, convirtiéndose en el principal respaldo del gobierno (Di Tella, 1983).

c. La breve gestión de Bonanni y el enfoque gradualista de Cafiero

En esta convulsionada coyuntura económica, el 22 de julio asumió como ministro de Economía Pedro Bonanni, quien, en el discurso que brindó al asumir al cargo, reconoció que el fuerte incremento de la inflación se debía a las políticas económicas llevadas a cabo por Rodrigo (Boletín Semanal del Ministerio de Economía, n.º 90, 25 de julio de 1975). Su principal iniciativa fue convocar a la GCT, organizaciones empresarias, partidos políticos, Fuerzas Armadas, gobernadores, diputados y senadores, para la elaboración de un plan de emergencia.

Una vez recibidas las proposiciones y las nóminas de los representantes, debían constituirse comités de trabajo para proceder aceleradamente a la preparación del plan, el que se daría a conocer en una reunión plenaria (Boletín Semanal del Ministerio de Economía, n.º 91 y n.º 92, correspondientes al 1º de agosto y al 8 de agosto de 1975, respectivamente).

El flamante ministro les solicitó a estos sectores el envío de los proyectos e iniciativas que consideraran necesarios para la formulación de este plan, con vistas a solucionar los problemas del país. No obstante, debido a la falta de apoyo imprescindible para llevar a cabo las medidas anunciadas, apenas alrededor de tres semanas más tarde Bonanni renunció a su cargo.

Mientras tanto, una de las pocas medidas que tomó el ministro fue una modificación de los tipos de cambio. Por resoluciones n.º 30 y n.º 31, del 8 de agosto, el Ministerio de Economía dispuso nuevas paridades cambiarias. Para el mercado comercial se estableció en \$33,50 por dólar estadounidense; para el mercado financiero en \$42,50; y para el mercado turístico en \$60 (Boletín Semanal del Ministerio de Economía, n.º 93, 14 de agosto de 1975).

En su lugar asumió —el 14 de agosto— un hombre ligado históricamente a la CGT: Antonio Cafiero, quien había sido asesor de la central obrera y tenía una estrecha relación con algunos dirigentes sindicales (Rougier y Fiszbein, 2006). Uno de los principales objetivos de Cafiero era “reflotar” la política económica que había tenido lugar durante la gestión de Gelbard, en términos tanto de la defensa de los principios esgrimidos en el *Plan Trienal para la Reconstrucción y la Liberación Nacional* como de la “alianza” con la CGE y la CGT.

Los lineamientos de política económica de esta gestión, plasmados en el *Programa de Coyuntura 1975-1976*, establecían la reafirmación de los objetivos iniciales del tercer gobierno peronista, procurando “retomar el camino hacia sus objetivos de Justicia Social, Desarrollo Económico, alta calidad de vida para todos, unidad nacional, democratización real de la sociedad argentina, reconstrucción del Estado, recuperación de la independencia económica e integración latinoamericana” (Boletín Semanal del Ministerio de Economía, n.º 101, Anexo, del 10 de octubre de 1975).

En este mismo sentido, en el mes de octubre se suscribió un nuevo acuerdo —la denominada Acta “por una concertación social dinámica”— entre el Estado, la CGT y la CGE. La misma señalaba que estos actores se comprometían a concertar su acción, tomando como punto de partida las “Pautas para el Programa de Coyuntura 1975-1976”, por su fidelidad a los lineamientos del *Plan Trienal* (Boletín Semanal del Ministerio de Economía n.º 104, del 31 de octubre de 1975).

No obstante, a diferencia de la política de Gelbard, ésta no pretendía tener lugar bajo un marco de congelamiento de precios, sino “influir en el proceso de formación de los precios eligiendo siempre, ante alternativas posibles, aquellas medidas que incidan menos en los costos de producción” (discurso de Cafiero del 25 de agosto de 1975, transmitido por la cadena de radio y televisión, y disponible en el Boletín Semanal del Ministerio de Economía, n.º 95 del 29 de agosto de 1975).

En este mismo discurso, señalaba: “Si decretáramos el inmediato congelamiento de los precios tendríamos que afrontar dos problemas que ya han sido experimentados en el país. Uno, el desabastecimiento y el mercado negro. Otro la falta de un aparato de control eficiente por parte del Estado como para que este congelamiento tenga no sólo un enunciado teórico sino una real aplicación a los hechos económicos”.

Asimismo, se buscaba controlar la rentabilidad empresarial, regulando especialmente a las empresas líderes que representaban buena parte del mercado. De esta manera, no se procuraba eliminar la inflación —dado que esto se consideraba como “poco realista”— sino reducirla respecto de los niveles vigentes. Como señala Di Tella (1983, p. 217), secretario de Programación Económica durante esta gestión:

“El nuevo equipo económico estaba resuelto a alcanzar sus objetivos por medio de medidas graduales, es decir, a través de una serie de pasos, continuos pero pequeños. Se consideró que los aumentos de precios —extraordinariamente altos—, el salto dado por el desempleo, el colapso del mercado exterior, la triplicación de la tasa cambiaria, la reducción de la moneda y del crédito en términos reales a la mitad y, las amplias y bruscas transferencias de ingresos, habían dejado una honda herida y que los distintos sectores de la economía no podían soportar más shocks”.

En esta misma línea, y en contraposición al tipo de cambio estable de la gestión inicial, se pretendía implementar un sistema de “minivaluaciones” periódicas, que buscaba mantener la tasa cambiaria devaluada en el nivel que había dejado el “Rodrigazo”, y que fue aplicado conjuntamente con mecanismos indirectos, que se suponía generarían menores expectativas desfavorables. Asimismo, la Secretaría de Estado de Comercio, por Resolución n.º 202, estableció en noviembre de 1975 que las empresas productoras de bienes y servicios podrían trasladar el incremento

de los costos resultante de las modificaciones cambiarias a los precios de venta en su exacta incidencia. Durante esta gestión también se comenzaron negociaciones con el Fondo Monetario Internacional (FMI), marco en el cual se concretaron acuerdos por más de 200 millones de dólares (Di Tella, 1983).

Otra de las medidas tomadas por Cafiero en el mes de noviembre fue un incremento de \$1.500 para todos los trabajadores de las empresas privadas y públicas (alrededor del 27%), con el objetivo declarado de evitar una caída del salario real por debajo de los niveles anteriores al shock, lo que se complementaba con el acuerdo de que los salarios serían indexados en el futuro. En definitiva, Cafiero buscó enfrentar los graves problemas económicos con un enfoque gradualista, consistente en la indexación progresiva de salarios, precios y tasa de cambio (Jelín, 1977).

Como consecuencia de esta política, en los últimos meses de 1975 se logró una cierta estabilización de la economía en comparación con el descalabro producido por el “Rodrigazo”. La inflación continuó siendo elevada, pero se redujo considerablemente respecto de los valores de mediados de año, teniendo un crecimiento intermensual cercano al 10% en septiembre y noviembre (en julio, el mismo había sido de casi 35%). El PBI y el producto industrial del último trimestre de 1975, si bien continuaron con mermas interanuales, se recuperaron respecto de los valores del trimestre anterior; y, aunque continuó el déficit de la balanza comercial, éste fue menor que en los anteriores trimestres (139 millones de dólares).

d. La política económica de Mondelli en el contexto de importantes cambios en las FF.AA. y la agonía del tercer gobierno peronista

En el contexto de un panorama político cada vez más adverso, durante 1975 se produjeron importantes cambios en la cúpula de las Fuerzas Armadas. En el mes de mayo, el teniente general Alberto Numa Laplane fue designado por Isabel Perón como comandante en jefe del Ejército, en una tentativa de comprometer a las FF.AA. con la política gubernamental, forzando la renuncia del general Anaya, que hasta ese momento había sido comandante en jefe del ejército (Horowicz, 2005; González, 2007). Laplane había formulado la doctrina del “profesionalismo integrado” dentro de las Fuerzas Armadas, que “consistía en acompañar a la Presidente en pos de los ‘grandes objetivos nacionales’” (Verbitsky, 2009, p. 365).

Dentro de esta misma línea, y luego de la crisis gubernamental que se produjo como resultado del “Rodrigazo”, Isabel Perón designó al coronel en actividad Damasco como ministro del Interior. Según señala Julio González, secretario técnico de la Presidencia durante este período:

“Tras mucho meditar, Isabel decidió que, si en efecto existía una potencial sublevación en la Armada y el Ejército, autorizaba que un coronel en actividad asumiera el Ministerio del Interior; de ese modo, el equilibrio de las Fuerzas Armadas quedaría restablecido” (González, 2007, p. 276).

No obstante, las FF.AA. solicitaron a Isabel la renuncia de este último —en caso contrario se pediría su retiro del arma— y de Laplane. El cargo de comandante en jefe del ejército recayó finalmente, en el mes de agosto de 1975, en Jorge Rafael Videla, y poco después, el coronel Damasco renunció. Se produjo así el triunfo de la línea del “profesionalismo prescindente” dentro de las FF.AA, que suponía un enfrentamiento con el gobierno. Por más que el gobierno intentara imponer un acercamiento con las cúpulas militares, Isabel no resultaba un aliado posible (De Riz, 1987).

En el mes de agosto, asumió como vicario castrense de las Fuerzas Armadas el obispo de Paraná Adolfo Tortolo, con una ideología en lo que respecta a las FF.AA. que se encontraba en sintonía con los nuevos tiempos que se avecinaban. Las Fuerzas Armadas se alineaban, cada día más, con la convicción de que un golpe de estado resultaba necesario en el corto plazo. El discurso del provicario castrense Bonamín, en el mes de septiembre, en una homilía en memoria del mayor Larrabure, secuestrado un año antes por el ERP y cuyo cuerpo había sido hallado recientemente, resulta sumamente elocuente:

“Cuando hay derramamiento de sangre hay redención, Dios está redimiendo mediante el Ejército de la Nación. (...) ¿Es audacia decir que el Ejército Argentino está expiando por todos? (...) ¿No querrá Dios algo más de las Fuerzas Armadas, que estén más allá de su función de cada día en relación a una ejemplaridad por sobre toda la Nación? Debe alzarse lo que está tan caído y qué bueno que sean los primeros en alzarse los militares. Que se pueda decir de ellos que es una falange de gente honesta, pura, que hasta ha llegado a purificarse en el Jordán de la sangre para poder ponerse al frente de todo el país hacia grandes destinos futuros. Les toca sufrir por los demás que gozan. Les toca velar con las armas en la mano los festines de los corruptos. Yo estoy orgulloso de este Ejército Argentino (...). (Victorio Bonamín, Homilía en Memoria del teniente coronel del Ejército del Valle Larraburre en el Colegio Militar de la Nación, 24 de septiembre de 1975, en Verbitsky, 2009, pp. 369-370).

Resulta importante destacar que, en este contexto, en octubre de 1975 las FF.AA. pasaron a integrar los Consejos de Seguridad Interna y de Defensa, y se les encomendó, por medio del Decreto 2.772/75, ejecutar las operaciones militares y de seguridad que se consideraran necesarias para

“aniquilar el accionar de los elementos subversivos en todo el territorio del país”.

El año 1975 cerraba con un intento de golpe de Estado por parte de la Fuerza Aérea Argentina el 18 de diciembre, seguido apenas unos días más tarde por el ataque por parte del ERP al Batallón de Arsenales “Domingo Viejobueno” en la localidad bonaerense de Monte Chingolo (Quiles, 2022).

El 24 de diciembre de 1975, el general Videla advirtió que debían modificarse los rumbos, y que el pueblo y el ejército argentino debían tomar conciencia de la gravedad de las horas que estaba viviendo el país. El mensaje concluía que las FF.AA. no cejarían hasta el triunfo final y absoluto. Esto fue interpretado como un ultimátum cuyo plazo —de 90 días— sería cumplido con rigurosidad, dado que el golpe militar se produciría tres meses más tarde.

Por su parte, entre fines de septiembre y el 17 de octubre de 1975, María Estela Martínez de Perón tomó licencia e Italo Luder desempeñó el cargo de presidente interino.

A su vuelta, a comienzos de 1976, “Isabelita” implementó profundos cambios en el gabinete, que incluyeron, el 4 de febrero de 1976, el reemplazo del ministro Cafiero afín a los sindicatos por Emilio Mondelli, quien en ese momento era presidente del Banco Central. Con esta medida, como señalan Rougier y Fiszbein (2006, p. 106), “Isabel pretendía adelantarse a los militares llevando a cabo desde el mismo gobierno peronista las medidas de ‘cirugía mayor’ que reclamaban distintos sectores sociales y que los propios militares ya estudiaban”.

El 5 de marzo, Mondelli anunciaba las medidas más significativas. Se trataba de un plan de *shock*, que incluía una “tregua” de 180 días para el reajuste de precios y salarios, una unificación de los tipos de cambio que implicó una devaluación significativa. Se unificaron los mercados cambiarios financiero y financiero especial, a partir de la creación del “mercado oficial”, con una cotización de \$140 por dólar, en tanto continuaba el mercado libre.

Esta devaluación tuvo lugar con un incremento salarial de 12%. No obstante, antes de implementarse dicha suba se amplió, a través del Decreto n.º 906, al 20%; y un sustancial incremento de las tarifas públicas y del precio de los combustibles. El incremento fue de 77% para la nafta especial, 80% para la nafta común; 300% para el kerosene; 230% para el gasoil; 70% para las tarifas telefónicas; de entre 100% y 150% para las tarifas ferroviarias, 100% para las tarifas postales; y de 50% para el cospel del subte (De Pablo, 1980; Marongiu, 2006).

La política económica implementada fue fuertemente criticada desde el sector industrial. La Confederación Industrial Argentina publicó una solicitada (La Nación, 14/03/1976, “Los industriales argentinos al pueblo de la Nación”) en la que cuestionaba abiertamente dicha política, considerándola explosiva social y políticamente; mientras que la CGE también emitió una solicitada, en la que se señalaba que este plan agravaría la crisis, expresando un enérgico rechazo al paquete de medidas país (La Nación, 12/03/1976, Solicitada “Un plan que hará más grave la crisis del país).

A pesar de este recambio ministerial, a principios de 1976, la inminencia de un golpe de Estado era indiscutible. La estrategia de las FF.AA., a esta altura de los acontecimientos, era dejar que la situación se deteriorara lo suficiente para que el golpe tuviera aceptación y fuera percibido como necesario.

Capítulo 4. Las entidades empresarias y su actuación durante el tercer gobierno peronista

i. Antecedentes

a. La Confederación General Económica

El estudio de la CGE debe iniciarse por la de su presidente, José Ber Gelbard, cuya trayectoria resulta emblemática de la denominada “burguesía nacional”. Hijo de inmigrantes judíos polacos, llegó a Argentina junto con su familia en 1930, con menos de 14 años. En su juventud trabajó de vendedor ambulante de corbatas en las provincias de Tucumán y Catamarca.

Gelbard fue ya durante los primeros gobiernos peronistas promotor de la alianza entre empresarios y trabajadores y un férreo defensor de la burguesía local como vía alcanzar el desarrollo nacional, así como de un programa económico federalista, que buscaba contemplar los intereses del empresariado de las provincias (Brennan, 1997).

Los empresarios en el interior del país liderados por Gelbard—los denominados “bolicheros”—se nuclearon inicialmente en organizaciones que fueron las precursoras de la CGE.

En 1948, el Primer Congreso del Norte Argentino, dio origen a una nueva entidad: la Federación Económica del Norte Argentino (FENA), que incluyó un enfrentamiento entre las organización de la capital, que querían mantener la hegemonía gremial. La FENA representaba entidades de la pequeña y mediana empresa comercial, industrial y productiva de Tucumán, Salta, Jujuy, Santiago del Estero, la Rioja, Catamarca, Chaco y Formosa (Correa de Garriga, 2011).

En mayo de 1950 los miembros de la FENA, junto con representantes de otras provincias se reunieron en Catamarca para llevar a cabo el Segundo Congreso Económico del Norte y firmaron el Acta de Catamarca, en la cual

se comprometían a apoyar la formación de una organización nacional empresaria que se dedicaría primordialmente al desarrollo regional y a la promoción del federalismo económico. Cabe destacar aquí el testimonio de Garriga (2011), quien sostiene que, ante la prohibición del Gobierno Nacional de efectuar la reunión, los empresarios decidieron reunirse, casi en la clandestinidad y con la oposición del gobierno nacional, en la casa particular del empresario catamarqueño Ramón Garriga.

Como resultado del Acta de Catamarca —considerada como origen institucional de la CGE— se convocó a las entidades del interior a una Asamblea que se realizó en Mendoza para constituir esa organización nacional de los empresarios. Así nació la CAPIC (Confederación Argentina de la Producción, la Industria y el Comercio) en octubre de 1950.

El rol de Gelbard en el proceso de asociación de los empresarios del interior fue sustantivo, y tuvo su momento cúlmine en 1952, con la fundación de la Confederación General Económica (CGE), la que quedó formalmente constituida en diciembre de este año (Jáuregui, 2005). La CGE, cuyos miembros surgieron principalmente de la disuelta CAPIC, se caracterizó por su ideología antiliberal y nacional. Cabe mencionar que esta asociación presidida por Gelbard agrupaba no solamente a los industriales sino también a pequeños y medianos comerciantes y productores agropecuarios. Si bien la CGE fue creada durante los primeros gobiernos peronistas en el contexto de su enfrentamiento con la Unión Industrial Argentina (UIA), su surgimiento no fue obra de Perón sino consecuencia de la movilización de los empresarios provincianos entre 1946 y 1950 (Brennan, 1997).

Asimismo, a diferencia de la UIA, la CGE se caracterizó, desde sus inicios, por organizarse desde las bases, a partir de las cámaras locales. La organización contaba con tres divisiones: la Confederación de la Industria, la Confederación de Comercio y la Confederación de la Producción. Cada una tenía un sistema de doble representación, sectorial por ramas y territorial. De esta manera, congregaba a un significativo número de

empresarios, ya que representaba a 40 federaciones regionales y a 2100 entidades de primer grado (Jáuregui, 2013).

Si bien durante la vigencia del peronismo en el poder brindó consejo económico a las políticas gubernamentales, participando de la Comisión Económica Consultiva del Gobierno a través de las membresías en sus múltiples subcomités; la organización también fue crítica de muchas de las políticas llevadas a cabo, como las de bienestar social.

Luego de ser intervenida en 1955 por la autodenominada “Revolución Libertadora”, la CGE recuperó su personería jurídica en 1958, con el gobierno de Frondizi. A partir de dicha fecha su poderío político fue cada vez mayor, desarrollando una ideología caracterizada por la defensa de la independencia económica y del desarrollo del país en vinculación con el rol primordial de los empresarios nacionales. La CGE se consolidó así como la entidad representante de los sectores empresarios, promotora de la industrialización y de la intervención del Estado, al tiempo que se fue acercando progresivamente a la institución más representativa de los trabajadores, la CGT. Ya en 1962, la CGT y la CGE elaboraron una plataforma conjunta en la que se bregaba por mejoras en el nivel de vida de la clase trabajadora, la expansión del mercado interno y el fortalecimiento de las empresas nacionales.

La “Revolución Argentina” de 1966 aplicó políticas que tuvieron una férrea oposición por parte de la CGE. En 1968 esta entidad dio a conocer la Declaración de Córdoba, que constituyó la primera crítica abierta de los sectores empresarios al programa económico del gobierno. Con posterioridad al Cordobazo, el discurso de la CGE, al igual de lo que sucedía en otros planos de la sociedad argentina, se fue radicalizando, contexto en el cual sus miembros comenzaron a señalar la necesidad de conformar un programa nacional y popular (Brennan y Rougier, 2013).

Asimismo, tal como vastos sectores de la sociedad argentina, la CGE se fue acercando durante estos años progresivamente al peronismo. En mayo

de 1972, la entidad aceptó una invitación del peronismo para asistir a una conferencia destinada a discutir la reforma constitucional y las elecciones que se avecinaban.

La CGE y la CGT formaron un comité conjunto para estudiar los problemas económicos del país. En septiembre de 1972, publicaron un documento que las delegaciones de ambas organizaciones entregaron a varios gobiernos provinciales (Brennan, 1997).

En este escenario, en octubre de 1972 el delegado personal de Perón entregó al gobierno militar un documento denominado “Bases mínimas para el acuerdo de reconstrucción nacional”, que retomaba el programa elaborado por la CGT y la CGE durante ese mismo año. En el plano de la política económica, este documento bregaba por la implementación de los lineamientos del reciente pacto entre ambas confederaciones, y que se pusiera en vigencia el Consejo Económico Social, cuya reconstrucción debía abocarse a la elaboración del ineludible proyecto para la reconstrucción nacional (O'Donnell, 1982).

Al mismo tiempo, Gelbard, con un agudo sentido político, comenzó a viajar seguido a Madrid retomando su vínculo con Perón, con el objetivo de brindar a la CGE la oportunidad de poner en marcha su largamente elaborado proyecto económico (Brennan, 1997). Este planteo en un principio se plasmó en las *Coincidencias Programáticas* de 1972 y un año después en la puesta en marcha del *Plan Trienal para la Reconstrucción y la Liberación Nacional*.

Los lazos entre el peronismo con la CGE y la CGT evidenciaban la configuración de una alianza que sería clave a partir de la asunción del gobierno, y se consolidaron en diciembre de 1972, cuando se elaboró el documento llamado “Coincidencias programáticas del plenario de organizaciones sociales y partidos políticos”.

La CGE se constituyó entonces, junto con la CGT en una expresión político-gremial que buscaba defender los intereses del bloque defensivo, es decir, de la alianza entre los trabajadores organizados y la burguesía local,

orientada a configurar una transformación del modelo productivo y social con defensa del mercado interno y de la producción nacional. Este rol de la central empresaria como gestor de políticas públicas se manifestó también en el documento denominado “Sugerencias del Empresariado Nacional para un Programa de Gobierno”, que elaboró la CGE en marzo de 1973, antecedente del *Plan Trienal para la Reconstrucción y la Liberación Nacional* que pondría en marcha dos meses más tarde el propio Gelbard desde el Ministerio de Economía.

Cabe mencionar la existencia, desde los propios orígenes del tercer gobierno peronista, de una confrontación de la CGE con la Federación Económica de Buenos Aires (FEBA), quien resultó expulsada en abril de 1973 por 88 contra 9 a partir de una acusación de “acción divisionista” por su asistencia en el mes de febrero a un evento auspiciado por la UIA (Blejmar, 2016). Se conformó entonces la Confederación Económica de la Provincia de Buenos Aires (CEPBA), adhiriendo a la CGE nacional.

b. La UIA y su participación en ACIEL

La Unión Industrial Argentina es una de las instituciones más antiguas del país. Desde su conformación en 1887, esta entidad estuvo dirigida por los empresarios más grandes y diversificados, que representaban los intereses económicos dominantes sobre todo de la Capital y de la provincia de Buenos Aires, no solo industriales, sino también agrarios y comerciales, y que incluían tanto a grandes empresas de origen nacional como así también a empresas de capital extranjero. La UIA agrupaba socios individuales y colectivos, es decir, a representantes directos de las empresas, y a cámaras sectoriales y en menor medida regionales (Schvarzer, 1991).

La historia de esta entidad se caracteriza por posicionamientos antagónicos a los primeros gobiernos peronistas, si bien con diversas posturas en su interior. Así, la UIA participó de la Unión Democrática que buscó enfrentar al peronismo en las elecciones del 24 de febrero de 1946, y precisamente en este año ganó el control de la entidad el sector más antiperonista de la agrupación, en detrimento de la fracción más “properonista”. En este contexto, en 1946 el gobierno disolvió a la UIA y se le quitó su personería jurídica, acusándola de haber violado su entidad de entidad no política (Dossi, 2012).

En 1955, mientras la Confederación General Económica era intervenida por el flamante gobierno militar, mediante el Decreto n.º 5236 se le restableció la personería jurídica de la UIA, y se designó como interventor a Pascual Gambino.

A partir de esta etapa y durante toda la segunda ISI que se caracterizó por el impulso a la industria pesada ligada al capital extranjero, tuvo lugar una disputa en el interior de la burguesía, entre el sector más liberal de las cámaras empresarias —que expresaba los intereses de la gran burguesía asociada al capital extranjero— liderado por la UIA; y el sector constituido por los intereses de las pequeñas y medianas empresas, representadas por la CGE.

Luego de la recuperación de la personería gremial de la CGE en 1958, la UIA impulsó a conformación de la Acción Coordinadora de Instituciones Empresarias Libres (ACIEL), entidad de cuarto grado que también incluyó a la Cámara Argentina de Comercio, la Bolsa de Comercio de Buenos Aires y la Sociedad Rural Argentina (Baudino y Sanz Cerbino, 2011; Acuña: 1996). La ACIEL se proponía, fundamentalmente, bregar por la defensa de la empresa privada como motor del crecimiento económico y reducir el tamaño del Estado, rechazando las políticas redistributivas y pidiendo la incorporación del capital multinacional en el proceso de desarrollo (Dossi, 2012). La CGE, en tanto, aglutinó a la posición “nacionalista”. De ambos lados se fomentó la formación de cámaras y su afiliación a una u otra central, lo que acentuó el fenómeno de agremiación.

La asunción de Krieger Vasena —ex miembro de la Comisión de Estudios Económicos de la UIA— como ministro de economía a comienzos de 1967 representó un incremento de la injerencia de la entidad en la formulación de políticas públicas (Schvarzer, 1991).

A diferencia de la CGE, que se opuso prontamente al plan, la UIA avaló la devaluación de la moneda como así también la política arancelaria a partir de la cual se disminuyeron los impuestos a la importación, favoreciendo de esta manera el ingreso de maquinarias para la modernización de los procesos productivos (Baudino, 2012). La UIA apoyó el programa económico, señalando como logros la evolución del sector externo entre los que puede mencionarse los acuerdos stand-by con el FMI, la tesorería norteamericana y bancos de países occidentales, el apoyo crediticio para la realización de importantes obras de infraestructura, y el saldo positivo de la balanza de pagos. Dichos logros externos contrastaban —para su visión— con los magros resultados internos, considerando al Estado como “el único beneficiario de la devaluación” (Niosi, 1967).

En cuanto a los posicionamientos internos, el fallecimiento de su presidente Pascual Gambino en 1961 desató un conflicto interno en la UIA y fue electo Oneto Gaona, quien representaba una tercera línea que era

equidistante entre la línea renovadora, que todavía no contaba con suficiente fuerza, y la línea tradicional, que representaba a la “vieja guardia” de la entidad (Schvarzer, 1991).

En 1967 fue designado Elbio Cohelo, quien resultó reelecto sucesivamente hasta 1974. Uno de los puntos centrales que diferenció su gestión de las anteriores fue la defensa de la producción nacional: Mientras Oneto Gaona alentó el ingreso de capital extranjero casi sin limitaciones, su sucesor defendió una política de mayor regulación de estas inversiones, con el objeto de defender a las empresas nacionales.

Este cambio de actitud puede considerarse respuesta al nuevo ambiente industrial y a la situación política que comenzó a vivirse en el país. En efecto, los militares que sucedieron a Onganía con posterioridad al Cordobazo de 1969, en un clima de creciente efervescencia social y de negociaciones para el retorno de la democracia, implementaron en el plano económico políticas más nacionalistas, que se pusieron en evidencia en la gestión de Aldo Ferrer y que incluyeron una reapertura a los canales de participación de las entidades empresariales de la industria y el agro.

Con respecto a este tema en particular, en los primeros años de la década del setenta la CGE y la UIA comenzaron a ofrecer una posición tendiente a la convergencia. En efecto, en este período, la Unión Industrial Argentina comenzó a señalar la necesidad de crear importantes empresas privadas que fueran eminentemente argentinas. Este discurso no parecía contradecirse con la presencia de empresas de capital extranjero en la entidad ya que, si bien varios delegados de empresas transnacionales comenzaron a retirarse de la Comisión Directiva en esos años, varios de ellos fueron reemplazados por otros representantes de las mismas empresas. De esta manera, el retiro de las empresas extranjeras de la dirección de la entidad se volvía más formal que real. Tal como analiza Schvarzer (1991), resulta probable que esta conducta se debiera a una estrategia de estas firmas frente al caldeado clima político, buscando una posición menos visible

frente a la sociedad al tiempo que se adaptaban a los reclamos generados en las nuevas condiciones sociales, políticas y económicas.

Asimismo, en el interior de la UIA comenzaban a producirse crecientes tensiones entre los grandes grupos industriales ligados al mercado interno y proveedores del Estado, y los sectores y asociaciones relacionados con manufacturas exportables. En este escenario, se produjo un conflicto que tuvo lugar a partir de la demanda de ADIMRA (Asociación de Industriales Metalúrgicos) para que se amplíe el sistema de representación de la entidad y los mecanismos internos de participación. Esta asociación pretendía influir en la política interna de la UIA, para reducir su imagen liberal frente a la proximidad del gobierno peronista (Acuña, 1996).

A principios de los años setenta, frente al cambio en el panorama político que tendría su momento cúlmine en la vuelta del peronismo al poder en 1973, la UIA fue cambiando su posicionamiento político: el 11 de octubre de 1972, se retiró definitivamente de ACIEL y comenzó a discutir con el gobierno de Lanusse los criterios de representación en el Consejo Económico Social (CONES), que el gobierno organizaba, cuestionando que éste invitase a la CGE en detrimento de la UIA (Schvarzer, 1991). No obstante finalmente, como resultado de estos conflictos, el CONES no terminó de integrarse (Acuña, 1996).

Ante el creciente poderío que se vislumbraba que iba a tener la CGE, con el inminente nombramiento de Gelbard como ministro de Economía, muchas cámaras empresarias eligieron optar por la doble afiliación, en la UIA y en la CGE, como una vía pragmática de adaptarse a la nueva realidad. Esto se sumaba al hecho de que la legislación vigente establecía la representación en determinados organismos estatales, por lo que sería la entidad reconocida por el gobierno la que enviaría a su representante. En este nuevo panorama, a diferencia de los años anteriores, la CGE tenía todas las chances de ser la elegida.

c. Las entidades del agro

Dentro del sector agropecuario argentino han convivido históricamente diversas entidades, con distintos alcances, representatividades e intereses sectoriales.

En primer lugar, merece mencionarse a la Sociedad Rural Argentina (SRA), que representa la institución más tradicional del agro argentino, fue creada en 1866 y expresó, desde la misma conformación del país como Estado Nación los intereses de las fracciones más concentradas de la oligarquía terrateniente, con intereses también en industria y finanzas. Es una entidad de primer grado, en el cual la representación del asociado es directa.

A lo largo de su extensa historia, la SRA se opuso sistemáticamente a la intervención del Estado en la economía, tuvo una ideología de carácter fuertemente antiliberal y puso en práctica una defensa irrestricta de la propiedad privada, de la libertad de empresa y de la subsidiariedad del Estado (Lázzaro, 2013a). En este marco, se opuso fervientemente a las políticas de los primeros gobiernos peronistas., y apoyó el golpe de estado de 1955, beneficiándose ampliamente de la devaluación de la moneda, del incremento en los precios mínimos para las cosechas, de la liberación de los precios internos de la carne y de la liquidación del IAPI. La entidad también apoyó el golpe de Estado de 1966, si bien el programa económico de Krieger Vasena, al imponer retenciones cambiarias a las exportaciones suscitó una creciente crítica por parte de la SRA que terminó derivando en una abierta hostilidad⁶⁴.

Otro actor relevante del sector durante el período era Confederaciones Rurales Argentinas (CRA), entidad de tercer grado creada en 1942 que reunía a doce corporaciones regionales de segundo grado, y cubría

⁶⁴ En este mismo sentido operaba el impuesto a la renta normal potencial de la tierra anunciado en 1968, que era percibido (y atacado) como un “nuevo factor de encarecimiento de los costos” (Niosi, 1974).

prácticamente todo el territorio nacional (Baudino y Sanz Cerbino, 2011). La entidad de mayor peso representada en CRA era la Confederación de Asociaciones Rurales de Buenos Aires y La Pampa (CARBAP), que expresaba los intereses de los medianos y grandes productores agropecuarios de la Pampa Húmeda, de producción generalmente diversificada, y que competía por la representatividad de los grandes propietarios con la SRA (Lázzaro, 2013a).

En cambio, la Federación Agraria Argentina (FAA) expresaba los intereses de los pequeños y medianos propietarios agropecuarios y de sectores arrendatarios. La FAA es una entidad de segundo grado, que surgió en 1912 con el denominado “Grito de Alcorta”, declaración de Huelga de Arrendatarios y Aparceros. Esta institución no efectuaba un cuestionamiento frontal de las relaciones sociales de producción, sino que demandaba, fundamentalmente, un incremento en su participación en el ingreso agrícola, así como la obtención de mejores condiciones de arriendo para los sectores que representaba (León y Rossi, 2003b).

Dentro de las entidades del agro debe mencionarse a la Confederación Intercooperativa Agropecuaria (CONINAGRO), asociación nacional de cooperativas agrícolas y ganaderas, que data del año 1956, y que se encontró históricamente orientada hacia la organización de cooperativas en distintos ámbitos de la producción, representando los intereses de las distintas vertientes que conforman el cooperativismo agropecuario argentino (Poggetti, 2020).

Por último, debe señalarse a las Ligas Agrarias, movimiento reivindicativo que surgió a comienzos de los años setenta en las provincias de Chaco, Formosa, Santa Fe, Corrientes y Misiones pertenecientes al noreste argentino. Su surgimiento se encuentra vinculado a la diversificación agropecuaria⁶⁵ que tuvo lugar en los años sesenta de la mano de grandes monopolios asociados al capital extranjero que impusieron las

⁶⁵ Durante el período mencionado se configuraron nuevas áreas agrícolas en las que produjo un auge de la producción de algodón, yerba mate, tabaco y de té junto con un fuerte desarrollo avícola, citrícola y lechero (Peppino, 2020).

modalidades de producción y comercialización, lo cual supuso una devastación de las economías regionales y de subsistencia (Peppino, 2020). Las Ligas se organizaron para hacer frente a esta acuciante situación —en la cual los monopolios se constituyeron como enemigo común— y elaboraron múltiples estrategias de subsistencia a partir de la organización de miles de familias rurales. Éstas se caracterizaron por nuclear a productores a partir de organizaciones de carácter provincial con características bien diferenciadas pero en el marco de una fuerte dinámica de articulación en el plano regional (Galaffasi, 2005) que potenciaba sus reclamos. Con sus luchas y reivindicaciones, con sus medidas de acción directa como los cortes de ruta y las huelgas agrarias, con su discurso antimonopólico y antiimperialista, las Ligas Agrarias desbordaron a las organizaciones tradicionales del agro y tuvieron un importante dinamismo hasta el golpe de Estado de 1976.

ii. La respuesta de las entidades empresarias industriales en 1973 y 1974

La política económica llevada a cabo por Gelbard contó durante los primeros meses de su implementación, con el apoyo de prácticamente todas las entidades empresarias, que incluyó por supuesto a la CGE, aliada formal del gobierno, y también a la UIA.

En efecto, en este período inicial, la UIA se pronunció a favor de la implementación del *Pacto Social*, criticando la política salarial implementada desde comienzos de los años setenta como la causante del fuerte desequilibrio fiscal y de la explosión inflacionaria (Baudino y Sanz Cerbino, 2011). La entidad contribuyó activamente con el plan de estabilización de precios, mediante la convocatoria a los presidentes de cien empresas líderes que formaban parte de esta entidad, con la finalidad de solicitarles una rebaja en los precios de algunos de sus productos de consumo masivo. Como resultado, 180 empresas asociadas a la UIA disminuyeron sus precios con el objetivo de prestar apoyo al plan, con rebajas de entre 7% y 14% (Clarín, 12/06/73).

En paralelo, la UIA ingresó a las Comisiones Sectoriales de Precios, creadas por la Comisión Nacional Asesora de Precios, Ingresos y Nivel de Vida, que se encontraba integrada por el Estado, la CGT y la CGE. Asimismo, el titular de la entidad Elvio Coelho brindó su apoyo en la Asamblea Empresaria realizada el 14 de junio, convocada por la CGE para conseguir el apoyo del empresariado al Acta del Compromiso Nacional (ACN), en la que participaron alrededor de 700 representantes de federaciones, cámaras y nucleamientos empresarios.

También se obtuvieron declaraciones de apoyo al programa económico por parte de Celedonio Pereda (SRA), Sebastián Pérez Tornquist (Bolsa de Comercio), Jorge Sabaté (Unión Comercial Argentina) y Ernesto Mandel (Coninagro), entre otros (Clarín, 15/06/1973).

La única entidad empresaria que desde sus inicios se opuso férreamente a la política de Gelbard fue el CEA, que representó desde su creación en 1967 al capital más concentrado del país, y cuyo consejo directivo estaba integrado tanto por grandes capitales como por ejecutivos representantes de grandes empresas extranjeras (Sanz Cerbino, 2015). No resulta menor que su presidente en 1973 era José Alfredo Martínez de Hoz, presidente del directorio de Acindar, y quien sería luego del Golpe de Estado cívico militar del 24 de marzo de 1976 el ministro de Economía que llevaría a cabo un plan sistemático para desmantelar la ISI, terrorismo de Estado mediante.

a. El surgimiento de la Confederación Industrial Argentina (CINA)

En el contexto de la legitimidad que tenía en sus inicios el flamante gobierno sucedió un hecho inédito en la historia del país: la unificación de la UIA y la CGE en una nueva entidad. El acercamiento entre la UIA y la CGI (rama fabril de la CGE) tuvo lugar la noche anterior a las elecciones del 11 de marzo de 1973. Uno de los documentos cruciales en la institucionalización de este acercamiento fue el acta firmada en el verano de 1974 por Juan José Alfredo Concepción, Eginio Gherardi y Mario Oklander, en representación de la CGI y por Elbio Cohelo, Eduardo Braun Cantilo y Martín Noel, en representación de la UIA. En dicha acta se sostenía:

“Ambas entidades concuerdan en la conveniencia de fusionarse con el propósito de unificar la representación nacional de los industriales”. (...) “Los firmantes manifiestan su coincidencia con los objetivos generales enunciados en materia económica por el superior gobierno y con los propósitos que han originado el acta de compromiso nacional”. (...) “Los suscriptos afirman que esta suma de esfuerzos procura un afianzamiento de la industria de capital nacional, particularmente la pequeña y

mediana empresa y orientar las inversiones hacia el interior del país, como forma de lograr un desarrollo que estructure un país armónico, en un contexto en el que deberán tener vigencia la justicia social, la libertad, las garantías individuales y la democracia como expresiones vitales de una sociedad que pretende consagrar al hombre como destinatario fundamental de todos sus esfuerzos” (La Nación, 23/02/74, “Acuerdo para fusionar la UIA y la CGE”).

En definitiva, lo que se expresa en dicha acta es la aceptación formal absoluta, sin matices, del *Pacto Social* y del *Plan Trienal* por parte de ambas entidades, marco en el que se explicita la necesidad de fusionarse para unificar así la representación de los intereses de los industriales del país.

La voluntad de unificación se ratificó el 29 de abril de 1974, cuando se eligió como miembros del consejo superior de la CGE a tres dirigentes de la UIA, entre los que figura Martín Noel como secretario (Baudino y Sanz Cerbino, 2011).

El proceso de unificación tuvo lugar en el marco de un fuerte incremento de las diferencias internas dentro de la UIA, cuya esencia eran los diferentes posicionamientos entre aquellos grupos industriales vinculados al mercado interno y proveedores del Estado, y aquellos sectores más vinculados con las exportaciones (Dossi, 2012).

La unidad se institucionalizó formalmente en agosto de 1974, a partir de la creación de la Confederación Industrial Argentina (CINA), donde se fusionaron la UIA y la CGI en esta nueva entidad que pasó a constituirse en la representante industrial de la CGE. Este hecho histórico implicó la desaparición de las antiguas denominaciones de las dos entidades industriales y la conformación de un estatuto. De esta manera, luego de casi 90 años, por primera la Unión Industrial Argentina dejaba de existir como tal.

Se designó presidente a Carlos Coquegniot, proveniente de la Asociación de Industriales de Córdoba (ADIC), que mantenía una cierta autonomía relativa de las entidades industriales (Schvarzer, 1991). Además de su presidente, la junta directiva de la CINA se eligió a partir de un acuerdo entre los dirigentes de las dos entidades que formaban parte de ella, y pasó a componerse por ocho miembros, cuatro tradicionales dirigentes de la UIA, y cuatro de la CGE.

Cuadro n.º 8. Dirigentes de la CINA, por entidad de procedencia

Cargo	Nombre y Apellido	Entidad de Procedencia
Presidente	Carlos Coquegniot	ADIC
Vice. 1	Eduardo Braun Cantilo	UIA
Vice 2º	Roberto Favelevic	UIA
Vice 3º	Edmundo Paul	UIA
Vice 4º	Rafael Kohanoff	CGE
Secretario	Pablo Romay	CGE
Pro-secret. 1º	Elías Ramírez	UIA
Pro-secret. 2º	Juan A. Pereyra	CGE

Fuente: Schvarzer (1991).

No resulta menor que, pese a que las tratativas para la conformación de la nueva entidad comenzaron desde los inicios del gobierno peronista, la nueva entidad se oficializó un mes después de la muerte de Perón, cuando el panorama político había cambiado sustancialmente. En este contexto, cuando el *Pacto Social* empezó a flaquear, entidades como la UIA que habían avalado inicialmente, comenzaron a manifestar sus diferencias. Lo interesante de este proceso es que estas diferencias comenzaron a plasmarse en el interior de la CINA, donde convivían la UIA y la CGE.

La CINA no pudo salir nunca, en este marco, del estado de sociedad “en formación”. La propia Unión Industrial Argentina reconoció años más tarde que el gobierno de Carlos Coquegniot al frente de esta entidad entre 1974 y 1976 había sido una cuestión más formal que efectiva, ya que las

relaciones de los dos polos dentro de la entidad fueron siempre muy desencontradas (Unión Industrial Argentina, 1988).

Luego de la renuncia de Gelbard en octubre de 1974 comenzaron a profundizarse los conflictos en el interior de la CGE y de su pata industrial, la CINA, que se analizará en el apartado correspondiente.

b. El sector agropecuario. De la aceptación inicial a la ofensiva

El sector agropecuario apoyó en sus inicios la política de Gelbard. En septiembre de 1973 se firmó el *Acta del Compromiso del Estado y los Productores para una Política Concertada de Expansión Agropecuaria y Forestal*, que establecía que el Gobierno Nacional y los productores y sus organizaciones representativas harían los mayores esfuerzos para llevar adelante una política concertada,

“destinada a incrementar y diversificar la producción, armonizándola con el desarrollo integral del país. Para ello, los productores y los trabajadores rurales tendrán intervención y compartirán con el Gobierno la tarea de formulación y posterior cumplimiento del programa”
(Poder Ejecutivo Nacional, 1973, p. 328).

El acta fue firmada por una gran cantidad de entidades representativas del sector, y como resultado quedó constituida una *Comisión de Política Concertada con el Agro*, que tendría a su cargo el estudio, la consulta y la elaboración de medidas de política agraria y forestal. Ante cualquier propuesta del Gobierno, la Comisión debía emitir su opinión, constituyéndose en una instancia consultiva obligatoria. Si bien la consulta alargaba el trámite, en teoría debía cumplir la función de allanar el camino para la implementación de las medidas, minimizando las resistencias de los actores afectados.

Los integrantes de dicha Comisión tenían un carácter permanente, y pertenecían a una gran cantidad de entidades entre las que pueden mencionarse la FAA, CRA, CONINAGRO, SRA, Federación Cooperativas de Consumo, Unión de Productores Agropecuarios de la República Argentina, Federación Argentina de Asociaciones de Productores de la Industria Forestal, Federación Juventudes Agrarias Cooperativistas Argentinas, así como la CGE y la CGT.

Solo la poderosa CARBAP rechazó ser parte de la misma (Blejmar, 2016; Di Tella, 1983) y se negó a firmar el *Acta de Compromiso*. Su presidente, Jorge Aguado sostenía:

“Preocupa a CARBAP la implementación final de los enunciados del documento, puesto que, sobre la base de sus generalidades, se facilita la aplicación de cualquier tipo de planteo, donde no se define cuál será la participación efectiva de los productores, ni tampoco se han informado con la debida anticipación cuáles han de ser finalmente los precios de las cosechas, con lo que, en este caso, y en el supuesto de que no se compartieran los puntos de vista oficiales para la fijación de esos valores de comercialización, CARBAP, daría su aprobación a una política que posteriormente, debería enjuiciar.” (Aguado, en Sanz Cerbino, 2008, p. 5).

Con excepción de CARBAP, en esta primera etapa el resto de las entidades brindaron su apoyo. Sin embargo esto no suponía una adhesión de estos sectores al programa económico, sino, como sostienen Rougier y Fiszbein (2006), que los mismos se mantenían expectantes, a la espera de un momento más propicio para hacer sentir sus opiniones y pasar a la ofensiva contra el gobierno.

Si bien desde el comienzo hubo disconformidades por el control de los precios, el momento de quiebre llegó con la muerte de Perón, a mediados de 1974, que coincidió temporalmente con el intento de implementación de las medidas, en particular de aquellas asociadas a la estructura de tenencia de la tierra, contexto en el cual no tardó en emerger el conflicto entre los intereses de los sectores sociales implicados (Lattuada, 1986).

Cabe incorporar aquí una anécdota relatada por Giberti sobre los conflictos de intereses a comienzos del gobierno. En los inicios de la gestión de Gelbard, asumió como secretario de Agricultura un hombre de la Federación Agraria, Avelino Strólogo, quien permaneció en su cargo pocos

días, del 28 de mayo de 1973 hasta el 12 de junio del mismo año. Según relata Giberti, Strólogo era gerente general de FACA, una de las principales cooperativas exportadoras de granos, y estaba en el sector conservador de la Federación Agraria. Ante la política llevada a cabo por Giberti de rebaja de los precios agropecuarios como parte sustantiva del control de precios, en un primer momento Strólogo aceptó la rebaja del precio del ganado (luego la FAA se quejó de no haber sido consultada). No obstante, en abierto conflicto de intereses, a Strólogo no le parecieron razonables los precios fijados para los granos, que no eran precios máximos sino únicos, ya que el Estado era el único comprador. Al plantear su desacuerdo en una reunión de Gabinete, tuvo que presentar su renuncia (Ramirez, 2011).

La SRA en cambio no tuvo una respuesta activa ante estas primeras políticas, ya que el temor la llevaba a actuar de forma expectante.

El control de precios en los granos generaba un fuerte malestar en el sector, ya que, producto del control, los productores no podían usufructuar los beneficios derivados del elevado precio internacional de los cereales, duplicándose en dólares para el trigo y el maíz en 1973, mientras que, en contraposición, el Estado sí lograba embolsarse la diferencia. En consecuencia, los productores comenzaron a negarse a sembrar trigo, y el gobierno tuvo que autorizar un pequeño aumento del precio, frente a la amenaza de los productores de utilizar el trigo como forraje para los animales con tal de no cosecharlo al precio oficial (Testa, 1975).

Esta fue la primera fuente de conflicto, suscitada en torno a los precios y por ende al margen de ganancia de los productores en un contexto de suba de los precios internacionales. No obstante, el elemento decisivo que rompió definitivamente los vínculos entre el sector agropecuario y el equipo económico fue el Anteproyecto de Ley Agraria (Testa, 1975), Es a partir de éste, en el marco de la muerte de Perón, que los sectores agrarios pasaron definitivamente a la ofensiva.

A fines de mayo, la Secretaría de Estado de Agricultura y Ganadería de la Nación envió el anteproyecto en consulta a la Comisión de Política

Concertada. La Comisión le dio entrada el 4 de junio, y la giró al Subcomité Específico de Tenencia de la Tierra, que lo trató durante 11 sesiones, entre el 12 de junio y el 18 de agosto.

En el ínterin, el 5 de junio de 1974 el diario la Nación publicó completo el Anteproyecto de Ley. Esta difusión anticipada, que puede considerarse una forma de ejercer presión para que la ley no sea sancionada (IADE, 1974), terminó generando en efecto una fuerte oposición, especialmente por parte de quienes no veían con simpatía la función social de la tierra, cuestión central del proyecto (Giberti, 2003)⁶⁶.

Dos puntos de la ley eran especialmente resistidos por las entidades del sector. Uno de los puntos más resistidos era que se establecía la explotación agrícola comunitaria. Tal como recuerda Giberti:

“Este fue uno de los puntos que despertó el mayor escándalo por parte de la FAA y CRA que poco menos dijeron que se iba a colonizar el país. Porque maliciosamente difundían que esa modalidad iba a ser obligatoria, lo cual la ley no decía. Y curiosamente, la FAA —que toda la vida proclamó la reforma agraria— pidió en la Comisión de Políticas Concertadas, que en lugar de formar explotaciones cooperativas, se dijera que los colonos debían asociarse a cooperativas, que era una cosa totalmente distinta a lo que proponía la ley” (Ramírez, 2011, p. 388)

De esta manera, si bien se difundía que la propiedad agrícola comunitaria tendría modalidad obligatoria, en el anteproyecto estaba solo contemplada para los casos en que las comunidades a las que se iba a adjudicar la tierra tuvieran tradición de trabajo comunitario, caso en el que

⁶⁶ En anteproyecto se encuentra disponible en la Revista Realidad Económica, n.º 51, 1983.

el Consejo Agrario Nacional podría crear explotaciones cooperativas⁶⁷. En estos casos puntuales, la tierra no sería entregada en propiedad individual sino a la gente que conformara la cooperativa en cuestión (Ramírez, 2011).

A esto se sumaba el cuestionamiento a las normas de reorganización parcelaria a partir de la creación de unidades mínimas de explotación, que de hecho beneficiaría a los pequeños productores, pero se tergiversaba expandiéndose el temor de expropiación para los pequeños propietarios:

“...eso también fue utilizado falsamente, como casi todas las argumentaciones, para asustar a los chacareros. ‘Ustedes son minifundistas, la ley los va a expropiar a ustedes también’, le decían a la gente. Pero no les explicaban cómo iban a hacer porque la expropiación no consistía en sacarlos del campo. Una vez que se adquiría la propiedad legal de la tierra, se hacía el plan de redistribución comprando la tierra vecina. Recién después, una vez que estuviera planificada la redistribución en unidades económicas, el asentamiento era definitivo. Eso implicaba que en ningún momento los productores dejaban de poder trabajar sus tierras. Pero la Sociedad Rural y compañía lo presentaban como que iban a ser expropiados y que se iban a quedar sin tierra (Ramírez, 2011, p. 389).

Lo que se buscaba, en definitiva, era sembrar el pánico, crear la sensación de que todo el sistema de propiedad privada propia del capitalismo estaba en cuestionamiento. La expropiación de la tierra tendría lugar sólo en casos puntuales de predios mal explotados y no de forma generalizada, pero suponía una amenaza a la propiedad que no iba a ser tolerado por los productores agropecuarios, que caracterizaron a Giberti como “marxista” (Testa, 1975).

⁶⁷ El Consejo Agrario Nacional era el organismo encargado de aplicar las disposiciones de la Ley Agraria. Sobre esta institución, véase León y Rossi (2003b).

Apenas publicado, la SRA realizó un editorial informado en los Anales de 1974, donde señalaba que no sólo se oponía a la restructuración del sector agrario, sino a sustantivos aspectos de fondo del anteproyecto como la extinción de dominio, la concentración parcelaria y la colonización de tierras. Las políticas delineadas conllevaban, para este posicionamiento, la generación de incertidumbre sobre la producción y la propiedad agrarias. El cuestionamiento al anteproyecto se exacerbó en el Mensaje al Agro de 1974, en el cual la SRA sostuvo explícitamente que éste constituía un “ataque directo a la propiedad” (Makler, 2006)⁶⁸.

El 27 de agosto emitió su opinión la Comisión: aprobaron con modificaciones la mayoría de las entidades, con excepción de CRA y SRA que rechazaron el proyecto. La versión definitiva se elevó al Ministerio de Economía el 24 de septiembre de 1974, solicitando su tratamiento en sesiones extraordinarias. Es en este escenario que se produjo una creciente ofensiva de los sectores más concentrados del agro en contra del anteproyecto, que incluyó solicitadas, declaraciones, asambleas y, en el contexto de crecientes disputas dentro de la alianza gobernante (cuyo centro era precisamente este anteproyecto de ley), el “bloqueo” del mismo desde el interior del Congreso.

Al respecto, resultan elocuentes las reflexiones de Lattuada (1986, p. 263):

“Los sectores que se oponían a la política agraria seguida hasta allí ya se habían apoderado de la mayoría de los aparatos del Estado, ni la Cámara de Diputados, que en su momento se había enfrentado con estos mismos sectores

⁶⁸ Cabe mencionar la anécdota de Giberti (2003) sobre el accionar de la SRA en lo que respecta a esta ley. Giberti recuerda que Celestino Pereda, presidente por entonces de la Sociedad Rural Argentina, le había comentado en un almuerzo protocolar que el proyecto de ley se aprobaría por unanimidad, con la modificación de tres o cuatro artículos. No obstante, al tratarse en la Comisión Nacional de Política Concertada, no tuvo la misma actitud conciliadora. En esta instancia la SRA planteó un rechazo frontal por discrepancias fundamentales, por lo que no participó del tratamiento en particular de cada artículo. En definitiva, el accionar de la entidad suponía la aceptación de palabra, en sus inicios, cuando no tenía la capacidad de oponerse, para luego, en el momento definitorio, poner en evidencia sus intereses, oponiéndose frontalmente, sin matices al mismo.

internos que se habían opuesto a la política agraria, en su conflicto con el Senado por la Ley del monopolio estatal de la comercialización de granos, ni el Poder Ejecutivo, que había cambiado de manos, respaldaban la política agraria. Para este entonces estaban bloqueados por el Poder Ejecutivo más de treinta proyectos”.

En este período, se suscitaron diversos conflictos entre el gobierno y las entidades del agro. En septiembre, tuvo lugar el denominado Episodio de Olavarría, a raíz del acto inaugural de la 42° Exposición de Ganadería, Industria y Comercio, a la que estaba invitado como orador Horacio Giberti.

Juan Becker, secretario de la Sociedad Rural de Olavarría comenzó su discurso con un fuerte tono de críticas al gobierno y a la política agropecuaria, sosteniendo:

“ (...) Es por ello que deseamos puntualizar lo difícil que resulta producir en un ambiente colmado de incertidumbres, donde los hombres y las instituciones somos enfrentados unos contra otros, no porque hayamos errado el camino de la realidad, sino porque los ideólogos de turno quieren satisfacer las expectativas de un grupo humano ocioso, que solamente espera un cambio de situación para revertir el proceso que va desde el régimen de tenencia de la tierra hasta la posesión de bienes que nunca contribuyeron a cimentar; si quienes reclaman este cambio de situación en el país ofrecieran antecedentes de haber elaborado en una pequeña proporción las riquezas que hoy ostenta nuestra Nación, les cabría el derecho de reclamar como lo hacen, pero ocurre que la realidad es totalmente otra y de una actitud evidentemente pasiva por razones de formación y mentalidad, sólo pretende un cambio radical y afortunado, que no son capaces de

obtener con su esfuerzo personal” (discurso disponible en Makler, 2005b).

En ese momento, Giberti se levantó del palco y se retiró, por considerar que los términos del discurso eran agraviantes e insultantes. Este episodio tuvo como corolario una cada vez más ríspida relación entre la Secretaría de Agricultura y las entidades del agro, particularmente la CARBAP, quien “sugería”, en una carta del 19 de septiembre a sus entidades afiliadas, que no asistieran a las reuniones de carácter agropecuario organizadas por el gobierno (Makler, 2005b).

Un mes más tarde, el encuentro fue en otra localidad de la Pampa Húmeda, Chacabuco, y participaron no solo CARBAP sino también la SRA, Confederaciones Rurales del Litoral y delegados de las sociedades rurales del interior. Producto de esta reunión se elaboró el documento denominado “Declaración de Chacabuco”, donde se cuestionaba el anteproyecto por su esencia colectivizante y por su cuestionamiento al derecho de propiedad (Makler, 2006).

En cuanto a la FAA, la entidad apoyó el Anteproyecto de Ley Agraria desde su publicación en la Nación, y divulgó un comunicado en junio de 1974 en el que expresó que éste interpretaba sus reclamos históricos respecto de la propiedad y tenencia de la tierra pero que adolecía de omisiones y deficiencias que debían ser corregidas (Lázzaro, 2013b). Incluso respondió a la Declaración de Chacabuco, rechazando la actitud de CARBAP y de SRA de hostilidad hacia el gobierno. Las Ligas Agrarias, por su parte, en agosto de 1974 en el marco del denominado Parlamento Agrario que había sido creado por el Segundo Congreso Nacional de Ligas Agrarias, con una participación de más de diez mil pequeños y medianos productores, le solicitaron al gobierno la promulgación de este anteproyecto, rechazando la propuesta de la SRA por “antinacional” (Lázzaro, 2013b).

No obstante, estos sectores agropecuarios que inicialmente habían apoyado este proyecto, cuando llegó el momento de prestar apoyo activo a esta iniciativa no lo hicieron. En el caso de las Ligas Agrarias, pese a la

solicitud para que se promulgue la ley, su posición distó de caracterizarse por un apoyo absoluto. Según relata Lázaro (2013b, p. 127): “*en opinión del propio Giberti: ‘[...] siempre objetaron todos nuestros proyectos por poco avanzados. Los apoyaban pero siempre los criticaban’*”. En sus Memorias, el secretario de Agricultura y Ganadería de Gelbard sostenía que “*(...) a los integrantes de las Ligas yo les reconozco que eran gente bien inspirada, aunque para mí hacían macanas, como volcarse mucho al extremismo. Ellos no apoyaban el proyecto de Ley Agraria y decían que iban a hacer un proyecto propio porque el nuestro era muy tibio*” (Ramírez, 2011, p. 388). De esta manera, paradójicamente estos sectores provenientes de la izquierda también eran críticos del anteproyecto porque no iba suficientemente a fondo en la reestructuración del sector, cuestionando la expropiación que suponía un pago en bonos a largo plazo y a favor de una confiscación, que implicaría que no se pagaría nada a cambio por la tierra (Ramírez, 2011).

En el caso de FAA, Giberti recuerda que “*... La FAA algunas veces apoyaba cosas y otras, rechazaba. Por ejemplo en la Ley Agraria rechazaron varios puntos como el de las explotaciones cooperativas –como decía antes-, lo cual era un disparate para la posición histórica de la FAA. Pero al mismo tiempo lo que apoyaban no lo defendían muy calurosamente*” (Ramírez, 2011, p. 386)⁶⁹.

La CGT, por su parte, que había apoyado el proyecto en la Comisión de Políticas Concertadas, en el lapso de pocos días modificó su opinión,

⁶⁹ También resultan elocuentes las palabras de Horacio Giberti con respecto a las cooperativas: “Las cooperativas, -incluida Coninagro- tuvieron una posición muy ambigua y vergonzosa. En un momento, incluso se retiraron de la Comisión con excusas. No sé si lo hicieron a propósito o no, pero coincidió con el momento en que nosotros presentamos el proyecto de Ley Agraria. Ese proyecto tenía casi doscientos artículos, y cuando se pasó a estudio de las subcomisiones pasó a la Comisión central, donde ya las propias entidades en la Comisión de Políticas Concertadas iban a fijar su opinión. Para entonces las cooperativas se reincorporaron -un poco por presiones de Gelbard- y al momento de fijar posición se excusaron argumentando que como se habían alejado de la Comisión no habían podido estudiar el tema. Pero el proyecto de Ley Agraria se había discutido cuatrocientas mil veces en todos lados, habían aparecido en los diarios, las propias cooperativas en forma individual habían opinado a raja cincha. No podían argumentar que no lo conocían. Simplemente no estaban de acuerdo con la ley pero no quisieron decirlo porque dentro del espíritu cooperativo oponerse al proyecto no quedaba muy bien” (Ramírez, 2011, p. 386).

sosteniendo públicamente que “no tenía conocimiento suficiente sobre el anteproyecto en cuestión” (Lattuada, 1986). El 15 de octubre de 1974 emitió un comunicado de prensa, en el que, sin explicar las razones del cambio, proclamaba que la entidad no avalaba el proyecto de Ley Agraria (Giberti, 2003)⁷⁰.

Las reflexiones del propio Giberti dejan en evidencia la falta de apoyo que tenía el gobierno para la aplicación de políticas que bregaban por una reestructuración del sector, lo que resultaba fundamental para el éxito de este tipo de medidas, que generaban un rechazo y una ofensiva furibunda por parte de los sectores más concentrados del agro.

La ruptura entre el gobierno y las entidades empresarias del agro puede vislumbrarse en dos hechos acontecidos en el mes de septiembre de 1974. Por un lado, se produjo la ratificación de una acción por desacato, por parte de Giberti, hacia CARBAP y la SRA de Santa Fe por los telegramas enviados por dichas entidades a la presidencia de la Nación en los que calificaba al Anteproyecto de Ley Agraria como de tendencia “marxista” (*La Nación*, 7/9/1974, “Ratificó Giberti acción por desacato”).

Por otro, CRA decidió retirarse de la Comisión Nacional de Política Concertada con el Agro y el Sector Forestal, a través de una solicitada en la que se señalaba que dicha resolución fue adoptada luego de agotar las instancias para convertir a aquel organismo en un “instrumento útil a la elaboración de una política agropecuaria nacional que promueva el auténtico crecimiento de la capacidad productiva del campo argentino, contemplando el necesario equilibrio económico de todos los sectores de la comunidad”

⁷⁰ Es impactante el contraste con el rol cumplido por la CGT en las Jornadas Agrarias de 1962-1963, en el contexto del Programa Huerta Grande y del Plan de Lucha de esos años. Según analiza Carlos León (2016), esta institución representativa del movimiento obrero tuvo una importancia crucial en la convocatoria a discutir la cuestión agraria del país, vinculado a la función política que asumió en esa etapa y a su preocupación por el desarrollo económico y social. En estas Jornadas, en contraposición a la posición finalmente tomada en 1974, la CGT aportó lineamientos a tener en cuenta para el logro de una discusión profunda del tema y documentos de apoyo a experiencias de Reformas Agrarias en otros países, a partir de la premisa que un proceso de Reforma Agraria debe formar parte ineludible de un proyecto de desarrollo económico.

(*La Nación*, Retirose CRA de un organismo agropecuario, 7/9/1974). En la misma sostenía:

“Ante la evidencia de que la política seguida y la forma como se ha actuado no concuerdan con la intención del extinto Señor Presidente de la Nación, expresada en oportunidad de invitar a la concertación, es que CONFEDERACIONES RURALES ARGENTINAS expone públicamente su desacuerdo con los métodos y propósitos perseguidos por el equipo económico, teniendo en cuenta que no solamente perjudica al sector que representamos, sino a otros de la vida nacional, puesto que, por ejemplo, palmamos todos los días una inflación que se niega; los salarios de nuestros trabajadores han perdido su valor adquisitivo y vivimos un desabastecimiento que también se niega pero que es a todas luces evidente” (*La Nación*, 10/09/74. Solicitada CRA. “Al superior gobierno de la Nación, a los productores agropecuarios del país, a la opinión pública”).

Apenas unos días más tarde, los productores de frutas de la provincia de Río Negro realizaron un paro a modo de reclamo por una retribución justa (*La Nación*, 12/09/74. Actos de protestas de productores de frutas), ante lo cual el Ministerio de Economía les respondió con otra solicitada en la que se les aseguraba que, para corregir la distorsión operada y evitar el desaliento de los productores, el CIFEN⁷¹ adquiriría hasta un millón de manzanas de la cosecha, en la forma y condiciones estipuladas en la Comisión de Política Concertada con el Agro (*La Nación*, 18/09/74, “Solicitada a los fruticultores”). En este clima convulsionado, los trabajadores de la carne publicaron una solicitada en apoyo al gobierno (La

⁷¹ CIFEN (Comercial, Inmobiliaria y Financiera, Empresa Nacional) fue creada en 1949 para la realización de operaciones de financiación, comercio interior y exterior, compra y venta de inmuebles y administración. Su función fundamental consistía en conceder préstamos a las otras empresas de la Dirección Nacional de Industrias del Estado (DINIE) a partir de fondos del conjunto del grupo (Belini, 2007).

Nación, 16/09/1974, “Los trabajadores de la carne de todo el país fijan su posición”).

A partir de la renuncia de Gelbard y de Giberti en el mes de octubre de 1974, apenas unos meses luego de la muerte de Perón y con el cambio en el interior de la alianza gobernante se interrumpió definitivamente la aplicación de estas políticas hacia el sector agrario. Se postergó — indefinidamente— la aplicación del impuesto a la renta normal potencial de la tierra. Giberti fue reemplazado por el ingeniero agrónomo Carlos Emery quien dejó cesante el equipo de técnicos de la Secretaría de Agricultura y Ganadería que habían sido contratados para realizar el estudio de regionalización destinado a implementar el impuesto a la renta normal potencial de la tierra, y que trabajaban junto con los técnicos del INTA (Gárgano, 2015).

iii. El posicionamiento de las distintas entidades durante 1975

a. Respuesta de los empresarios industriales frente al cambio de política económica

La conformación de la CINA tuvo lugar en agosto de 1974, cuando el panorama político ya se había modificado sustantivamente, contexto en el cual, apenas un mes después de su institucionalización la entidad comenzó a hacer explícitos cuestionamientos a la política económica, emitiendo una solicitada en la que se adelantaba la posibilidad de cierre inminente de diversas fábricas de automotores, que atribuía a la falta de provisión de diversos componentes de las unidades ocasionada por problemas gremiales (*La Nación*, 10/09/74, La crisis de la industria automotriz).

El cambio de Gelbard por Gómez Morales acontecido en el mes de octubre acrecentó los problemas internos dentro de las entidades que representaban a la industria y dejó a la CGE en una situación complicada, acorralada entre el gobierno que le exigía apoyo y los grupos empresarios tradicionales que la acusaban de ser parte responsable de la política económica que según señalaban había afectado sus intereses.

En el primer semestre de 1975 se suscitaron una serie de hechos que preanunciaban el fuerte conflicto que iba a producirse en la CGE a partir de mediados de ese año, como consecuencia de los efectos derivados del Rodrigazo.

El primer hito de quiebre tuvo lugar en el mes de febrero de 1975, cuando la CGE se retiró de la Comisión Nacional de precios y salarios, a modo de protesta por las decisiones tomadas desde esta entidad. Un mes más tarde, los cuestionamientos en el interior de la entidad se intensificaron por el proyecto de ley para crear un Fondo Nacional Empresario, que debía alimentarse con una contribución patronal del uno por mil de las retribuciones salariales. Producto del conflicto, se desafiliaron de la CGE varias organizaciones gremiales del interior, como la Federación de

Industriales de Córdoba, el Centro Industrial de Córdoba y la Cámara Comercial e Industrial de Salta (Schvarzer, 1991)⁷².

En el mes de mayo Roberto Blanco y Martín Noel, dos de los miembros tradicionales de la UIA que se habían incorporado como dirigentes de la CGE, presentaron su renuncia y rompieron abiertamente con esta entidad pero no todavía con la CINA, donde permanecían para mantener su poder de negociación (Schvarzer, 1991).

La política económica de shock que implementó Celestino Rodrigo en junio de 1975 contó inicialmente sólo con la adhesión explícita de algunos sectores del empresariado más concentrado: dentro de la industria, únicamente brindó apoyo explícito el CEA, presidido por Martínez de Hoz y conformado por grupos concentrados como Fortabat, Pérez Companc y Techint (Rougier y Fiszbein, 2006).

Frente al Rodrigazo y la fuerte ruptura que significó con respecto a la política de concertación de Gelbard, los dirigentes pertenecientes a la CGE, que ni siquiera habían sido consultados en la elaboración de las medidas, en un primer momento no realizaron declaraciones públicas. La falta de reacción inicial de la Confederación pone de manifiesto el desconcierto de los empresarios nacionales y su incapacidad para oponerse a un gobierno que, en sus orígenes, era su aliado, así como el temor a las reacciones en el interior de la entidad que cualquier pronunciamiento podría desatar (Baudino y Sanz Cerbino, 2011).

Una primera reacción fue la solicitada “Qué defienden los empresarios de la capital” (*El Cronista*, 4/7/75). En este documento de la Confederación General Económica de la Capital Federal, a más de un mes de la asunción del ministro, se señalaba que las medidas económicas adoptadas habían generado inquietud en el pequeño y mediano empresariado nacional,

⁷² Producto de este conflicto, se creó el Comité de Acción Empresaria, cuya conformación, que involucró a CAMARCO, a la UCRA, CRA y a la SRA tenía como objetivo denunciar la medida y recomendar a los empresarios el inicio de acciones judiciales frente a un intento de cobro de dicho aporte. Al descartarse la medida, este comité terminó desapareciendo pero es un importante antecedente previo a la conformación de la APEGE en agosto de ese mismo año (Baudino y Sanz Cerbino, 2011).

provocando restricción crediticia, fuerte incremento de las tasas de interés, incremento de los costos industriales, comerciales y de servicios, problemas de disponibilidad de insumos nacionales e importados, marginación en el comercio exterior y fuerte disminución de las ventas, afectando así la subsistencia de las pequeñas y medianas empresas.

Recién el 9 de julio, a través de su presidente Julio Broner, la CGE hizo pública una declaración a nivel nacional en la que reivindicaba la necesidad de la vuelta a las políticas de concertación. Bregaba así por la recuperación de una política exterior independiente que preservara el poder de decisión nacional, la consolidación de la empresa nacional, la expansión del mercado interno, etc., en definitiva, recuperaba el programa original plasmado en el *Plan Trienal para la Reconstrucción y la Liberación Nacional*.

*“En momentos tan difíciles, la CGE manifiesta su firme vocación democrática y la decisión de participar con todos los sectores sociales y políticos en la implementación y actualización de coincidencias programáticas que sirvan de fundamento a un Proyecto Nacional. Con tal fin, los empresarios nacionales consideran preciso que se convoque a las fuerzas sociales, económicas y políticas para que elaboren nuevas bases y puntos de coincidencia, a partir de la situación real del país en el 9 de julio de 1975. Para que esa convocatoria sea posible en términos de recíproca lealtad hacia la Nación, es necesario que las autoridades constitucionales, las organizaciones sindicales y empresarias y los partidos políticos, consientan los sacrificios indispensables para recobrar el sentido de unidad y concordia nacional”. (“La CGE reivindica la vigencia de la política de Concertación”, *El Cronista*, 9/7/75).*

La demora de un mes para este primer pronunciamiento residía en la falta de un criterio homogéneo en el seno de la CINA, en cuyo interior un grupo proveniente de la UIA apoyaba la mayoría de las medidas del plan Rodrigo. Este grupo, de acuerdo a lo señalado por el diario *el Cronista* había tenido reuniones con la conducción económica para lograr promover una renovación en la cúpula de la CGE. Incluso, habían analizado la posibilidad de intervenir esta entidad, o bien de crear una nueva central empresaria (*El Cronista*, 9/7/75, “La CGE optó por reivindicar su Programa frente al Plan Rodrigo”).

Se iba tornando cada vez más difícil la convivencia entre grupos con intereses fuertemente antagónicos en el interior de la CINA, y se iba consolidando una línea interna muy crítica de las políticas implementadas durante las primeras etapas del tercer gobierno peronista, contexto en el cual, frente a una declaración del presidente de la CGE Julio Broner durante una conferencia de prensa realizada en la sede de la central industrial unificada, acerca de que la situación del país no era tan caótica como se quería hacer creer, un sector de la CINA salió duramente a criticarlo (*El Cronista*, 12/7/75).

En efecto, Braun Cantilo, vicepresidente primero de la CINA, proveniente de la UIA y opositor a las opiniones de Broner, recibió a un conjunto de cámaras y federaciones, a cargo de la presidencia de la entidad y con presencia de otros integrantes del comité ejecutivo, reunión en la que sostuvo un discurso opuesto al de Broner, argumentando:

“ante la generalizada inquietud en torno a las no compartidas impresiones del ingeniero Julio Broner, la CINA no aprobó el temperamento adoptado por el presidente de la CGE, razón por la cual ninguno de los dirigentes de la CINA acompañó a la CGE a la reunión con dirigentes de la central obrera”. De esta manera, la entidad alentaba la “reafirmación de la iniciativa privada como sustento primario del progreso social y material de

la Nación, en oposición a quienes alientan contra los objetivos que se fijaron al fundarse la CINA” (El Cronista, 12/7/75, Un sector de la CINA critica duramente al titular de la CGE,).

En la interna dentro de CINA, en la reunión con Braun Cantilo participaron también Martín Noel y Norberto Blanco, dirigentes que, meses después de su renuncia a la CGE decidieron enfrentar abiertamente a la cúpula de esta entidad, acusando a Broner de no haber efectuado una consulta previa a CINA antes de emitir juicio. La profundización de los enfrentamientos en el interior de esta entidad ponía de manifiesto una crisis de difícil resolución.

Apenas unos días más tarde, el 16 de julio, la CINA calificó como gravísima la situación de las industrias, en una declaración que, de acuerdo a declaraciones periodísticas de la época, representó una negociación entre los sectores provenientes de la UIA y de la CGE.

El 17 de julio la CINA, publicó una solicitada en la que daba cuenta de la gravísima situación económica y su temor de que las autoridades sumiesen al país “en un caos económico y social”. A su vez, la CGE respondió reafirmando su firme vocación democrática y la necesidad de que “se convoque a las fuerzas sociales, económicas, y políticas para que elaboren nuevas bases y puntos de coincidencias”, a lo que agregaba,

“La sociedad argentina enfrenta horas de prueba. Los empresarios somos parte de ella y nos encontramos en medio de un proceso originado en decisiones y comportamientos en los cuales no hemos tenido participación deliberada ni influencia posible” (CGE, Memoria y Balance 1975, en Blejmar, 2016, p. 84).

El 25 de julio, la CGE publicó una propuesta para salir de la compleja situación económica, que consistía en un plan de Emergencia de corto plazo y otro de mediano plazo. En ellos se planteaba la necesidad de retomar el control de los precios, de una política crediticia adecuada, de volver a

detentar el control de los centros de decisión en la esfera productiva, en definitiva, de un Estado con capacidad para liderar de manera concertada el proceso económico y social (*El Cronista*, 25/07/75).

En los meses posteriores al Rodrigazo, los conflictos se fueron agudizando. En agosto de 1975, la difícil situación interna de la CGE se hizo explícita en la reunión del Consejo Superior en Tucumán. La problemática se relacionaba, fundamentalmente, a las diferentes visiones sobre cómo actuar y posicionarse frente a la conflictiva situación económica y social, que en esa coyuntura era particularmente explosiva, caracterizada por un escenario de inflación con recesión, crisis política, violencia y caos social.

En este marco, representantes de La Rioja, Mendoza, Neuquén y Formosa decidieron no asistir a la reunión empresaria en esta provincia, a lo que se sumó la fuerte crítica de Pedro Benejan, presidente de la Federación Económica de Tucumán a la entidad, en nombre de otras cuatro provincias. Catamarca, Jujuy, Salta y la propia Tucumán: “La forma de conducción de la CGE tendrá que cambiar o tendrá que cambiar de conducción”. (Schvarzer, 1991, p. 213).

Se producía así un fuerte debate interno en el seno de la CGE respecto a la declaración sobre la coyuntura económica, sobre si elegir el documento preparado por la CINA o un texto alternativo, elaborado por el Instituto de Investigaciones Económicas de la CGE. Resulta importante señalar que, a estas alturas, según Schvarzer (1991, p. 213) “prácticamente, el único momento de unanimidad se produjo al cierre de las sesiones, cuando el tesorero de la CGE, J. Shaw, propuso ‘un aplauso a las Fuerzas Armadas que actúan en esta provincia frente a la guerrilla La Nación, 4/875’”.

La disputa en el interior del sector empresario se puso de manifiesto en la confirmación de varios lineamientos en 1975:

- En primer lugar, el Movimiento Industrial Argentino (MIA), de origen liberal, liderado por los dirigentes más

tradicionales que estaban recuperando posiciones al interior de la CINA (Dossi, 2012). Su conformación se vincula al rechazo de ex miembros de la UIA a avalar la política de concertación reflatada por el ministro Cafiero en septiembre de 1975, rechazando su firma y proponiendo la formación de este movimiento alternativo para presentar su identidad dentro de la CINA, como si la fusión jurídica no hubiera tenido lugar (Unión Industrial Argentina, 1988).

- Paralelamente a la constitución del MIA, se formó la Coordinadora de las Industrias de Productos Alimenticios (COPAL), no como un lineamiento interno de la UIA sino como una cámara asociada que integraba el MIA, y que se diferenciaba de éste porque mantenía relaciones directas con el sector agropecuario, del que eran su continuidad productiva. Resulta significativo que los formadores de la COPAL habían pertenecido en su mayoría a la UIA hasta 1974, y, a semejanza del MIA, pertenecían también a su corriente hegemónica. Esta entidad se estructuró con el mismo sistema de la UIA, asociando en igualdad de condiciones a cámaras y empresas del sector alimenticio.
- También en 1975 se formó el Movimiento de Unidad Industrial (MUI), que agrupaba a dos organizaciones empresarias de las mayores provincias: FEBA (Federación Económica de la provincia de Buenos Aires) y ADIC (Asociación de Industriales de Córdoba), como así también a ADEBA (Asociación de Bancos de la Argentina), estos dos últimos pertenecientes a la CINA (Blejmar, 2016). En la provincia de Buenos Aires, resultaba explícito el conflicto entre la Confederación Económica de la provincia (CEPBA), que adhería a la CGE nacional y FEBA, antagonista a la misma y expulsada de la CGE en 1973 (*La Nación*, 3/11/75, “Los enfoques económicos de dos entidades empresarias”).

- En agosto de 1975 comenzó a organizarse el Movimiento Empresario del Interior (MEDI) en Tucumán, vinculado a organizaciones empresarias del noroeste argentino que comenzaron a realizar críticas a la CGE luego de la Asamblea de marzo de 1975, orientada por posiciones “desarrollistas”. El MEDI se constituyó oficialmente a mediados de marzo de 1976, en una reunión en San Juan que tuvo la asistencia de las ocho federaciones que venían actuando conjuntamente desde varios meses antes (Schvarzer, 1991).
- También en agosto de 1975, en abierta oposición a la CGE, se conformó la APEGE, organización que nucleó a representantes del campo (SRA, CRA y CARBAP), del comercio (Unión Comercial Argentina) y de la construcción (Cámara Argentina de la Construcción). En APEGE también terminaron confluyendo sectores concentrados de la industria que provenían del CEA, así como industriales disconformes con el posicionamiento de la CGE agrupados en el MUI, el MEDI y la COPAL (Baudino y Sanz Cerbino, 2011, Wermus, 2016).

En los meses subsiguientes, los conflictos y discrepancias entre las distintas organizaciones del empresariado y en el interior de las mismas se fueron intensificando. En octubre se reunió en la ciudad de Resistencia (Chaco) el Consejo Superior de la CGE, con la presencia de más de un centenar de delegados de todo el país. Al cabo de esta reunión, se efectuó una declaración en la que se sostenía:

“Diversos y muy delicados acontecimientos, problemas de raíces y motivaciones distintas, que perduran o se agudizan a través de los días, y desencuentros que se suman en lugar de resolverse, tienen enrarecido el clima de la República. En este

clima la actividad productiva no puede realizarse normalmente y esto agrava, como un nuevo factor negativo el cuadro general”.

En dicha declaración se concluye que

“ratificamos y exhortamos a los demás sectores del quehacer nacional a sumarse a un rotundo sí al crecimiento económico y a la distribución de la riqueza que éste genere. Sí a la productividad, a la inversión y la plena ocupación con contenido social. Sí al orden y a la convivencia democrática, en la plena vigencia de las instituciones. Sí a un claro rumbo con un plan nacional sin primacías sectoriales. Sí a un genuino acuerdo de voluntades en un clima de tranquilidad que el país no solicita, sino que exige” (La Nación, 13/10/1975, “La tranquilidad que el país exige”).

De esta manera, reconociendo la coyuntura económica compleja, la CGE apoyaba el intento del ministro Cafiero de reencauzar un acuerdo social. No obstante, más allá de ese voluntarismo, la entidad evidenciaba tensiones internas en el marco de la crítica coyuntura. En la misma fecha, el periódico *La Nación* señalaba que la CGE enfrentaba una realidad que superaba cualquier posibilidad de espera, tregua o negociación, ya que la mayoría de sus representados se encontraban acosados por “los acumulados factores negativos que ofrece la actual gestión económica oficial” (*La Nación*, 13/10/1975, “Declaración de la CGE”).

Dentro del panorama de pérdida de legitimidad por parte de la CGE producto de la coyuntura, el 31 de octubre de 1975, la COPAL publicó una solicitada en el diario *La Nación* dirigida explícitamente a Julio Broner, a quien acusaba de abusar de la “representación empresaria para pactar en su nombre con Gobierno y CGT”. La solicitada sostenía:

“El Ministro CAFIERO y el Sr. HERRERAS son responsables, en cuanto obran conforme directivas y

mandato y le van a exigir a Ud. Las soluciones que no puede dar intelectual, patrimonial y políticamente.

Intelectualmente: Porque Ud. No está consustanciado con nuestra filosofía empresaria. Día a día se pronuncian sectores como el rural, comercial, construcción, escindiéndose de su núcleo.

Patrimonialmente: Porque Ud. Nos ha conducido a una ruinosa situación que condiciona forzosamente la política de ingresos que reivindica el sector asalariado.

Políticamente: Porque ya perimió el caudal de confianza que le otorgara la administración vigente al 30 de mayo de 1973 y que Ud. usara para medrar en el ámbito empresario, ejercitando toda la gama de presiones y maniobras que le permitieron durar hasta la fecha.

El empresariado nacional hoy no tiene otra cosa que ofrecer a la República que su cuota de sangre, su patriotismo y su menguado potencial económico.

A poco que analice su representatividad concluirá Ud., Ingeniero BRONER, que lo único importante que Ud. puede producir en este momento es: IRSE y dejar paso a una representación empresaria con autoridad para asumir con verdad y responsabilidad el diálogo con Gobierno y las fuerzas del trabajo. Despídase de los abnegados empresarios que hicieron el sacrificio personal de acompañarlo y ¡BASTA!, ¡VÁYASE! (La Nación, 31/10/1975, “BASTA”).

En este contexto de creciente oposición a la política económica del gobierno, a fines de noviembre, el vicepresidente tercero de la CINA Edmundo Paul, proveniente de las filas de la UIA, en una reunión organizada por el Instituto para el Desarrollo de Ejecutivos en la Argentina (IDEA) hizo duras referencias a la situación de los empresarios, sosteniendo

que su estado anímico “debe oscilar entre la perplejidad, la frustración y el desmayo”, cuestionando las “leyes laborales que inducen al rendimiento decreciente”, y con una fuerte crítica a la intervención del Estado, tanto por su intensidad como por “las formas que ha tomado en nuestro país” (*La Nación*, 27/11/75, “El empresario frente a la situación actual”).

Paralelamente, y en un tono menos “belicoso”, la CGE planteaba varios problemas al entonces ministro de economía Antonio Cafiero, entre los que se destacaban el malestar por las leyes recientemente sancionadas, la necesidad de que se concedan créditos para el aumento salarial otorgado al personal de las empresas privadas a partir del 1° de noviembre, la activación de los proyectos de desarrollo industrial y los problemas de expectativas generados por el anuncio de un nuevo incremento salarial, antes de conocer el nivel de deterioro del salario real (*La Nación*, 25/11/75, “La CGE planteó varios problemas a Cafiero”).

En el mes de diciembre de 1975 la CGE realizó una reunión en Mar del Plata, el denominado II Congreso Nacional de la Economía. El día anterior, el entonces ministro de Economía Antonio Cafiero señaló que el Acta de Concertación que se estaba intentando implementar estaba parada, como consecuencia de los problemas internos de la CGE. (Schvarzer, 1991), responsabilizándola así por los problemas de la política económica.

Si bien en la reunión la CGE no mostró abiertamente fisuras internas, una semana más tarde, las federaciones económicas de ocho provincias del NOA⁷³ que conformaban el MEDI, publicaron una solicitada en los diarios porteños en la que se denunciaba abiertamente a la política económica de Gelbard por haber “frustrado” a los argentinos. En la misma se señalaba que

“Convencidos de que los plazos están definitivamente vencidos, y ante la falta de una auténtico y necesario

⁷³ La solicitada estaba firmada por: Federación Económica de Catamarca, Confederación Económica de Jujuy, Confederación Económica de Misiones, Federación Económica de Mendoza, Federación Económica de San Juan, Confederación General Económica de Salta, Confederación General Económica de Santa Cruz y la Federación Económica de Tucumán.

proceso de autocrítica dentro de nuestro Movimiento Confederado por parte de quienes fueron los ejecutores iniciales de esta política, nucleados alrededor del ex Ministro de Economía Sr. José Ber Gelbard, deseamos esclarecer acerca de filosofías económicas que hoy se intenta reflotar, descalificadas por la simple observación de sus desquiciantes resultados”. “[...] estaban dados todos los elementos para iniciar con adecuadas medidas de Gobierno, el gran despegue hacia la Argentina Potencia [...]. Pero en mayo de 1973 comenzó a aplicarse una política económica de neto corte estatizante, que buscando redistribuir una riqueza que no ayudó a generar, condujo al gradual deterioro del aparato productivo. Los resultados están a la vista.” (La Nación, 12/12/1975, Solicitada “Una política económica que frustró a los argentinos”).

Lo significativo de esta declaración es que la crítica se extendía, por primera vez, a la política económica aplicada por todo el gobierno peronista, colocando la raíz de los problemas económicos en el programa de Gelbard de mayo de 1973, y con una caracterización que coincidiría con la que en 1976 tendría José Alfredo Martínez de Hoz, colocando al “intervencionismo estatizante” como la raíz de los problemas económicos del país⁷⁴. También resulta significativo que la crítica provenía de sectores que venían originalmente de adentro de la CGE, con posiciones desarrollistas y no de la UIA o sectores más liberales.

Asimismo, en la parte final de la solicitada, puede observarse un abierto apoyo a las Fuerzas Armadas en el contexto de su accionar en pos de

⁷⁴ En abril de 1976, al presentar el plan económico del gobierno militar, Martínez de Hoz señalaba: “Se abre, señores, un nuevo capítulo en la historia económica argentina; hemos dado vuelta una hoja del intervencionismo estatizante y agobiante de la actividad económica para dar paso a la liberación de las fuerzas productivas”(…).

la aniquilación de la guerrilla, en el marco del denominado “Operativo Independencia”.

“Los empresarios del interior quieren decirle al país, que si bien son duras y amargas las circunstancias que vivimos, es la fe en la República y en nuestra propia capacidad creadora, la que nos dará fuerza y oportunidad para superar los difíciles momentos”.

“Será necesario entonces, que cada hombre asuma en la hora crítica, las responsabilidades constructoras, así como lo están haciendo las Fuerzas Armadas frente a la subversión. PORQUE EL FUSIL POR SI SÓLO NO SERÁ SUFICIENTE, todo argentino, en el marco de sus actividades, ya sea tomando posición, definiendo pensamientos, y superando ese extraño acto de autodestrucción, que tan sutilmente lograron deslizar los extremismos en el pensamiento de los argentinos, deberá ser el protagonista de una auténtica creación de la Patria que todos, con justicia, aspiramos a realizar (La Nación, 12/12/1975, Solicitada “Una política económica que frustró a los argentinos”, mayúsculas en el original).

Apenas unas semanas después, desde la CGE se señalaba la importancia de realizar una convocatoria a los distintos sectores de la sociedad, y rescatar los lineamientos del Acta de *Coincidencias Programáticas* de 1972. Al tiempo que atribuía a la angustiosa situación que atravesaban los empresarios los problemas internos que afrontaba la central, Idelfonso Recalde, ex titular de la CGE y candidato a la presidencia del Consejo Nacional en el mes de abril, señalaba que:

“Es necesario producir las rectificaciones necesarias para retornar a las pautas refrendadas en aquella oportunidad por partidos políticos, obreros y empresarios en aras del fortalecimiento de la unidad nacional en torno de las

instituciones. Solo así habremos de salvar a la democracia que constituye la común aspiración de todos y hoy se encuentra en peligro por la crisis de conducta que nos ha invadido” (El Cronista, 02/01/1976, “Amplia convocatoria de la central empresaria del país”).

Unos días más tarde, la CGE resolvía declarar al empresariado nacional en estado de movilización hasta el 2 de febrero, decisión adoptada por la Comisión Directiva de la entidad en base a una propuesta realizada por la Federación Económica del Chaco, frente a la crisis imperante y la falta de respuestas. Según señalaba el periódico *El Cronista* (13/01/1976), el portador de la propuesta chaqueña señalaba al periódico que

“los empresarios hemos practicado constantemente el diálogo y la concertación, pero no hemos encontrado correspondencia a niveles oficiales. Por no aparecer como golpista (...) la CGE ha guardado un prolongado silencio. Sin embargo, hace unos meses que hemos sido olvidados (El Cronista, 13/01/1976, “La CGE se enfrenta claramente con el gobierno por primera vez desde 1973”).

El intento de reforma tributaria que tuvo lugar hacia finales de enero de 1976 generó una fuerte oposición por parte de la entidad, que criticó duramente los proyectos de leyes impositivas enviadas al Congreso de la Nación, en particular la reimplantación del impuesto a las actividades lucrativas, así como también el mantenimiento de un bajo mínimo no imponible para los empresarios de la tercera categoría, dentro del impuesto a las ganancias; el aumento de la presión tributaria en el impuesto a los capitales y patrimonios; y el establecimiento de un “impuesto a la inflación” (*El Cronista*, 26/01/1976).

En este escenario de creciente descontento empresario, el 28 de enero de 1976 la CGE publicó una solicitada en la que dispuso la movilización empresaria y convocó al Consejo Superior a una reunión el 2 de febrero, para decidir sobre la toma de posición de la entidad y definir los alcances de

la medida de protesta contra una situación económica que consideraban insostenible (*El Cronista*, 28/01/1976). Ese mismo día la APEGE convocaba a una Asamblea de más de 300 empresarios.

Una semana más tarde, la central empresaria presentaba un amplio plan nacional de protesta (*El Cronista*, 04/02/1976), con amplias demandas entre las que se destacaban la necesidad de orden y seguridad jurídica, la modificación de la ley de contrato de trabajo y todas aquellas normas legales que atentaban según su visión contra la productividad, la necesidad de evitar enfrentamientos estériles entre sectores, la reducción de la inflación, la drástica reducción de los presupuestos nacionales, provinciales y municipales, la racionalización de las empresas estatales, la promoción del desarrollo en el interior del país, y la implementación de políticas crediticias activas para las pequeñas y medianas empresas, entre otras.

La CGE publicó otra solicitada el 10 de febrero de 1976, en la que rechazaba la continuación del proceso inflacionario, la desaparición de la pequeña y mediana empresa nacional, la prolongación del “desorden laboral” y el reinado de la seguridad empresaria, y resolvía la movilización de todo el Empresariado Nacional (*La Nación*, 10/02/1976, “Solicitada del empresariado nacional”).

En esta reclamaba:

- Que el gobierno nacional cumpla con su deber de garantizar el orden, el respeto y la seguridad física de los empresarios.
- La modificación de la Ley de Contrato de Trabajo y otras normas legales cuya vigencia atenta contra la productividad y el desenvolvimiento de las empresas.
- La reducción de los presupuestos oficiales y de las cargas impositivas.
- Una política de crédito que respalde la evolución de las empresas – en especial medianas y pequeñas fundamentalmente del interior del país- y el crecimiento del aparato productivo.

- La derogación de las normas legales que traban la producción y la comercialización y, por consecuencia, desalientan la inversión y estimulan la improductividad y la especulación.
- La promoción activa y real de desarrollo del interior.
- La reactivación del comercio exterior.
- Precios retributivos para los productos regionales, en especial los agropecuarios.

Esta declaración junto con el plan de protesta presentado unos días antes pone en evidencia cierta tensión entre dos posicionamientos que pueden resultar contradictorios, al menos en la teoría. Por un lado, la defensa de banderas históricas de la CGE, como la política de crédito a favor de las pymes del interior, el reconocimiento de precios retributivos, la promoción real del interior, etc. Pero por otro, el énfasis en la reducción de cargas impositivas y la modificación de ley de contrato de trabajo, aspectos que responden a otro modelo de desarrollo, el que sería implementado a partir del 24 de marzo de 1976, basado en la reducción del salario real de los trabajadores. En este mismo sentido operaba el pedido de orden y seguridad, que, si bien entendible en el contexto de caos económico y político de la época, era un pedido que terminaba contribuyendo a solucionar el caos “por derecha”, y que así sería impuesto, a sangre y fuego, por el gobierno militar.

Las contradicciones internas de la CGE también se evidenciaban en que cada día se distanciaba más de un gobierno que, a estas alturas, se encontraba lejos de representar sus intereses; pero, por otro, tampoco quería quedar ligada a la ofensiva de los sectores del capital más concentrados, nucleados fundamentalmente en APEGE.

Es en este marco que, el 13 de febrero de 1976, la CGE declaraba las resoluciones a las que había llegado la reunión de la Comisión de Conducción que había tenido lugar dos días. Se declaraba, por un lado, que la CGE no patrocinaba ni adhería al paro empresario convocado por la

APEGE para el 16 de febrero⁷⁵. Por otro, se establecía la “semana de protesta del empresariado nacional” entre el 21 y el 28 de febrero, durante la cual se daría cumplimiento a los actos de protesta que podrían manifestarse a través de comunicados, carteles, apagones y/o paros simbólicos y la realización de actos públicos con la concurrencia masiva de empresarios y toda otra manifestación que cada entidad adherida considere necesaria (*El Cronista*, 12/02/1976). Es decir, la CGE buscaba diferenciarse del paro empresario impulsado por la APEGE, y, a su vez, establecía su propio mecanismo de protesta.

La CINA, por su parte, el 11 de febrero de 1976 publicó una solicitada en la que señalaba que, ante la grave emergencia nacional, el gobierno tenía la obligación de arbitrar con equidad en los conflictos para que el bien común prime por encima de intereses individuales y sectoriales, cuestionando al gobierno por haber desoído los reiterados reclamos de la entidad. A partir del diagnóstico de que la ansiedad por la propia subsistencia de cada sector había superado a las instituciones, estando por encima de la subsistencia de la Nación misma, se concluía:

“Revertir este proceso exigirá claras definiciones y sacrificios de todos. Una vez más es imprescindible deponer toda actitud tendiente a defender solo el interés sectorial por encima del interés de la Nación toda. Deben los sectores estar dispuestos a modificar los mecanismos e instrumentos de Gobierno para crear el marco donde sea posible el juego armónico de los intereses expresados por las instituciones representativas y las distintas expresiones de la comunidad nacional. (...) Solo así será posible crear un clima de trabajo, unión, orden y paz entre todos los argentinos (El Cronista, 11/02/1976, Solicitada “Ante la grave emergencia nacional”).

⁷⁵ El mismo se encuentra descrito en profundidad en el siguiente apartado, denominado “El sector agropecuario pasa a la ofensiva”.

El 24 de febrero de 1976, un mes antes del golpe de Estado, la CINA publicó otro documento en el que argumentaba que el accionar de las autoridades de la CGE era “totalmente alejado del real sentir de las bases empresarias y discordante con el pensamiento de confederaciones específicas y federaciones y confederaciones regionales”. Sostenía también que “el empresariado asiste impotente a una más que culposa pérdida de representatividad de su entidad de cúpula, como consecuencia de un manejo sectario que busca exclusivamente finalidades políticas que la inmensa mayoría de los empresarios no apoyan ni comprenden” (Confederación General Económica: “CINA: Asamblea General Extraordinaria del 24 de febrero de 1976”, Tomo 5-A, en Blejmar, 2016, p. 92).

Esta declaración, firmada por veintitrés personas pertenecientes a la CINA que pertenecían a la dirigencia tradicional de la UIA (Schvarzer, 1991), solicitaba la caducidad de los mandatos de la comisión directiva, poniendo en evidencia el quiebre interno que en el contexto de la descomposición del gobierno y del enfrentamiento en las posiciones en el interior de la entidad no tenía ya ninguna forma de ser dirimido.

Resultan sumamente elocuentes las palabras de Julio Broner en la Memoria y Balance de dicha entidad correspondiente a 1975, donde recapitula la unión entre la CGE y la UIA y analiza con agudeza política sus límites inherentes, vinculados a los intereses contrapuestos:

“Y entonces llegó 1973 y como antes, otra vez las corridas para no quedar fuera del movimiento empresarial que hacía la concertación con el Estado y con los trabajadores. La CGE los aceptó pero no hizo ‘la unidad’ con todos ellos, sino solo con los que auténticamente estaban al servicio de los intereses nacionales. Los otros se quedaron mientras convino a sus intereses. A fines de 1974 dejaron de aparecer. Y en 1975 resurgieron de nuevo pero con esa característica mimética que les conocemos, con otros rostros. Ahora recogen las banderas de la CGE pero desde

afuera. Ahora critican a sus directivos sin tener relación con ellos. Ahora piden renuncias y cambio de dirigentes de una entidad a la que no pertenecen. Así tratan de confundir a la opinión pública. La política es sutil. Raramente atacan a la CGE. Atacan a la política de concertación, que ellos apoyaron, como raíz de los males que se produjeron cuando fue abandonada. Atacan la conducción económica a partir de mayo de 1973, cuando la principal virtud de su actuación fue ajustarse estrictamente a los postulados socio-económicos que la CGE propugnó durante 25 años. Atacan a nuestros dirigentes cuando hacen y cuando no hacen, cuando hablan y cuando guardan silencio. Lo importante no son las causas sino el motivo que los guía: dividir el movimiento del empresariado nacional, debilitarlo, introducir cuñas: Nadie expresa ahora, -con excepción de alguna declaración trasnochada o de la resucitada Aciel-, que la CGE como institución, no sirve, es inconveniente, representa un peligro. Es demasiado importante, demasiado fuerte para ello, entonces se ataca su política, sus hombres. Y se piden cambios. Porque en otras manos, sirviendo otros intereses que no son los que dieron lugar a su creación, la CGE le servirá como herramienta formidable. Es a este juego al que los empresarios nacionales no debemos prestarnos. (...) Cuando ofrecen 'frentes comunes de acción', es para que los empresarios nacionales trabajen para ellos. Porque cuando los resultados de esas políticas se vean, ningún empresario nacional se va a quedar con una sola fábrica de las empresas multinacionales, pero estas ya se están quedando con muchas empresas nacionales. La experiencia no muy lejana de esto debiera servirnos aleccionadoramente. Nuestra lucha, durante todo este año,

ha sido despertar la conciencia de los verdaderos empresarios nacionales. Los que ingresaron al movimiento confederal en 1973 y 1974, debieron aceptar sus estatutos y sus programas; era la condición mínima indispensable. Hemos viajado por todo el país diciendo siempre lo mismo; lo hemos dicho desde Buenos Aires: Queremos la unidad, trabajamos para conseguir la unidad". (Broner, Julio, en CGE, Memoria y Balance, 1975, p. 31, en Blejmar, 2016, p. 82 – 83).

En el contexto de la pérdida de apoyo de la entidad, el 7 de marzo Julio Broner presentó su renuncia a la presidencia de la CGE. El MEDI publicó una declaración una semana más tarde en la que exigía la renuncia de las autoridades de todos los miembros de la conducción nacional del movimiento confederal integrado por las comisiones directivas y consejos superiores de la Confederación General del Comercio, de la Confederación General de la Producción, de la Confederación Industrial Argentina y de la Confederación General Económica (*La Nación*, 15/3/1976).

El 23 de marzo trascendió que la CGE iba a renovar íntegramente su Comisión Directiva, esperándose concretar esos cambios en la Asamblea prevista para el 29 de marzo. No pudo ser posible, al día siguiente se produjo el golpe de estado, una de cuyas primeras medidas fue intervenir la CGE y los organismos que la integraban.

En este contexto, distintas solicitudes publicadas en los primeros meses de 1976 ponían en evidencia una intensa crisis dentro de la CINA.

El 12 de marzo de 1976, miembros de la Comisión Directiva y del Comité Ejecutivo de la entidad presentaban una solicitud al presidente de la entidad, en la se hacía referencia a una solicitud suscripta por algunos miembros de sus cuerpos directivos, donde se difundían discrepancias internas sin haberse agotado previamente las instancias ante los organismos estatutarios. Le solicitaban al presidente que convocara a la Comisión Directiva para que la crisis se resolviera puertas adentro de la entidad (*La*

Nación, 12/03/1976, “Al señor Presidente de la Confederación Industrial Argentina”). El núcleo de la discusión radicaba en el pedido señalado de una asamblea general extraordinaria por parte de sectores provenientes de la ex UIA, para pedir la renovación de autoridades para antes de fines de abril de 1976.

Ese mismo día, estos mismos sectores publicaban la solicitada “Al empresariado Industrial” (*La Nación*, 12/03/1976), en la que reiteraban la solicitud para la convocatoria a Asamblea General Extraordinaria que habían realizado a fines de febrero frente al “fracaso de las actuales autoridades de la Confederación General Económica en su conducción”; reclamaban la caducidad de los mandatos de la Comisión Directiva y de la Comisión Revisora de Cuentas y elección de nuevas autoridades provisorias; y abogaban por la implementación de los estatutos de la CINA.

El documento, firmado por sectores provenientes de la ex UIA entre los que se encontraban Eduardo Braun Cantilo, Elías Ramírez, Roberto Favelevic y Edmundo Paul, concluía que:

“Al no ser aceptada la solicitud de Asamblea General Extraordinaria con el temario aludido, que hubiera permitido una amplia consulta a las bases de la entidad, se ha resuelto elevar los antecedentes a la autoridad competente e iniciar las acciones legales pertinentes a la mayor brevedad posible para defender los intereses de nuestros representados” (*La Nación*, 12/03/1976, Solicitada “Al empresariado Industrial”).

Al mismo tiempo, la CINA era profundamente crítica de la política económica de shock llevada a cabo por Mondelli por estas fechas, considerando que la misma tendría un efecto destructivo y profundamente recesivo. No obstante, en el diagnóstico sobre las causas de la crisis, enfatizaban

“La ausencia de políticas apropiadas en materia de importaciones y exportaciones; un régimen insostenible de

precios que desalentó la inversión; el deterioro generalizado de la productividad, particularmente de la eficiencia estatal y la masiva fuga de capital motivada por la hiperinflación y por la falta de confianza” La Nación, 14/03/1976, “Los industriales argentinos al pueblo de la Nación”).

De esta manera, las causas de la crisis para esta visión se encontraban en la misma política económica inicial peronista, poniendo en evidencia la ruptura con la CGE, entidad que se encontraba subsumida, al igual que la UIA, dentro de la entidad.

El conflicto entre las visiones contrapuestas, y la ofensiva del ala liberal dentro de la CINA, proveniente de las filas de la ex UIA, estaba llegando a su máxima expresión. Ejemplo de ello fue una última solicitada, publicada un día antes del golpe de Estado:

Ante la arbitraria negativa al ejercicio de nuestro derecho de manifestarnos democráticamente en Asamblea Extraordinaria de la Confederación Industrial Argentina (CINA).

Ante la valiente y reiterada denuncia de numerosas entidades sectoriales y regionales de que ha fracasado la conducción de la CGE en la que el sectarismo político e ideológico de sus dirigentes los hizo olvidar la defensa del empresariado.

Ante la imperiosa necesidad de cohesionar al empresariado industrial para poder lograr su correcta y equilibrada ubicación entre los demás sectores de la comunidad.

Queremos

1º) Que las autoridades de CINA sean elegidas mediante una consulta orgánica y pública a todas las Cámaras, Asociaciones y Federaciones Industriales.

2º) Que todo dirigente de CINA responda a una representación legítima y explícita de sus mandantes.

3º) Que las decisiones de CINA resulten del mandato de sus bases tanto sectoriales como regionales.

Esto para que nuestra entidad pueda:

Defender adecuadamente la empresa privada, principal factor del crecimiento económico de bienestar general y elemento fundamental de una real democracia política, afianzando la rentabilidad como base de su existencia y producto de su creatividad, iniciativa y eficiencia,

Asegurar condiciones de mercado competitivas, tanto interna como externamente, asumiendo la existencia del riesgo empresarial dentro del marco del cumplimiento de la ley.

Sostener que la industria argentina no debe depender de concesiones del Estado ni requiere el paternalismo dirigista, intervencionista y colectivizante, cuyas gravísimas consecuencias hoy soporta angustiado el país, que dadas las normas generales, claras y estables, y despojada su actividad de la acción de la burocracia asfixiante, demostrará su capacidad de producción y crecimiento y su vocación de servicio a la comunidad.

Para ello invitamos a todas las entidades industriales a participar al acto de constitución del Movimiento Industrial Argentino (MIA) a realizarse la semana próxima en lugar y fecha que se informarán oportunamente. La

mesa organizadora. (La Nación, 23/03/1976, Solicitada “A los industriales del país”).

Resultaba explícita a esta altura el quiebre definitivo dentro de la CINA y la ofensiva del sector proveniente de la ex UIA en la desestabilización final del gobierno, utilizando un diagnóstico muy similar al que, poco tiempo después, utilizaría la dictadura cívico militar y su Ministro de Economía, Martínez de Hoz. Las referencias al “paternalismo dirigista, intervencionista y colectivizante” resumen claramente esta postura, y el llamado a la constitución del MIA evidencia el fin de la CINA conformada tan poco tiempo antes.

No obstante, el acto de constitución no pudo llevarse a cabo. Al día siguiente de la solicitada, un golpe de estado derrocó al gobierno peronista. El mismo obtuvo una “cálida bienvenida” por parte de muchas cámaras de la UIA. En sintonía, el autodenominado “Proceso de Reorganización Nacional” dejó sin efecto la fusión entre la CGE y la UIA, le devolvió a esta última la personería jurídica y le restituyó sus bienes, y finalmente decretó la disolución de la CGE en julio de 1977, expropiándole todos sus bienes (Blejmar, 2016, Quiles, 2022).

b. El sector agropecuario pasa a la ofensiva

Tras la renuncia de Gelbard, fue tomando fuerza una creciente ofensiva del sector agropecuario contra el gobierno. Hacia fines de 1974 se constituyó el Comité de Acción Agropecuaria (CAA), conformado por SRA, CRA y CONINAGRO, uno de cuyos primeros reclamos fue en torno a la regulación de los precios de los productos del sector por parte de las Juntas de Granos y de Carnes.

A principios de enero de 1975 el gobierno concedió un reajuste de los precios de la hacienda, y reemplazó la aplicación del impuesto a la renta normal potencial de la tierra por un impuesto de emergencia como en 1974 (*La Nación*, 08/01/1975, “El precio de la Hacienda”). No obstante, los miembros del CAA siguieron mostrando preocupación, dado que el aumento resultaba insuficiente, y quedaban cuestiones primordiales sin resolución (Baudino y Sanz Cerbino, 2011).

La militancia de los productores agrarios tanto grandes como pequeños contra el peronismo en el poder retomó con crudeza y de forma creciente a inicios de 1975⁷⁶, y la principal fuente de conflicto durante el período fueron los precios pagados por el gobierno en algunas regiones específicas del país (Testa, 1975). El conflicto con el sector involucró a las distintas entidades representativas del sector, que, a su vez, se disputaban la conducción del descontento de los productores agropecuarios.

⁷⁶ Un minucioso análisis del accionar de las entidades del agro durante este período se encuentra en Baudino y Sanz Cerbino (2011).

El 18 de enero, lideradas fundamentalmente por CARBAP, se realizaron asambleas en distintas zonas para delinear un plan de acción frente a lo que consideraban una acuciante situación del agro. La Asamblea de Bahía Blanca fue presidida por Jorge Aguado, quien efectuó fuertes críticas a la política oficial sobre las carnes y exhortó a los productores a ser más “categóricos” en la defensa de sus intereses, señalando que “corresponde aplicar el estado de alerta económico agropecuario en todo el país” (*La Nación*, 19/01/75, Severas críticas a las políticas de carnes).

La FAA se sumó a los reclamos del sector, y su presidente Humberto Volando también expresó su disconformidad luego de juntarse con el ministro de Economía que ese entonces era Gómez Morales. En este marco, entre el 1º y el 16 de febrero de 1975 se realizó un paro comercial ganadero, medida que fue aprobada por entidades de base adheridas a la FAA con la aceptación de la dirección. El 3 de febrero de 1975, la FAA dio a conocer un comunicado en el que sostenía

“Pese a las interferencias provocadas por entidades vinculadas a la ganadería, interesadas en frenar y confundir las iniciativas de los pequeños y medianos productores, y de las advertencias oficiales, la suspensión de envíos de hacienda al mercado continuará tal como estaba previsto” (...); agregando que la FAA apoyaba firme y solidariamente “esta acción pacífica que en las actuales circunstancias adquiere significado de una fundada protesta” (La Nación, 04/02/1975, Suspensión de los envíos de Hacienda).

La FAA participó también de diversos paros comerciales, en Chaco y Santa Fe en el marco del conflicto por los precios del girasol y en Río Negro y Neuquén por la fruticultura. En Santa Cruz, la Fe, la Federación de Instituciones Agropecuarias de dicha provincia inició protestas en el marco de la crisis del sector lanero, mientras que, a fines de febrero, en varias provincias del país (Corrientes, Entre Ríos, Córdoba, Buenos Aires, Santa

Fe, Chaco y Formosa), la Coordinadora Nacional de Ligas y Movimientos Agrarios realizó un paro de dos días ante la falta de respuestas por parte del gobierno (Baudino y Sanz Cerbino, 2011).

En estrecha vinculación a una disputa por la conducción del movimiento agrario opositor, las corporaciones nucleadas en el CAA no apoyaron el paro comercial ganadero organizado por la FAA, pero participaron activamente en numerosos reclamos y conflictos que caracterizaron al sector, reclamos que incluyeron medidas de fuerza como bloqueos de ruta, cierre de comercios, suspensión de entregas de leche, entre otros (Baudino y Sanz Cerbino, 2011).

Producto de esta escalada, el 3 de marzo el CAA realizó un paro comercial agrario de 24 horas, que constituyó un hito a partir del cual el conflicto comenzó a adquirir una dimensión nacional en detrimento de las medidas anteriores, de carácter regional. Tomando distancia de la ofensiva opositora, la FAA no participó de la medida de protesta, pero emitió una declaración en la que objetó la política agropecuaria del gobierno, y llamó a retomar los lineamientos establecidos en el *Acta de Compromiso del Estado y los Productores* de 1973. El gobierno estableció nuevos precios con el objetivo de destrabar la tensa relación, pero no logró conformar a los productores.

En el mes de abril de 1975, un crítico comunicado de CRA sobre la situación del campo preparaba el terreno para una nueva medida de fuerza. No obstante, ante la negativa de SRA y CONINAGRO debido a que no consideraban que era el momento oportuno, el conflicto terminó con la renuncia de Jorge Aguado al CAA, donde era representante por CRA.

Resulta interesante la apreciación de SRA por medio de su presidente Celedonio Pereda, quien consideraba que todavía no era “el momento” de pasar a la ofensiva desestabilizadora contra el gobierno: “Nosotros no estamos contra un paro, pero creemos que este debe ser realizado en oportunidad y ciertas condiciones que todavía no se han presentado, según

nuestro entender” (*La Nación* 17/05/75, citado por Baudino y Sanz Cerbino, 2011, p. 78).

Tuvo lugar entonces un acercamiento entre CRA y FAA en el marco del cual se convocó conjuntamente a un paro comercial ganadero de tres días para el 19 de mayo, que terminó de sellar la liquidación del CAA. El paro señalado tuvo un alto acatamiento, y la SRA terminó sumándose entre el 4 y el 6 de junio a un nuevo paro comercial que esta vez realizó el Comité de Defensa de la Producción Lechera (CODEPROLE), al cual también adhirieron FAA y algunas cooperativas (Baudino y Sanz Cerbino, 2011).

El contexto post Rodrigazo y la cada vez más fuerte oposición a las políticas gubernamentales llevó a que, en julio de 1975, la FAA, el ala agropecuaria de la CGE, se retirara de esta confederación (Acuña, 1996), poniendo en evidencia la merma de poder político que tenía en esta coyuntura la CGE, en contraposición a las primeras etapas.

Apenas un mes más tarde, en agosto de 1975, se creó la Asamblea Permanente de Entidades Gremiales Empresarias (APEGE), que reunía al sector empresario industrial, comercial y agrario más poderoso. La solicitada de presentación de esta entidad se publicó en *la Nación* el 14 de agosto de 1975, y fue firmada por alrededor de 50 entidades empresarias, entre las que se encontraban la Sociedad Rural Argentina (SRA), las Confederaciones Rurales Argentinas (CRA), la Cámara Argentina de Comercio (CAC) y la Cámara de la Construcción. También congregó a muchos industriales disconformes con la política de la CGE y de la UIA, que aún mantenía un acuerdo formal con la CGE a través de la CINA (Rougier y Fiszbein, 2006), entre los que puede mencionarse la COPAL y el MUI; y entidades que históricamente habían adherido a la CGE como FATAP (Federación Argentina de Entidades Empresarias de Autotransporte de Pasajeros) y FADEEAC (Federación Argentina de Entidades de Autotransporte de Cargas).

De esta manera, en el marco del surgimiento y consolidación de la APEGE, en los últimos meses de 1975 un importante número de

corporaciones empresarias regionales se desafilió de la CGE tal como lo había hecho en julio la FAA, y se sumaron a las filas de la novedosa entidad opositora (Baudino y Sanz Cerbino, 2011). En septiembre se desafiliaron dos entidades vinculadas con la actividad del sector agropecuario la Bolsa de Cereales de Buenos Aires y la Unión General de Tamberos, como consecuencia de lo cual la CGE perdía a las últimas entidades agropecuarias que permanecían bajo su órbita (Baudino, 2011).

Con una efímera presencia histórica de tan solo ocho meses, la importancia de la APEGE radica en que fue la exitosa encargada de aglutinar la oposición de los sectores empresarios al gobierno peronista, conformándose como un polo opositor que desafiaba abiertamente a la CGE, y que a su vez, desgranaba sus bases (Schvarzer, 1991), en el marco del creciente descontento empresario.

Apenas conformada la APEGE, la ofensiva del sector agropecuario comenzó inmediatamente. CRA y FAA convocaron a un paro comercial ganadero de 11 días, entre el 19 y el 29 de septiembre de 1975, del cual participó también CARBAP y adhirieron diversas cámaras de comercio, con apoyo de diputados de la UCR y de otras fuerzas políticas. Si bien la SRA en una primera instancia mantuvo una posición cauta, luego del fracaso de las negociaciones con el Ministerio de Economía también terminó sumándose al paro convocado por las mencionadas instituciones.

Entre el 24 de octubre y el 10 de noviembre tuvo lugar un nuevo paro comercial ganadero, convocado por FAA y CRA y con el apoyo de la SRA. Uno de sus mayores efectos por su alto acatamiento y su duración fue un significativo desabastecimiento y el incremento en los precios de la carne (Baudino y Sanz Cerbino, 2011).

La APEGE caracterizaba la situación del país como una gravísima crisis económica, ética, política y social, y exigía medidas drásticas, entre las que se encontraban la eliminación de los factores jurídicos y sindicales que impedían el aumento de la productividad, el recorte del gasto público y la liberación de precios y del comercio exterior (Sanz Cerbino, 2010).

El 13 de diciembre se realizaron tres asambleas simultáneas con las bases empresarias en Rosario, Bahía Blanca y Córdoba, en las que se revalidó el programa y se pronunciaron discursos importantes representantes por parte de las instituciones que se venían movilizandando como CARBAP, FEBA y SRA.

Resulta paradigmática la declaración de la Asamblea de Bahía Blanca la cual contenía una férrea defensa de la empresa privada y cuestionaba el avance del estatismo, la violencia y la subversión, denunciando que el país se encontraba camino al “marxismo”. La Declaración terminaba declarando el “estado de alerta de los empresarios argentinos ante las graves circunstancias que vive la República”, convocándolos a tomar activa participación “en defensa de los principios, derechos y garantías de las personas y del interés nacional” (Declaración de la Asamblea de Bahía Blanca, en Sanz Cerbino, 2010, p. 14).

El intento por parte del gobierno de sancionar una nueva reforma impositiva derivó en una nueva ofensiva empresaria. La APEGE publicó una solicitada el 20 de diciembre de 1975 en la que se denunciaba este “avance fiscalista”, cuestionando que su finalidad era mantener gastos improductivos que resultaban ajenos al “interés general” y que como consecuencia de la misma se agravaría la situación de crisis y se incrementaría la desinversión. Ésta concluía con una fuerte advertencia:

“La Asamblea Permanente de Entidades Gremiales Empresarias, que ha declarado el estado de alerta de los empresarios, advierte a los Poderes Públicos que la sanción de estas medidas, junto a los desmesurados aumentos impositivos de provincias y municipios, provocará reacciones y medidas que el empresariado no desea pero a las que habrá de recurrir en defensa de su supervivencia” (La Nación, “Solicitada Al País”, 20/12/1975).

La APEGE continuó la ofensiva y convocó a una nueva asamblea empresaria para el 28 de enero de 1976 de la que participaron más de 700 empresarios. El secretario de APEGE Roberto Meoli abrió las deliberaciones sosteniendo:

“Este nucleamiento, sin estructura vertical, sin agremiación compulsiva, sin aportes obligatorios, sin compromisos políticos ha venido a llenar un prolongado vacío en la expresión empresaria global existente hasta su aparición, tras un largo y penoso período en que la única voz que se escuchaba es la que está comprometida con el esquema colectivista, estatizante y demagógico que padecemos, razón y origen del descalabro económico, político, social y moral que amenaza nuestra propia subsistencia como Nación”. (La Nación, “Enérgico reclamo del empresariado”, 29/01/1976).

Entre las medidas propuestas en la Asamblea se destacaban el restablecimiento del orden y la seguridad, la supresión de los obstáculos legales que “afectaban” a la producción, la productividad y la comercialización, (entre los que señalaban, de forma explícita las leyes de contrato de trabajo, de abastecimiento y el control de precios), la facilitación de exportaciones a través de tipos de cambio “realistas” y la detención del proceso inflacionario y la preservación del salario real a partir de una actitud serie y responsable del Gobierno en la administración del gasto público (*La Nación*, 29/01/1976).

Los discursos durante la Asamblea se caracterizaron por una dura crítica hacia la CGE, haciéndola responsable a ella y a Gelbard, su máximo dirigente histórico, por la crisis reinante. En ella se resolvió que si el gobierno en un plazo que podría ubicarse entre una semana y un mes no satisfacía sus reclamos a partir de la modificación de la política económica, se dispondría de un paro general patronal, la suspensión del pago de

impuestos y la retención de cargas fiscales, aportes sindicales y otros gravámenes.

Finalmente, la asamblea otorgó mandato al Secretariado Ejecutivo para convocar a un *lock out* patronal. La fecha fijada fue el 16 de febrero de 1976, día en que el paro empresario convocado por la APEGE con intenciones claramente desestabilizadoras “detuvo” al país. El paro tuvo un significativo acatamiento vinculado fundamentalmente al cierre de comercios, que daba la imagen de que el país estaba prácticamente parado (Blejmar, 2016). En palabras de Horowicz (2005, p. 302):

“el 16 de febrero (...) APEGE lanzó un formidable lock out patronal: todos los quiosqueros, los almaceneros, los comerciantes minoristas y mayoristas, menos los industriales, pararon. La maniobra era habilísima, así sacaban del medio al movimiento obrero y el paro alcanzaba, de todos modos, su objetivo: el país real, cuentapropista, propietario, comercial, pequeño-burgués, estaba contra el gobierno, y el país proletario, peronista, no hacía nada por defenderlo. Isabel alcanzó una perfección increíble: no representaba nada, un fantasma anidaba en la Casa Rosada”.

La fundamentación por parte de la entidad organizadora residía en que la medida de fuerza

“no obedece sólo a la defensa de la empresa privada, sino a los intereses fundamentales del país y de todos sus sectores sociales”. (...) “La inseguridad, el desorden, la falta de productividad y la hiperinflación no perjudican sólo a los empresarios sino también –fundamentalmente- a los obreros que ven peligrar sus fuentes de trabajo y disminuir el poder adquisitivo del salario. (...) Por eso los pequeños, medianos y grandes empresarios realizan este paro. Para que la Argentina retome su camino de grandeza

y nuestros hijos puedan vivir en paz, libertad y con justicia”. (El Cronista, 09/02/1976, “APEGE reitera los motivos del paro empresario del 16)”.

El *lock out* no contó con la adhesión expresa de la CINA ni de la CGE pero sí con el respaldo de un considerable número de corporaciones empresarias regionales, que, en el marco del creciente descontento, se habían ido desafilando de la CGE⁷⁷. La FAA, si bien no se plegó al paro, emitió un comunicado criticando fuertemente al gobierno (Blejmar, 2016).

El 27 de marzo tenían, CRA tenía previsto iniciar un paro total de la actividad comercial ganadera por nueve días, hasta el 4 de abril, al que adhirió también CARBAP (*La Nación*, 20/03/1976 y 23/03/1976). No obstante, dicha medida de fuerza no fue necesaria. Tres días antes de esa fecha, el 24 de marzo de 1976, se produjo el golpe militar que finalmente derrocó al tercer gobierno peronista.

⁷⁷ Baudino y Sanz Cerbino (2011, p. 142) detallan: “Durante las dos primeras semanas de febrero una cantidad importante de corporaciones se desafilieron de la CGE, criticando a su dirección y plegándose al plan de lucha de APEGE. El 6 de febrero se hizo pública la desafiliación de la Liga de Comercio, Propiedad e Industria de Punta Alta y su adhesión al *lock out* del 16. El 7 de febrero la Corporación de la Industria y el Comercio de Bahía Blanca resolvió desafilarse de la CGE en una asamblea en la que se “juzgó severamente” a los dirigentes nacionales por su responsabilidad en la política de control de precios, las leyes de abastecimiento, los códigos de trabajo y por ocupar cargos políticos en el gobierno. La Cámara de la Industria Curtidora Argentina resolvió desafilarse de la CGE y de la CINA (...). También se desafilieron el Centro de Industria y Comercio de Río Colorado, la Cámara Comercial e Industrial de Tandil, la Cámara Empresaria del Transporte Automotor de Pasajeros y la Cámara Argentina de Mercerías y Anexos, entre otras”.

Capítulo 5. Los resultados de la política económica. Evolución de los principales indicadores económicos entre 1973 y 1976

En el presente capítulo se analizan los resultados de la política económica llevada a cabo entre 1973 y 1976, a partir del análisis de la evolución de los principales indicadores económicos.

Una de las cuestiones sustantivas a revisar son las metas establecidas en el *Plan Trienal para la Reconstrucción y la Liberación Nacional*. Éste preveía un considerable crecimiento de la economía entre 1973 y 1977, que debía resultar superior al incremento del consumo, lo que suponía modificaciones en la propensión al ahorro de la sociedad. De acuerdo a estas proyecciones, el crecimiento económico y el desarrollo nacional se encontrarían asociados a un incremento sustantivo en el nivel de la formación de capital (y en particular de la inversión pública).

No obstante, la mayoría de los indicadores económicos más relevantes tuvo una evolución que distó considerablemente de las proyecciones delineadas. Tal como muestra el Cuadro n.º 9, mientras se esperaba un crecimiento anual acumulativo del PBI de 7,3% entre 1973 y 1976, el mismo fue de solamente 1,6%.

Asimismo, en tanto la inversión proyectada era cercana al 12% interanual, la misma, se incrementó menos de 5% durante el período. Resulta significativo también que durante 1973 —que toma en consideración la parte inicial de la gestión de Gelbard— la misma resultó negativa (disminuyendo 7% con respecto al año anterior) mientras que durante el año 1974 tuvo un incremento inferior al 5%, y en 1975 no mostró variaciones. Por último, si bien se preveía una reformulación de las pautas de consumo, que conduciría a un menor incremento relativo del mismo con

vistas a liberar recursos para incrementar el proceso de acumulación, en 1974 el consumo creció muy encima de lo proyectado (8,8%).

Cuadro n.º 9. Proyecciones y evolución real del PBI, la inversión y el consumo, 1973-1976. Tasas anuales de crecimiento y tasa anual acumulativa (en porcentajes)

Año	Consumo		Inversión		PBI	
	Proy	Real	Proy.	Real	Proy	Real
1973	.	3,8		-7		3,6
1974	4,6	8,8	13,2	4,6	7	6,2
1975	4,7	0,4	11,9	0,1	7,5	-0,8
1976	4,8	-7,4	11,9	8,2	7,5	-0,5
TAA 1973-1976	4,7	0,4	12,3	4,3	7,3	1,6

Fuente: elaboración propia en base a datos de FIDE y Poder Ejecutivo Nacional (1973).

En una primera lectura de los resultados, puede sostenerse que uno de los puntos débiles de la política implementada fue la inversión. Sin considerar el año 1976 en el que el gobierno sólo estuvo en el poder menos de tres meses, el incremento de la inversión fue de alrededor del 2% anual acumulativo, performance que como se mencionó esconde comportamientos diferenciados en los distintos años. Es por ello que resulta imprescindible una consideración periodizada de los principales indicadores, ya que los mismos no evolucionaron de forma homogénea durante estos años.

i. El período de Gelbard

A continuación, se analiza el período comprendido entre el segundo trimestre de 1973 y finales de 1974, que abarca la gestión de Gelbard, y se hace hincapié primero en los indicadores más generales y luego, en los sectoriales. Luego, con toda la información previa, se reflexiona sobre las principales debilidades del *Plan Trienal* en términos de las fracciones del capital en que este programa se encontraba sustentado.

Una de las primeras cuestiones a considerar es la evolución del **producto bruto interno**. En tal sentido, resulta sumamente relevante que, durante la gestión de Gelbard, éste tuvo un crecimiento ininterrumpido, que en ciertos trimestres llegó a superar el 6% y que no se alejaba considerablemente de las metas establecidas. Tanto el producto industrial como el agropecuario, en 1973 y 1974 tuvieron incrementos que se encontraban en consonancia con el comportamiento del producto agregado (Cuadro n.º 10).

Cuadro n.º 10. Evolución interanual del PBI sectorial a costo de factores, total bienes y servicios, agropecuario e industrial. Serie trimestral, 1973-1974 (en porcentajes)

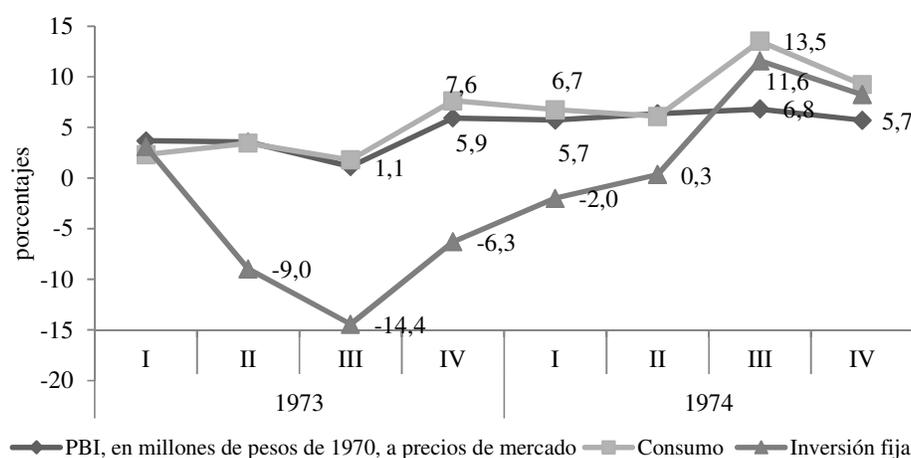
Año	Trimestre	PBI bienes y servicios	PBI agropecuario	PBI industrial
1973	I	3,7	9,8	2,3
	II	3,5	18,2	2
	III	1,1	5,3	2,1
	IV	5,9	9,5	9,3
1974	I	5,7	7,7	5
	II	6,4	4,3	7,1
	III	6,8	3,3	7,3
	IV	5,7	-1,3	4,1

Fuente: elaboración propia en base a datos de FIDE.

No obstante, como se desprende del Gráfico n.º 6, tanto el consumo como la inversión se desarrollaron de manera muy diferente a la prevista:

En cuanto al **consumo**, éste evolucionó durante todo este período positivamente y prácticamente a la par del crecimiento del PBI (incluso en ciertos trimestres por encima de este último), lo que supone el no cumplimiento de la meta de menor crecimiento relativo del mismo establecida en el *Plan Trienal*.

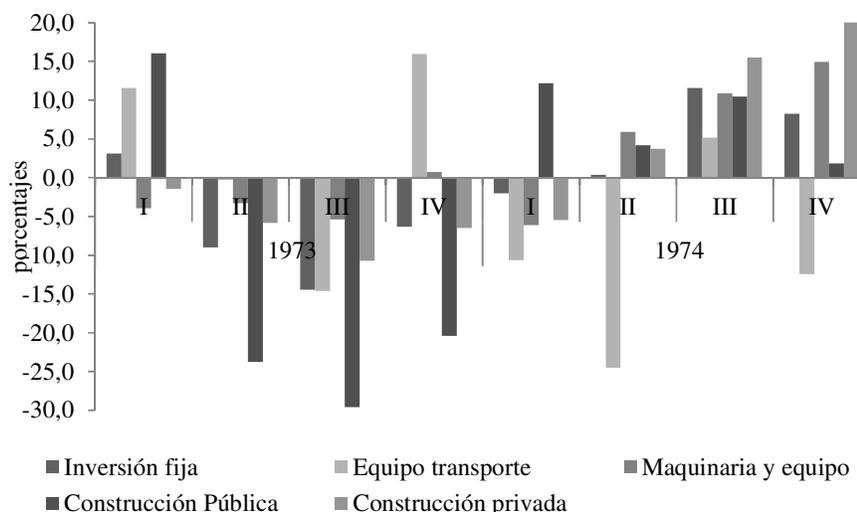
Gráfico n.º 6. Evolución interanual del producto bruto interno, del consumo y de la inversión fija. Serie trimestral, 1973-1974 (en porcentajes)



Fuente: elaboración propia en base a datos de FIDE.

La **inversión**, por su parte, tuvo un comportamiento negativo desde el segundo trimestre de 1973 hasta igual período de 1974, cuando creció solamente el 0,3%. Resulta significativo que todos los componentes de la misma tuvieron caídas a partir de la asunción del nuevo gobierno, destacándose el comportamiento negativo del equipo de transporte dentro de la inversión en equipo durable, y de la construcción pública y privada.

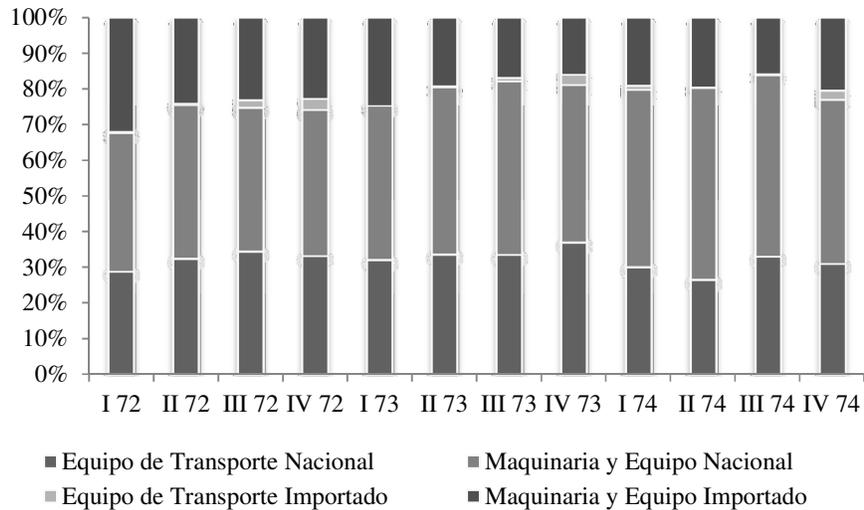
Gráfico n.º 7. Evolución interanual de la inversión bruta fija y de sus componentes. Serie trimestral, 1973- 1974 (en porcentajes)



Fuente: elaboración propia en base a datos de FIDE.

La inversión en equipo durable de producción tuvo un comportamiento diferenciado según su origen, destacándose la retracción significativa de la inversión importada, que fue la que impulsó la caída de este componente. Tal como se observa en el Gráfico n.º 8, esto resultó más acentuado en el caso de la maquinaria y equipo de origen foráneo, con un proceso que resulta anterior al tercer gobierno peronista pero cuya gestión económica acentuó. De pasar de una participación del 33% en el primer trimestre de 1972, la inversión en maquinaria y equipo extranjera comenzó a decaer hasta alcanzar su un 16% del total de la inversión bruta fija en equipo durable de producción en el cuarto trimestre de 1973, y su evolución en precios constantes tuvo, durante todo 1973, caídas superiores al 20%.con un pico en el tercer trimestre (-33%).

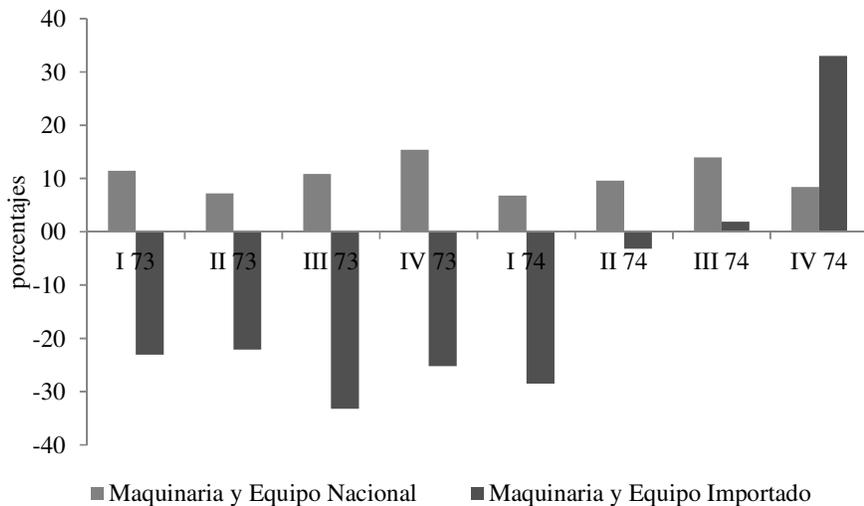
Gráfico n.º 8. Participación de la inversión bruta fija en equipo durable de producción según componentes y origen. Serie trimestral, 1972-1974 (en porcentajes)



Fuente: elaboración propia en base a datos de FIDE.

La contraparte de este proceso fue el incremento de la inversión en maquinaria y equipo de origen nacional, la cual, no obstante, no alcanzó para compensar la merma de la importada (Gráfico n.º 9).

Gráfico n.º 9. Evolución interanual de la inversión bruta fija en maquinaria y equipo, según origen. Serie trimestral, 1973-1974 (en porcentajes)



Fuente: elaboración propia en base a datos de FIDE.

En tal marco, con la excepción recién señalada de la inversión en maquinaria y equipo de origen nacional, puede considerarse que la contracción de la inversión constituía la respuesta inmediata de los empresarios a la política de ingresos implementada, en tanto la misma suponía la restricción de trasladar los incrementos de costos (incluidos los salariales) a los precios. Resulta significativo que incluso en los momentos iniciales, cuando la aceptación empresaria al plan económico era prácticamente unánime, la inversión bruta fija haya tenido una fuerte caída.

La retracción de la inversión ponía en evidencia no sólo el rechazo por parte del empresariado más concentrado sino incluso un bajo acompañamiento por parte de la base de las pequeñas y medianas empresas que formaban parte primordial del proyecto económico. Se confirmaba así la distancia existente entre los intereses concretos e inmediatos de los actores de sus intereses de largo plazo, que se les podría atribuir desde un análisis teórico. Esta retracción en la acumulación de capital afectaba la posibilidad de concretar las metas primordiales del plan económico gubernamental, ya que la misma constituía la base de sustentación de la política redistributiva del ingreso y de la fuerte expansión de la economía y de las exportaciones propuestas por el gobierno.

Otra cuestión sustantiva refiere al análisis de las finanzas públicas, y en particular a la evolución del **déficit fiscal**.

Los resultados del sector público argentino no financiero arrojaron, para 1973, un déficit primario que ascendió al 6,5% del PBI, 1,8 pp. por encima de 1972, mientras que, en 1974, éste se ubicó en torno al 6,6%. El déficit financiero resultó levemente superior (7,5% y 7,7%, respectivamente).

Si se observa la evolución de las cuentas de la Tesorería Nacional, que explicaban buena parte de los movimientos de las cuentas del Sector Público Nacional, se evidencia que durante la gestión de Gelbard —entre el segundo trimestre de 1973 y el tercer trimestre de 1974— el gasto se

incrementó por el equivalente al 3,9% del PBI y el déficit en casi 1,5% del PBI (Di Tella, 1983).

Este mayor déficit se financió básicamente con recursos provenientes del Banco Central, en un contexto en el cual el crecimiento de la economía, la disminución de la inflación y la mejora en la distribución del ingreso impulsaban un aumento de la demanda de dinero. Este aumento de la demanda de dinero permitió absorber la expansión monetaria resultante del financiamiento del déficit fiscal y aumentar el crédito al sector privado a través de redescuentos al sistema financiero. A partir de la reforma financiera implementada por el gobierno los bancos debían mantener un encaje del 100% sobre los depósitos, por lo que no había expansión secundaria de la cantidad de dinero, al tiempo que el crédito era asignado por el Banco Central (Kacef, Robbio y Vitto, 2022)⁷⁸.

En efecto, el gasto aumentó fuertemente en los años del gobierno peronista, en 1974 más que en 1973 (29,5% y 20% respectivamente). Pero los recursos totales también tuvieron aumentos importantes, sobre todo en 1974 (32,7% contra 13,1% en el año anterior) (Cuadro n.º 11). Ese año hubo una extracción de recursos tributarios muy importante, a lo que cabe agregar además que se venía de dos años de baja en los recursos coherentes con el descalabro final de la Revolución Argentina. De esta manera, si bien la situación fiscal venía muy exigida por el lado del gasto desde el primer año de gobierno, ésta era sostenible hasta el año 1974 inclusive. En definitiva, el déficit, si bien en 1973 y 1974 ya era elevado, no estaba fuera de control.

⁷⁸ Este apartado se basa en los avances realizados junto con Osvaldo Kacef y Jorge Robbio en el ámbito de un grupo de trabajo coordinado por Daniel Heymann que culminó en la publicación del capítulo “Conflictividad política e inestabilidad macroeconómica: la economía argentina entre 1973 y 1976” del libro “Medio Siglo entre tormentas: fluctuaciones, crisis y políticas macroeconómicas en la Argentina (1948-2002)”, Eudeba, 2022.

Cuadro n.º 11. Variación interanual de los recursos, las erogaciones y el déficit fiscal, 1972-1975 (en porcentajes)

	1972	1973	1974	1975
Recursos	-10,0%	13,1%	32,7%	-27,5%
Erogaciones	-4,4%	20,0%	29,5%	3,6%
Déficit	19,5%	42,5%	21,3%	90,7%

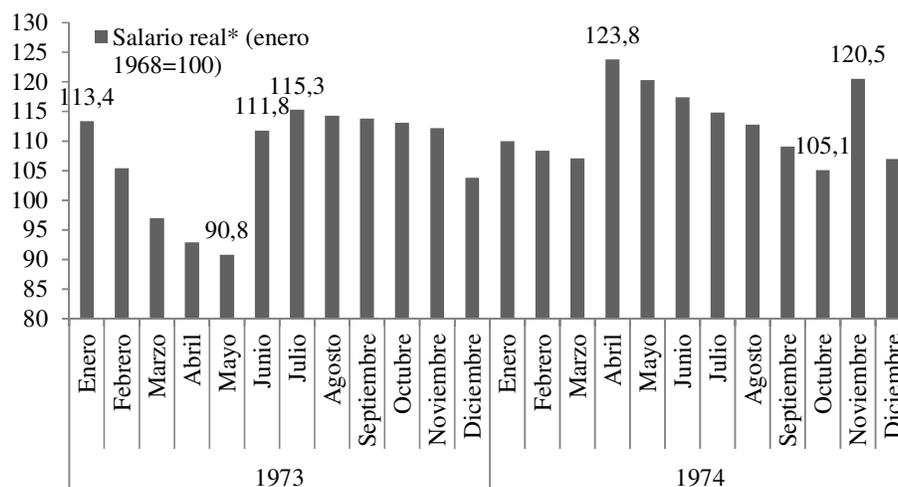
Elaboración propia en base a la Cuenta ahorro-inversión-financiamiento.

Por otro lado, resulta relevante la evolución de varios indicadores en el marco de la política implementada de precios y salarios, que pretendía reducir sustantivamente los niveles inflacionarios y lograr, conjuntamente, un incremento del salario real y de la participación de los asalariados en el ingreso.

La evolución del **salario real** daba cuenta de una cierta estabilización del mismo en la segunda mitad de 1973, luego de que, en el mes de junio, con el incremento inicial en las remuneraciones, se recuperaran los niveles de principios de año (Gráfico n.º 10). Al consistir en una suma fija, este aumento representaba un intento de paliar la fragmentación salarial vigente en el mercado laboral⁷⁹. No obstante, a partir de diciembre de dicho año se produjo una reducción del salario real, marco en el cual los sindicatos presionaron y “consiguieron” incrementos, primero a partir de abril de 1974, y luego, en noviembre de ese mismo año. Estos últimos lograron meramente mantener el poder adquisitivo del salario ya que —como puede observarse— los mismos fueron rápida y crecientemente licuados por el aumento en el nivel de precios. De todas maneras, el salario real de 1973 era aproximadamente 10% superior al de 1968.

⁷⁹ No obstante, como señala De Riz (1987, p. 142), “si bien los incrementos salariales beneficiaron más a los obreros con salarios más bajos, los trabajadores mejor remunerados, en general los más organizados, tuvieron mayor capacidad de negociar acuerdos salariales voluntarios por empresa, al margen del Pacto Social”.

**Gráfico n.º 10. Evolución del salario real. Serie mensual, 1973- 1974*
(base enero 1968=100)**



* Salario básico de convenio de peón

Fuente: elaboración propia en base a datos de Canitrot y Jelín

En tal sentido, como se señaló en el Capítulo 3, si bien durante el primer año de su implementación se logró controlar el incremento del **nivel de precios**, fue precisamente a partir del segundo trimestre de 1974 cuando la inflación comenzó a resultar un “problema” en términos de la viabilidad del esquema económico. La misma se encontraba asociada, tal como sostiene Canitrot (1978), a la renegociación de los Acuerdos de Compromiso de marzo de 1974, situación que —en un contexto de “inflación importada” y de consecuente incremento de costos— reinició en forma exacerbada la disputa por la redistribución del ingreso, dado que los empresarios comenzaron a violar sistemáticamente los precios máximos establecidos y las organizaciones gremiales a luchar por nuevos incrementos salariales que compensaran la creciente inflación.

En otro orden, puede sostenerse que uno de los principales logros del plan económico fue reducir sustancialmente la **desocupación**. Mientras el

Plan Trienal estimaba que la desocupación urbana del año 1973 había sido de 6,2%, en octubre de 1974, la misma fue de tan solo 3,4% (superando así la previsión para dicho año, de 5%, e incluso la de 1975, de 4%). De esta manera, prácticamente se lograba el cumplimiento de la meta de alcanzar el pleno empleo. Ahora bien, de acuerdo a la evolución del producto y de la inversión reseñadas anteriormente, puede sostenerse que ésta se logró a partir de la ocupación de capacidad productiva instalada (y no mediante un proceso de acumulación de capital), lo que, una vez empleada plenamente, y en un contexto de incremento del consumo, implicaba nuevas presiones sobre los precios (Ferrer, 1977). Asimismo, la baja tasa de desocupación puede vincularse a las nuevas disposiciones sobre despidos que se derivaban tanto de la Ley N° 20.615 de Asociaciones Profesionales, que impedía el despido de los trabajadores que ocupasen cargos electivos o representativos en asociaciones profesionales de trabajadores con personería gremial; como de la Ley n.º 20.744 de Contrato de Trabajo, que ampliaba los derechos laborales, otorgando estabilidad en el empleo).

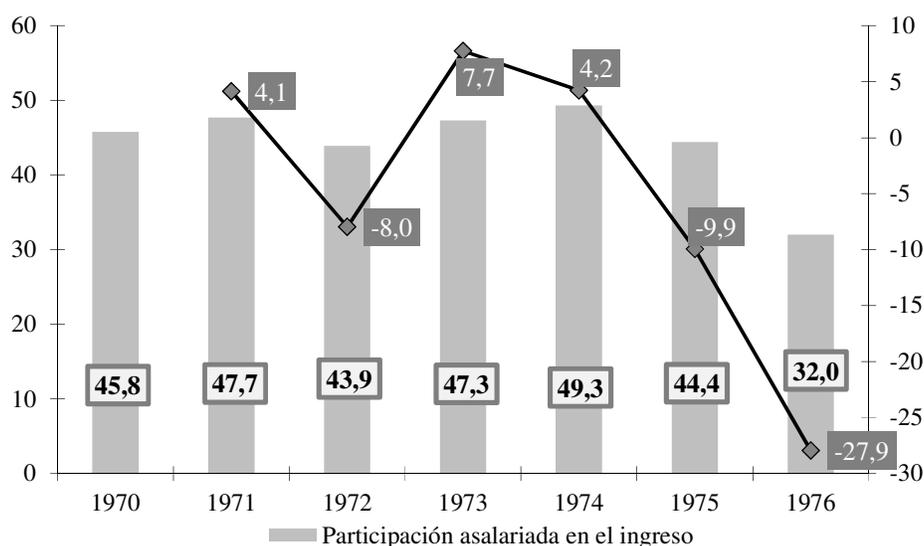
Por su parte, resulta sumamente relevante evaluar lo acontecido con la **distribución funcional del ingreso**, ya que uno de los objetivos primordiales del proyecto económico y político gubernamental era incrementar la participación de los asalariados. Si bien existen estadísticas oficiales hasta el año 1973 (El “Sistema de Cuentas del Producto e Ingreso de la Argentina”, publicación del BCRA que data de 1975, y cubre el período 1950-1973); al haberse discontinuado la serie, se utilizó la serie de Orsatti (1983), que reconstruye la totalidad del período⁸⁰. Esta serie establece, para el año 1974, una participación muy superior a la del último año de la serie oficial señalada.

Al respecto, Lindenboim, Graña y Kennedy (2005, p. 8) señalan: “Hasta el momento, no hemos podido encontrar la justificación metodológica y/o la explicación analítica de tal diferencia. Sólo habría que

⁸⁰ Se decidió no empalmar la serie oficial con otros datos (como los reconstruidos por FIDE (1983) para 1974-1982, dado que dicho empalme abarca precisamente el período a analizar.

tener presente la política de concertación impulsada por el ministro José B. Gelbard desde mayo de 1973, que subsistió durante parte de 1974". En tal marco, resulta relevante que en 1973 y 1974 la misma se incrementó, llegando a representar en este último período prácticamente el 50% del ingreso.

Gráfico n.º 11. Participación asalariada en el ingreso. Serie anual, 1970-1976 (en porcentajes y evolución interanual)

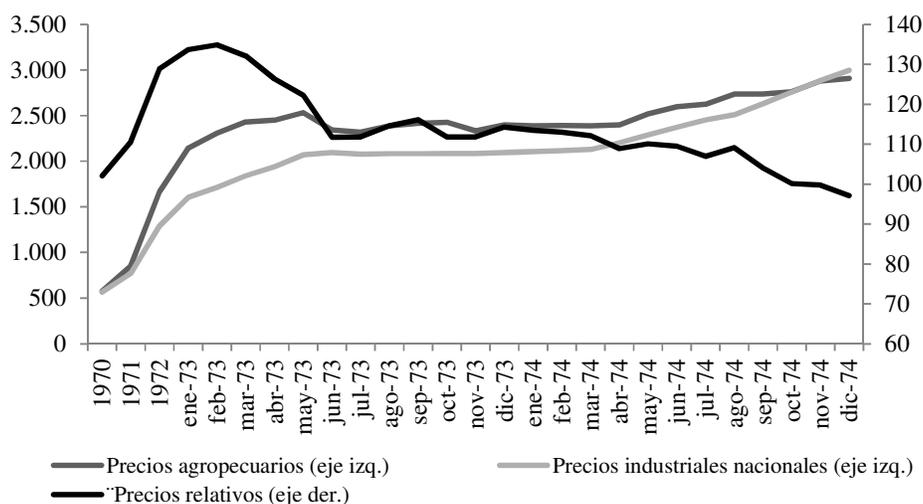


Nota: se tomó en consideración la versión "habitual" de la distribución del ingreso, en pesos corrientes o con sueldos y salarios y producto deflactados por índice de precios

Fuente: elaboración propia en base a datos de Orsatti (1983).

Por su parte, los **precios relativos** entre los productos agropecuarios e industriales, a partir de mayo de 1973, favorecieron sensiblemente a los industriales como consecuencia directa de la política de precios e ingresos llevada a cabo (BCRA, 1974), comportamiento que continuó en 1974 y llegó a su punto cúlmine en el mes de diciembre, cuando éstos sobrepasaron el nivel de los agropecuarios (Gráfico n.º 12).

Gráfico n.º 12. Evolución de los precios al por mayor agropecuarios, de los precios al por mayor no agropecuarios (industriales) nacionales, y de los precios relativos. 1970-1974, con serie mensual desde enero de 1973 (índice 1960=100)



Fuente: elaboración propia en base a memorias del BCRA.

Cabe decir que esta disminución de los precios relativos agropecuarios se producía luego de incremento significativo de los años 1971 y 1972, y que el nivel correspondiente a 1974, de acuerdo a lo señalado por BCRA (1975) se situaba en el promedio de los últimos 15 años. No obstante, en el marco de la política de redistribución de ingresos peronista, esto era percibido como un desaliento a la producción agropecuaria y que actuaba en detrimento del objetivo de incrementar los saldos exportables.

Los precios de los productos provenientes del exterior, por su parte, aumentaron en una proporción mayor que los nacionales, vinculado a la inflación importada, proveniente de los países industrializado (BCRA, 1974 y 1975).

En lo que respecta al **sector industrial**, en el *Plan Trienal* se establecía que, en estos años, tenderían a aumentar relativamente en mayor medida aquellas actividades que tuvieran una mayor productividad del capital (Poder Ejecutivo Nacional, 1973). No obstante, la evolución del producto bruto industrial da cuenta de que entre los sectores industriales que

más crecieron en 1973 y 1974, se encontraban aquellos destinados a la producción de bienes de consumo no durables y de demanda masiva como es el caso de Textil, Vestido y Cuero y de Alimentos, Bebidas y Tabaco, lo que se encuentra vinculado al incremento de la participación de los asalariados en el ingreso y al aumento del consumo.

En contraposición, sectores como Industrias Metálicas Básicas o Química y Otras, tendieron a crecer muy por debajo del conjunto de la industria, particularmente en 1974. Una excepción fue el caso de Maquinaria y Equipo, componente fundamental del rubro industrial que no sólo fue el que tuvo mayor participación, sino que también detentó un buen dinamismo durante todo el período de Gelbard pero que en 1974 resultó inferior a los bienes de consumo no durables (Cuadro n.º 12).

Cuadro n.º 12. Evolución del PBI industrial a costo de factores. Nivel de sus componentes. Serie trimestral, 1973-1974 (en millones de pesos a precios de 1970 y porcentajes)

Año	Alimentos, bebidas y tabaco	textil, vestido y cuero	Madera y muebles	Papel impreso y editoriales	Química y otras	Minerales no metálicos	Industrias metálicas básicas	Maquinaria y equipos	Otras industrias manufactureras	Total Industrias
1973	4.779	2.950	466	1.333	3.533	1.225	1.314	6.826	1.664	24.089
I	4.919	2.458	432	1.225	3.218	1.178	1.166	5.654	1.503	21.753
II	4.618	3.006	485	1.325	3.597	1.258	1.337	7.025	1.680	24.332
III	4.513	2.962	480	1.354	3.566	1.220	1.367	7.025	1.670	24.157
IV	5.065	3.372	467	1.426	3.751	1.245	1.384	7.600	1.803	26.113
1974	5.202	3.255	534	1.415	3.343	1.320	1.349	7.325	1.762	25.504
I	5.367	2.796	430	1.302	2.928	1.205	1.307	5.930	1.579	22.843
II	5.109	3.441	496	1.434	3.549	1.383	1.290	7.561	1.800	26.063
III	4.991	3.399	575	1.425	3.438	1.343	1.359	7.605	1.792	25.928
IV	5.340	3.383	634	1.498	3.457	1.348	1.440	8.202	1.877	27.181
Variaciones interanuales (%)										
1973	1,7	1,9	0,6	5,7	6,8	-6,0	4,4	7,0	3,9	4,0
I	0,8	-3,5	0,9	5,5	7,2	-3,4	6,2	3,4	2,2	2,3
II	0,2	-3,4	1,3	5,1	5,6	-3,8	5,8	3,8	2,0	2,0
III	-0,1	-2,1	1,7	2,7	4,1	-9,1	1,9	6,6	2,1	2,1
IV	5,7	16,2	-1,1	9,4	10,5	-7,2	3,8	13,4	9,3	9,3
1974	8,9	10,3	14,6	6,2	-5,4	7,8	2,7	7,3	5,9	5,9
I	9,1	13,8	-0,5	6,3	-9,0	2,3	12,1	4,9	5,1	5,0
II	10,6	14,5	2,3	8,2	-1,3	9,9	-3,5	7,6	7,1	7,1
III	10,6	14,8	19,8	5,2	-3,6	10,1	-0,6	8,3	7,3	7,3
IV	5,4	0,3	35,8	5,0	-7,8	8,3	4,0	7,9	4,1	4,1

Fuente: elaboración propia en base a datos de FIDE.

En este contexto, la productividad de la mano de obra en la industria se mantuvo prácticamente constante durante el período (creció 0,3% en 1973 y disminuyó 0,6% en 1974), dado que tanto el volumen físico de la producción industrial como los obreros ocupados en el sector tuvieron incrementos similares (Cuadro N° 13).

Cuadro n.º 13. Evolución del volumen físico de la producción, los obreros ocupados, las horas-obreros trabajadas, la productividad del trabajo y la productividad horaria de la mano de obra en la industria manufacturera. Serie trimestral, 1973-1974 (en índice base 1970=100 y porcentajes)

	Volumen físico de la producción (I)	Obreros ocupados (II)	Horas-obrero trabajadas (III)	Productividad del trabajo (I/II)	Productividad horaria de la mano de obra (I/III)
1973	116,80	108,60	108,90	1,08	1,07
Tr. I	105,60	110,20	100,40	0,96	1,05
Tr. II	117,30	108,10	111,40	1,09	1,05
Tr. III	117,00	106,40	111,30	1,10	1,05
Tr. IV	127,10	109,60	112,60	1,16	1,13
1974	122,70	114,80	114,00	1,07	1,08
Tr. I	109,50	116,00	106,00	0,94	1,03
Tr. II	126,20	114,80	118,70	1,10	1,06
Tr. III	124,60	112,30	113,80	1,11	1,09
Tr. IV	130,50	116,00	117,60	1,13	1,11
Evolución interanual (%)					
1973	3,5%	3,2%	2,9%	0,3%	0,6%
Tr. I	2,0%	1,1%	0,8%	0,9%	1,2%
Tr. II	1,6%	2,5%	1,9%	-0,9%	-0,4%
Tr. III	0,9%	3,6%	2,9%	-2,6%	-1,9%
Tr. IV	9,3%	5,6%	6,0%	3,5%	3,1%
1974	5,1%	5,7%	4,7%	-0,6%	0,4%
Tr. I	3,7%	5,3%	5,6%	-1,5%	-1,8%
Tr. II	7,6%	6,2%	6,6%	1,3%	1,0%
Tr. III	6,5%	5,5%	2,2%	0,9%	4,2%
Tr. IV	2,7%	5,8%	4,4%	-3,0%	-1,7%

Fuente: elaboración propia en base a datos del CEP.

De esta manera, en estrecha vinculación con la baja de la inversión, dentro del sector industrial no se logró un incremento de la productividad del trabajo. En tanto, la productividad horaria en la industria (indicador que mide la relación entre el volumen físico de la producción y el índice de horas trabajadas) se mantuvo prácticamente estancada en 1973 y 1974.

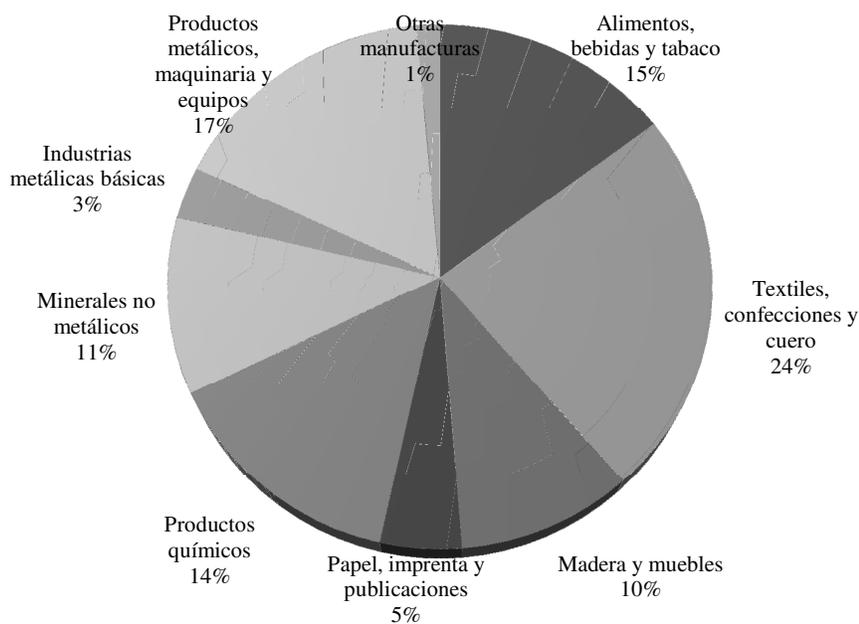
En consonancia con esta evolución, durante el período los salarios reales se incrementaron por encima de la productividad del trabajo, tendencia que comenzó en 1969 y continuó hasta 1974 y que

implicó una importante reducción de la rentabilidad empresarial (Arceo, Monsalvo, Schorr y Wainer, 2008).

Por su parte, del total de proyectos aprobados entre la promulgación de la Ley N° 20.560 de Promoción Industrial y 1983, la gran mayoría se presentaron en este período: entre 1973 y la instauración de la dictadura militar de 1976 hubo 277 presentaciones, prácticamente el 80% de las mismas durante el año 1974. En consonancia con el objetivo de otorgar apoyo estatal a aquellas unidades productivas consideradas prioritarias, cabe destacar la importante proporción de proyectos destinados a industrias productoras de bienes intermedios y de capital (Gráfico N° 13). No obstante, el primer rubro en importancia fue Textiles, confecciones y cuero en tanto Alimentos bebidas y tabaco también tuvo una participación significativa⁸¹.

⁸¹ Resultan relevantes las diferencias con los proyectos aprobados con posterioridad a la dictadura militar de 1976, tanto dentro de Ley N° 20.560 como de la Ley N° 21.608, señaladas por Azpiazu (1986, p. 40): “es en el marco de la política económica del ‘proceso’ donde se manifiesta una clara representación relativa de industrias como la alimenticia y la textil (entre ambas alcanzan a concentrar el 49,4% del total de las presentaciones; porcentaje que, en el período diciembre de 1973 a marzo de 1976, era de 38,6%)”.

Gráfico n.º 13. Proporción de proyectos con promoción presentada entre 1973 y marzo de 1976 en el marco de la Ley 20.560, que fueron aprobados entre 1973 y 1983, según divisiones industriales (en porcentajes)



Fuente: elaboración propia en base a Azpiazu (1986)

En lo que respecta al **sector agropecuario**, éste tuvo, al igual que la industria, un comportamiento positivo durante el período. Tanto el subsector agrícola como el pecuario crecieron, con la excepción de este último en el cuarto trimestre de 1974, cuestión vinculada a una coyuntura internacional específica: el cierre de los mercados europeos para las exportaciones de carnes bovinas, que redundó en una caída del PBI agropecuario en el cuarto trimestre de 1974, de 1,3%, traccionada por el subsector pecuario, que disminuyó 2,2%.

En 1973 y 1974 se destacó especialmente el dinamismo del subsector agrícola (17,6% y 5,5%, respectivamente), vinculado a buenos rendimientos y al incremento de la superficie sembrada. Según datos del BCRA (1974) dicha superficie alcanzó, en la campaña 1972-1973, los 20,9 millones de hectáreas (8,9% de incremento con respecto a la precedente), resultado tanto

de las buenas condiciones como de los precios agrícolas (en relación al índice de precios para producir y en términos de precios del ganado vacuno). Tanto en 1973 como en 1974 se destacó especialmente el incremento de la producción de maíz, sorgo y soja, vinculado a los mayores rendimientos. En cuanto al trigo, si bien en 1973 se incrementó la superficie sembrada y los rendimientos, en 1974 hubo una reducción del área sembrada que no pudo ser compensada por la mayor productividad (BCRA, 1974 y 1975).

El subsector pecuario también creció si bien significativamente por debajo del agrícola (3,1% y 1,4%), teniendo lugar un aumento de existencias de ganado vacuno tanto en 1973 como en 1974⁸². No obstante, y en estrecha vinculación a la creciente oposición de los productores agropecuarios a la política de precios implementada, cabe mencionar que la faena clandestina asumió importancia desde mediados de 1973, así como también la salida por vía del contrabando a países limítrofes de ganado en pie (Treber, 1977).

En lo que respecta al **comercio exterior**, si bien el año 1973 había tenido un superávit comercial superior a los 1.000 millones de dólares; a partir del tercer trimestre de 1974, vinculado a la modificación abrupta del escenario internacional, la balanza comercial se tornó deficitaria.

El significativo incremento de las importaciones durante el período se encuentra asociado fundamentalmente al aumento de los precios de las mismas, como consecuencia del cambio señalado en el contexto económico mundial (en dicho año, las importaciones medidas en cantidades crecieron solo 6%), lo cual puso en evidencia cierta dependencia de la compra externa de insumos para el funcionamiento de la actividad industrial del país, lo que se sumaba a una creciente demanda especulativa por parte de los empresarios industriales que aprovechan el congelamiento del tipo de cambio para acumular *stocks* (comportamiento vinculado a las crecientes expectativas de devaluación).

⁸² En la memoria del BCRA de este último año se rescataba que, pese al deterioro de los precios relativos que había sufrido la actividad en dicho año, se contaba con el mayor número de cabezas de la historia de la ganadería del país.

Asimismo, en el tercer trimestre del año las exportaciones tuvieron una caída (7,4%) que se encontró relacionada, fundamentalmente, al cierre de los mercados europeos señalada en el Capítulo 3, que redundó en una caída de las ventas externas pecuarias del más del 50%. No obstante, como puede verse en el cuadro n.º 14, el año cerró con una balanza comercial positiva, si bien mucho menor que la del año anterior (US\$ 295 M).

Cuadro n.º 14. Evolución de las exportaciones, importaciones, y balanza comercial. Serie trimestral, 1973- 1975 (en miles de dólares y porcentajes)

Período	Exportaciones		Importaciones		Saldo Balanza Comercial	
	Miles US\$	de Evol interanual (%)	Miles US\$	de Evol interanual (%)	Miles US\$	de
1973	3.266.003	68,3	2.229.470	17,1	1.036.533	
Tr. I	732.839	70,1	438.538	-2,2	294.301	
Tr. II	753.215	56,1	476.151	1,3	277.064	
Tr. III	916.809	96,5	539.546	9,2	377.263	
Tr. IV	863.140	53,8	775.235	57,5	87.905	
1974	3.930.702	20,4	3.634.921	63	295.781	
Tr. I	889.276	21,3	633.996	44,6	255.280	
Tr. II	1.066.895	41,6	854.991	79,6	211.904	
Tr. III	849.129	-7,4	902.084	67,2	-52.955	
Tr. IV	1.125.402	30,4	1.243.850	60,4	-118.448	
1975	2.961.264	-24,7	3.946.505	8,6	-985.241	
Tr. I	633.443	-28,8	1.042.810	64,5	-409.367	
Tr. II	807.094	-24,4	1.060.190	24	-253.096	
Tr. III	759.087	-10,6	942.476	4,5	-183.389	
Tr. IV	761.640	-32,3	901.029	-27,6	-139.389	

Fuente: elaboración propia en base a datos de la CEPAL.

Asimismo, cabe analizar el comercio exterior en el marco de la propuesta del gobierno, particularmente en lo referente a la búsqueda de incentivar las exportaciones industriales. Como se mencionó en el Capítulo 2, en el marco de la modificación del “ciclo corto”, durante la segunda etapa de la industrialización sustitutiva las exportaciones industriales crecieron a tasas muy superiores con respecto a las ventas externas totales, alcanzando su mayor incidencia relativa durante el tercer gobierno peronista.

Ciertamente, entre 1964 y 1975, la participación de las exportaciones de manufacturas de origen industrial (MOI) dentro del total, se incrementó más de 12 puntos porcentuales, pasando de representar poco más del 7% a alrededor del 20% del total, en un lapso de poco más de diez años. Ahora bien, resulta significativo que el mayor dinamismo de las manufacturas industriales se produjo, fundamentalmente, en el período correspondiente al tercer gobierno peronista, por lo que podría sostenerse que la política de incentivo a las mismas fue relativamente exitosa en términos del significativo dinamismo que obtuvieron, en el marco del incentivo que se les brindó a las mismas durante la segunda etapa de la industrialización sustitutiva. Sobre todo en 1974, año en el cual, pese al magro desempeño previamente señalado, las exportaciones industriales crecieron a una tasa que duplicaba la del total de las ventas al exterior (Vitto, 2010).

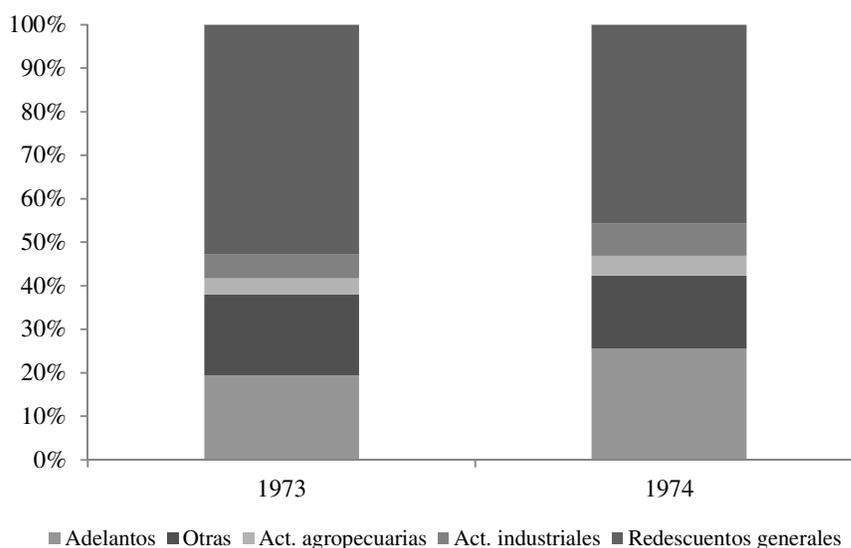
En lo referente al **sector financiero** resulta relevante el impulso que se buscó darle a la actividad productiva mediante la disminución de la tasa de interés, buscando favorecer especialmente a las pequeñas y medianas empresas, particularmente a través del Banco Nacional de Desarrollo (BANADE). No obstante, del análisis realizado por Rougier (2004) se desprende que los organismos y empresas estatales terminaron “acaparando” una buena parte de los préstamos oficiales (particularmente las proveedoras de servicios); que dentro del sector manufacturero las empresas más beneficiadas fueron las relacionadas a Alimentos y Bebidas (en vez de aquellas consideradas prioritarias en el *Plan Trienal*); y que, si bien se habilitaron líneas especiales de créditos para pymes, los proyectos más destacados se destinaron a grandes empresas. Así, Rougier (2004, p. 225) señala que

“los proyectos más destacados apoyados financieramente dentro de las pautas fijadas por el plan comprendieron el área de Celulosa y Papel (Papel Misionero SA, Papel Prensa SA, Celulosa Argentina SA); la industria del hierro y acero (Dálmine Siderca SA, Acindar, Propulsora Siderúrgica SA, Siderúrgica Integrada SA, SOMISA, HIPASAM); y la industria química y petroquímica (Petroquímica

Bahía Blanca SA, Petroquímica General Moscón SA, Petroquímica Río Tercero y Alcalis de la Patagonia SA)”.

Otro análisis relevante es el destino de los redescuentos del BCRA. Si bien se estipulaba que habría un límite de redescuentos generales para operaciones de préstamos e inversiones corrientes, estos terminaron absorbiendo buena parte de los mismos (Gráfico n.º 14).

Gráfico n.º 14. Financiación del BCRA a Bancos y Cajas de Ahorro. Serie anual, 1973 y 1974 (en porcentajes)



Fuente: BCRA, 1975.

En efecto, los redescuentos generales para inversiones corrientes acapararon dos tercios de los totales. En contraposición, el porcentaje de financiamiento vía redescuentos para el fomento de actividades prioritarias distó de ser relevante. Al sector industrial se destinaron, entre 1973 y 1974, menos del 10% del total de redescuentos. Entre ellos se destacaron aquellos destinados a prefinanciar o financiar exportaciones promocionadas. Al sector agropecuario se destinaron un 5%, entre los cuales se encontraban categorizados los recursos provistos a la Junta Nacional de Granos, en el marco de facilitar el cumplimiento de sus facultades asignadas por la Ley n.º 20.573 (BCRA, 1975). Dentro del rubro “Otros”, por último se destacaron los redescuentos dirigidos a préstamos personales y familiares,

empresas de capital interno y créditos de mediano plazo, entre los cuales acapararon un 16%.

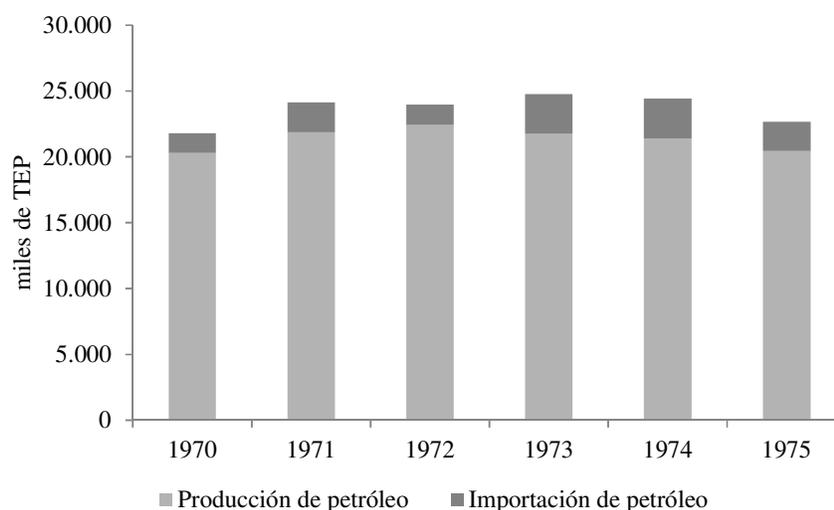
Por último, en lo concerniente al **sector energético** también se buscaba llevar a cabo un fuerte cambio estructural, que consistió nada menos que en el intento de finalizar la dependencia histórica del país con los hidrocarburos, en tanto que recursos escasos y no renovables. Dentro de esta meta se enmarcó el impulso a la construcción de represas hidroeléctricas y centrales nucleares. De esta forma, el programa estructural del tercer gobierno peronista proponía una modificación progresiva de la composición de la oferta energética, incrementando la participación de la hidroelectricidad, la energía nuclear, el carbón y en menor medida el gas, y disminuyendo en términos relativos la del petróleo. Entre los proyectos hidroeléctricos del período, pueden destacarse los de las represas de Salto Grande y de Yacretá-Apipé. Asimismo, durante el período se continuó con la construcción de la central eléctrica Futaleufú, la que había comenzado en 1971, para responder exclusivamente a las necesidades de la empresa Aluar; en tanto, en lo relativo a la energía nuclear, cabe destacar el proyecto de la central de Río Tercero.

Una cuestión que caracterizó la *performance* del área energética desde los mismos inicios del gobierno fue la disminución de la oferta de crudo, vinculada, precisamente, a represalias por parte del capital privado que operaba en el mercado primario de hidrocarburos que se encontraban relacionadas al intento de transformar la matriz energética.

En efecto, la producción de petróleo disminuyó durante todo el período (en 1973 cayó 3% y en 1974, 1,7%), en contraposición al incremento que se verificó en los años anteriores. La contracara de este fenómeno fue el incremento de las importaciones de petróleo, para compensar la oferta interna. Estas importaciones en 1973 se duplicaron (Gráfico n.º 15), lo que significó un fuerte aumento de la participación de las compras al exterior dentro de la oferta interna, participación que se mantuvo alta en 1974 y que puso en evidencia la dependencia energética del

país, y por ende, su vulnerabilidad frente a cambios externos. En este contexto, la crisis internacional del petróleo, que cambió decisivamente el panorama energético a nivel mundial, tuvo como corolario no sólo un fuerte incremento de las importaciones debido al alza de los precios de los insumos importados que resultaban imprescindibles para el funcionamiento de la industria; sino también una significativa profundización del déficit de la balanza comercial energética (Barrera y Vitto, 2009).

Gráfico n.º 15. Evolución de la producción e importación de petróleo. Serie anual, 1970 – 1975 (en miles de TEP)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Secretaría de Energía.

Este recorrido por la evolución de los principales indicadores entre mayo de 1973 y octubre de 1974 permite concluir que, durante esta etapa, se registró un notorio éxito inicial en la evolución de muchas variables de desempeño significativas, como los precios internos y el salario real, en un contexto de alza del producto bruto interno. La estabilización de la economía producto del acatamiento del *Pacto Social* durante los primeros meses del gobierno permitió llevar casi a cero los niveles de inflación, al tiempo que, dado el incremento inicial de salarios, esto también tuvo un impacto en el salario real. No obstante, estas variables, sensibles al cambio de coyuntura, se alteraron frente a la modificación del contexto

internacional producto de la crisis del petróleo. La inflación importada tuvo un impacto significativo en la viabilidad de la política de precios y salarios, y obligó a sucesivas actualizaciones que debilitaban el programa económico de corto plazo.

Asimismo, se registraron dificultades en la evolución de significativas variables de desempeño claves. Tal es el caso de todos los componentes de la inversión, que es plausible de interpretación en el marco del descontento empresarial ante la política de control de precios implementada; y de la evolución del déficit fiscal, el cual se había incrementado como correlato de las políticas económicas expansivas si bien no estaba fuera de control.

En este mismo sentido, la evolución del comercio exterior también se vio fuertemente afectado por la coyuntura. Luego de una primera etapa signada por términos del intercambio sumamente favorables en el marco del boom de las materias primas; en 1974 la situación se invirtió y tanto el cierre de los mercados europeos para las carnes argentinas como el impacto de la crisis internacional del petróleo tuvieron un importante efecto en el saldo de la balanza comercial.

Otras variables de desempeño, si bien tuvieron un comportamiento positivo, su performance no se encuentra alineada a las metas establecida en el *Plan Trienal*. Tal es el caso del consumo, el cual si bien creció durante todo el período, lo hizo por encima de la inversión y a la par o incluso en ciertos trimestres por encima del PBI, lo que supone el no cumplimiento de la meta de menor crecimiento relativo del mismo. En esta misma línea, el producto bruto industrial, si bien aumentó, lo hizo mayormente en sectores no durables en detrimento de las actividades más intensivas.

Las variables estructurales, en cambio, se destacan por una mayor estabilidad, acorde al funcionamiento de la economía durante la segunda ISI. La participación de los asalariados en el ingreso, alcanzó su mejor momento en 1974 cuando prácticamente se alcanzó el famoso “fifty-fifty” – que alude a una igual participación en la distribución del ingreso entre trabajo y capital- pregonado por el peronismo. Esta participación contrasta

fuertemente con 1975 y sobre todo con 1976, dando cuenta que constituía uno de los objetivos de la dictadura militar y una de las principales variables que se modificaron junto con el cambio en el régimen de acumulación de capital.

La participación de las exportaciones industriales en las ventas externas, se incrementó progresivamente durante la segunda ISI, pasando a representar la quinta parte del total. Cabe destacar el éxito del tercer peronismo en esta política que, continuaba el legado de políticas anteriores, y que le otorgaba sustentabilidad al modelo de desarrollo en pos de la resolución de la heredada “brecha externa”⁸³. En esta misma línea, la participación de la industria en el producto bruto interno, durante todo el período osciló en torno al 28%.

En definitiva, esta etapa exhibe en la *performance* de estas variables estructurales la sedimentación del régimen de acumulación de la segunda ISI, incrementándose su sustentabilidad a partir de mejoras en cuestiones clave como el incremento de las exportaciones industriales, el incremento del producto con una importante y sostenida participación de la industria junto con elevados niveles de distribución del ingreso.

⁸³ No obstante, el estancamiento relativo de las exportaciones agropecuarias analizado en el Capítulo 3 operaba en sentido contrario.

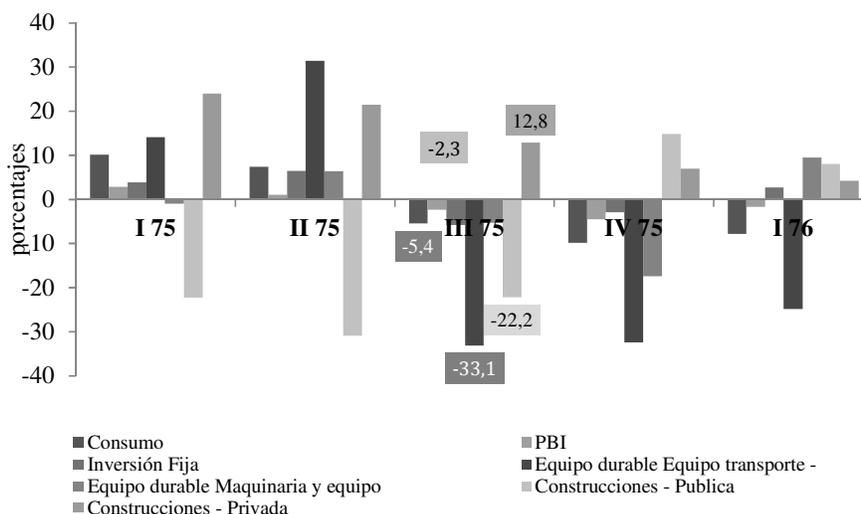
ii. El quiebre que significó el Rodrigazo

La renuncia de Gelbard y la asunción de Gómez Morales como ministro de Economía en octubre de 1974 representó un quiebre respecto de la política económica inicial ya que supuso —como se señaló en el Capítulo 3— tanto la flexibilización de la política de precios y salarios⁸⁴, como la devaluación del tipo de cambio, lo que se sumaba al freno definitivo a políticas de reforma estructural impulsadas durante la administración anterior.

No obstante, la liquidación final del programa de Gelbard sobrevino recién en junio de 1975, con el denominado “Rodrigazo”. Esta política de *shock* produjo un fuerte impacto en términos macroeconómicos. En el tercer trimestre del año, el producto bruto interno cayó en términos interanuales (2,3%), mientras que la inversión tuvo una merma significativa (5,8%), traccionada fundamentalmente por el derrumbe de la misma en equipo de transporte (33,1%) y en construcción pública (22,2%). El consumo, por su parte, también se desplomó, con una caída superior al 5%, que resultó la primera desde mayo de 1973 (Gráfico n.º 16).

⁸⁴ Cabe decir, no obstante, que ya durante la gestión de Gelbard se habían tomado medidas en este sentido. Sin embargo, es recién a partir de la renuncia de éste cuando se comenzó a sostener explícitamente la necesidad de tomar medidas que flexibilizaran la política anterior, reconociendo que la política de congelamiento había sido mantenida durante “demasiado tiempo”.

Gráfico n.º 16. Evolución interanual del PBI, del consumo y de la inversión bruta fija y de sus componentes. Serie trimestral, 1975-1976 (en porcentajes)



Fuente: elaboración propia en base a datos del FIDE.

Esta retracción de la economía tuvo lugar conjuntamente con una paralización de la actividad industrial de país: en el tercer trimestre de 1975, el producto bruto industrial tuvo una caída de 6%, que se profundizó en el último trimestre del año, cuando la misma fue de 7,6%. Como consecuencia, el año 1975 cerró con una baja del producto industrial de prácticamente 3%, la primera caída desde el año 1964.

El Rodrigazo conllevó, en un primer momento, una “victoria” parcial de los sindicatos, ya que como resultado de las luchas consiguieron la anulación de los topes a las paritarias. No obstante, una de las consecuencias económicas más significativas del shock fue un importante incremento del nivel de precios (en junio, julio y agosto los mismos tuvieron una suba intermensual de 21,1%, 34,7% y 22,5%, respectivamente, que contrasta claramente con las subas verificadas anteriormente, siempre inferiores a dos

dígitos) que tuvo como corolario un desplome del salario real en los meses subsiguientes (Cuadro n.º 15)

Cuadro n.º 15. Evolución intermensual del Índice de Precios al consumidor y del salario real. 1975 (en porcentajes)

Período	Evolución intermensual IPC (%)	Evolución intermensual Salario real (%)
ene-75	2,9	-2,8
feb-75	4,6	-4,4
mar-75	8,1	12,1
abr-75	9,7	-8,8
may-75	3,9	-3,8
jun-75	21,1	88,3
jul-75	34,7	-25,7
ago-75	22,5	-16,3
sep-75	10,8	-9,7
oct-75	13,8	-10,9
nov-75	9	20,6
dic-75	19,4	-15,2

Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC y BCRA.

Se producía así una inédita y explosiva situación de estancamiento económico con inflación, que se complementaba con una desocupación en ascenso: en el aglomerado del Gran Buenos Aires, la misma pasó del 2,3% al 4,8% entre mayo de 1975 e igual mes de 1976 y, en el total de Aglomerados Urbanos, del 3,5% al 5,2% entre ambos períodos.

La retracción del salario real en 1975 conllevó que, por primera vez en varios años, éste evolucionara por debajo de la productividad, lo cual implicaba una recuperación de la rentabilidad empresarial. Esta tendencia se profundizó fuertemente en 1976, ya que la pulverización de los salarios era uno de los principales objetivos de la dictadura militar, para lo cual tenía el apoyo casi total de las fracciones del capital (Arceo, Monsalvo, Schorr y Wainer, 2008).

Asimismo, el Rodrigazo tuvo como consecuencia un fuerte deterioro de la situación fiscal asociado al rezago fiscal que surgía del contexto inflacionario. Este último se encuentra vinculado, como señala Di Tella

(1983, p. 215) al “retraso entre la determinación de los impuestos y su pago, lo cual provocó la erosión del valor real de los ingresos del gobierno”; al tiempo que las reservas disminuyeron drásticamente, alcanzando niveles críticos (Cuadro n.º 16).

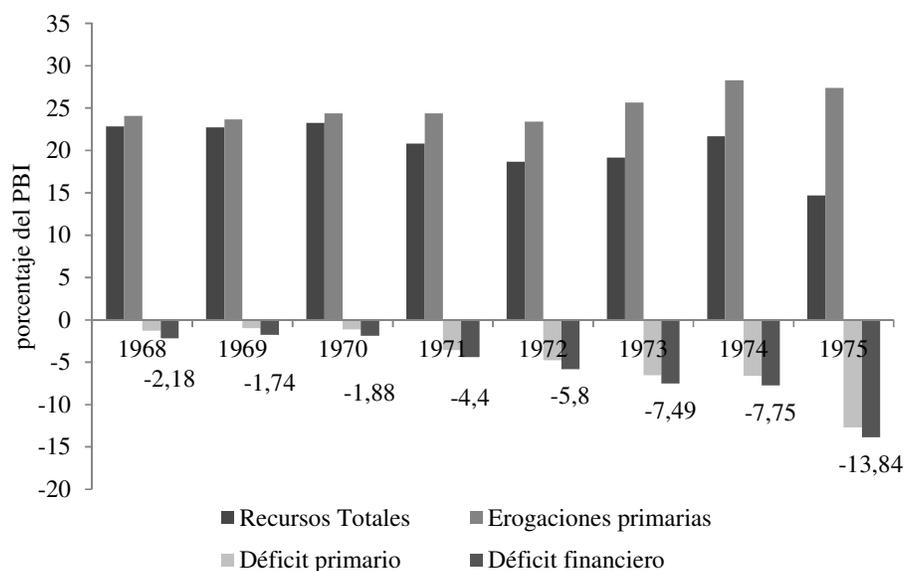
Cuadro n.º 16. Evolución de las reservas internacionales BCRA. Serie trimestral, 1974-1976 (en millones de dólares)

Año	Trimestre	Monto (mill de USD)
1974	Tr I	1.582,9
	Tr II	1.972,3
	Tr III	1.629,6
	Tr IV	1.446,4
1975	Tr I	1.057,6
	Tr II	732,7
	Tr III	529,5
	Tr IV	678,0
1976	Tr I	725,7

Fuente: Di Tella (1983).

Tal como puede evidenciarse en el Gráfico n.º 17, el déficit fiscal se descontroló como resultado de esta política de shock. En 1975 el resultado financiero negativo ascendió al 13,8% del PBI. En este período, más que una nueva suba del gasto, fue la brutal caída de los recursos en términos reales lo que llevó a un aumento del 90,7% del déficit fiscal. Como resulta evidente, no se le puede atribuir la responsabilidad por esta explosión del déficit a las políticas “populistas” de redistribución de ingresos.

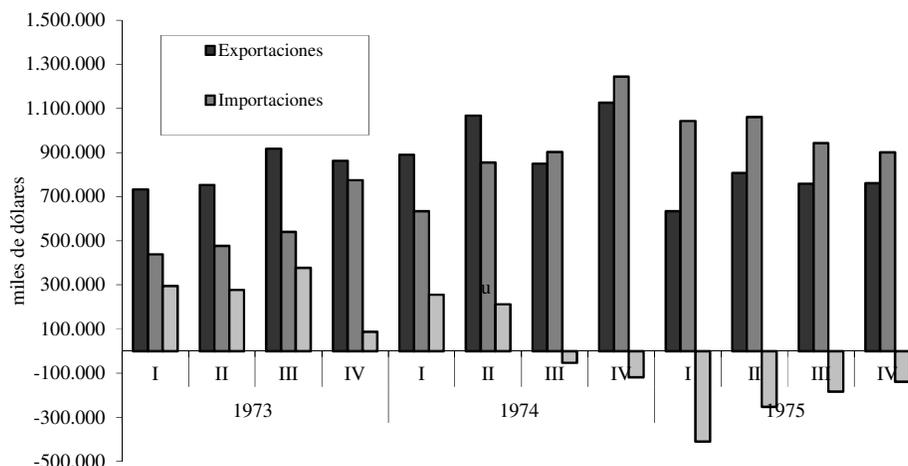
Gráfico n.º 17. Recursos, erogaciones, déficit primario y déficit financiero. Serie anual, 1968-1975 (en porcentaje del PBI)



Fuente: Elaboración propia en base a cuenta ahorro-inversión-financiamiento

Por último, si bien a partir de la implementación de dicha política el déficit de la balanza comercial disminuyó, esto fue producto, como se visualiza en el Gráfico n.º 18, de que la merma de las importaciones entre el segundo y el tercer trimestre de 1975 fue mayor a la caída de las exportaciones, con un severo impacto recesivo en el nivel de la actividad industrial, debido a la mayor dificultad para la obtención de insumos necesarios para la producción (Marongiu, 2006). Cabe señalar incluso que, según Treber (1977), la sobrefacturación de importaciones de 1975 fue elevadísima, duplicándose respecto de 1971, pasando de 200 millones a 400 millones de dólares, y representando el 10% de las importaciones de dicho año.

Gráfico n.º 18. Evolución de las exportaciones, importaciones, y balanza comercial. Serie trimestral, 1973- 1975 (en miles de dólares)



Fuente: elaboración propia en base a datos de la CEPAL.

En definitiva, ¿qué significó el Rodrigazo en términos de la conformación del bloque de poder?

En primer lugar, en caso de haber triunfado, esta política de shock implicaba una fuerte caída salarial y un tipo de cambio muy favorable a cualquier actividad exportadora, que incluía, no sólo al sector agropecuario sino también al sector industrial concentrado con capacidad para efectuar ventas al exterior.

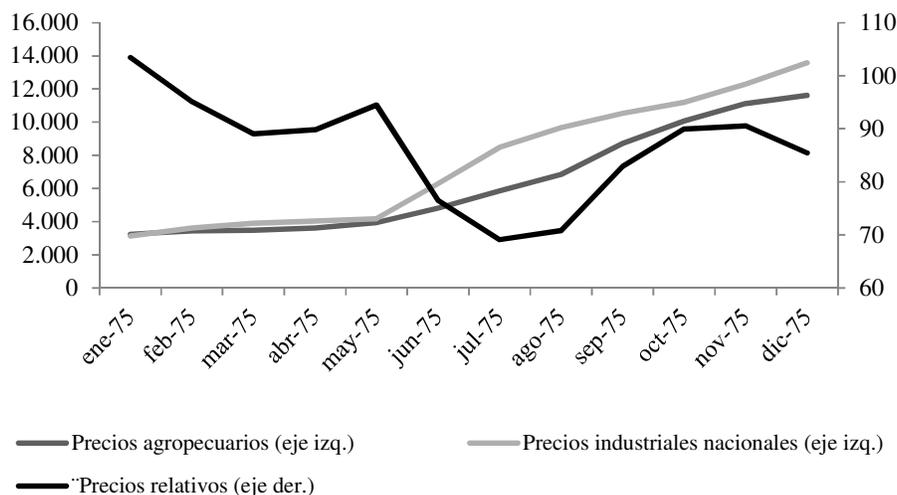
En segundo lugar, las medidas aplicadas supusieron un enorme perjuicio para el sector industrial mercadointernista, dado el encarecimiento de los insumos importados imprescindibles para la producción que la fuerte devaluación del tipo de cambio implicaba. Como correlato de esta política se verificó una fuerte caída del producto bruto industrial y de las importaciones, debido a la mayor dificultad para la obtención de insumos necesarios para la producción. En tal marco, el volumen físico de la

producción industrial tuvo, durante el tercer trimestre de 1975, una caída del 5% lo cual, en un contexto de incremento de la cantidad de obreros ocupados, implicó una significativa caída en la productividad de la mano de obra (8,6%). Puede sostenerse que esta política condicionaba en parte al proyecto de promoción de las exportaciones industriales aplicado inicialmente, dado que el encarecimiento de los insumos afectaba significativamente a las empresas productoras de bienes industriales, las cuales, no obstante, se verían beneficiadas por la abrupta modificación del tipo de cambio.

Esta política constituía un intento de plasmar otra articulación con el mercado mundial, asociado a la vuelta del modelo de inserción primaria (Leyba, 2003). En tal sentido, el “Rodrigazo” representó una política tendiente a beneficiar a los sectores exportadores —que eran principalmente de materias primas— a través de la devaluación de la moneda (Marongiu, 2006), lo cual implicaba una “alianza” con el sector agropecuario que el proyecto de Gelbard buscaba redimensionar, a partir de las Juntas Nacionales de Carnes y de Granos, del impuesto a la renta normal potencial de la tierra y del Anteproyecto de Ley Agraria.

Este cambio en las alianzas se evidenció en la evolución de los precios relativos, los cuales, a diferencia de la gestión de Gelbard (cuando evolucionaron a favor de la industria), comenzaron a favorecer fuertemente al sector agropecuario. En julio de 1975 los precios relativos agropecuarios tocaron un piso, a partir del cual la tendencia se invirtió y comenzaron a incrementarse sistemáticamente (Gráfico n.º 19). Esta referencia a los precios relativos permite concluir que, dadas las transferencias intersectoriales de ingresos que promovió, el Rodrigazo se contraponía fuertemente a la política de Gelbard.

Gráfico n.º 19. Evolución de los precios agropecuarios, de los precios industriales nacionales y de los precios relativos. Serie mensual, enero-diciembre de 1975 (índice 1960=100)



Fuente: elaboración propia en base a Memorias de BCRA.

A su vez, el problema de precios relativos (agro vs industria) se fue progresivamente haciendo de precios absolutos, es decir, vinculado a la relación existente entre el precio de los productos comparado con el precio de los insumos, tanto en el caso de los bienes agropecuarios como en los manufacturados (Di Tella, 1983).

Por otro lado, esta política simbolizó el intento de quebrar el poder de los sindicatos. La derrota sufrida en ese sentido (dada la “victoria” de estos últimos, a partir de conseguir incrementos salariales que “derrotaron” al plan de ajuste, e incluso la renuncia de López Rega y posteriormente de Rodrigo) puso de manifiesto que haría falta otro contexto institucional (una férrea dictadura militar) para doblegar, no sólo a éstos, sino al conjunto de la clase obrera.

No obstante, tal como se mostró en el Cuadro n.º 15, la “victoria” de los sindicatos implicó un significativo incremento del salario real en el mes de junio, que rápidamente se licuó por el incremento del nivel de precios. En tal sentido, la victoria se revelaría solo parcial, reabriendo abiertamente la

disputa por la distribución del ingreso, e instaurando un salto significativo en el incremento del nivel de precios, que suponía la “partida de defunción” de la política de concertación entre Estado, empresarios y sindicatos.

El “Rodrigazo” implicó asimismo el momento inicial del progresivo desmantelamiento de las políticas de regulación por parte del Estado, dado que la política de *shock* llevada a cabo implicaba un quiebre (que luego se consolidaría con la instauración de la dictadura militar) en lo referente al rol del mismo en la instrumentación de políticas públicas de mediano/largo plazo, en suma, en la legitimación de la capacidad del Estado de intervenir activamente en la regulación de los mercados. Se impondría a partir de entonces un elemento que estaría vigente por muchos años: la instauración de la crisis como una constante en la política económica, que deviene en una permanente necesidad de políticas de “ajuste”.

Asimismo, esta política representó un anticipo de lo que vendría en materia financiera, a partir de la instauración de la dictadura militar de 1976. Como correlato de este plan, se produjo una significativa expansión de esta actividad, dando lugar a la especulación con plazos fijos en el sector financiero. Esta operatoria es explicada por Frenkel (1980, p. 10):

“Durante 1975 el saldo de este tipo de préstamos se elevó en aproximadamente 1.200 millones de dólares. Estos capitales fluían al mercado interno de corto plazo, donde la diferencia entre el seguro de cambio y la tasa de inflación les proporcionaba tasas de beneficio insólitamente altas. Las empresas que efectuaban operaciones de pase recibían, en adición al cuantioso subsidio implicado por una baja tasa de interés para la operación a término, un monto adicional de crédito en pesos en proporción al préstamo obtenido en divisas”.

También conllevó la aparición de mercados de títulos públicos con cláusulas de indexación y a la proliferación de *swaps* (préstamos externos de corto plazo con seguro de cambio futuro garantizado por el Banco Central),

a los que el gobierno tuvo que apelar para hacer frente a los pagos al exterior.

Este auge de la actividad especulativa financiera fue un antecedente de la política económica que tuvo lugar a partir de la dictadura militar, en el marco de la modificación del régimen de acumulación de capital. En definitiva, el plan pretendía prácticamente duplicar el endeudamiento en dólares, llevando el mismo a 15.000 millones de dólares (Muchnik, 1978).

Fue en este contexto de fuertes rupturas dentro del elenco gobernante, dentro del cual fueron determinantes la muerte de Perón, la posterior renuncia de Gelbard y la puesta en marcha del plan de *shock* de Celestino Rodrigo, que se produjo la ofensiva de los sectores empresarios evidenciada en la conformación de la APEGE (Sanz Cerbino, 2010). En tal sentido, la política de *lock outs* patronales y de sabotaje contra el gobierno llevada a cabo por esta organización, analizada en el capítulo anterior, debe enmarcarse dentro de este escenario de “descomposición” de la alianza inicial, que permitía a los sectores dominantes pasar definitivamente a la ofensiva.

En el plano de la política económica, este conflicto político interno del peronismo implicó que luego del “Rodrigazo” se sucedieran varios ministros, con medidas a veces contrapuestas. En este período final del gobierno, de abandono del programa económico con el que había llegado al poder, la política económica había quedado “subsumida” en las luchas dentro del grupo en el poder (Frenkel, 1980). La gestión de Cafiero, en este contexto, constituyó el intento, luego de que el gobierno había perdido su lucha contra los gremios como resultado de las movilizaciones de julio, de recrear la política inicial de Gelbard de alianza con la CGT y la CGE.

Cafiero logró una cierta estabilización de los precios luego del caos generado por la administración anterior. En el cuarto trimestre de 1975, no sólo se “logró” un menor aumento del nivel de precios, una recuperación del producto y un menor déficit de la balanza comercial (en ambos casos respecto del tercer trimestre del año, ya que considerados interanualmente

ambos indicadores tuvieron comportamientos negativos); sino que se produjo también un incremento intertrimestral de la inversión. No obstante, en el mes de octubre la tasa de desocupación del total de aglomerados urbanos verificó una suba de 0,3 puntos porcentuales respecto de mayo (pasando de 3,5% a 3,8%); al tiempo que el consumo se desplomaba tanto interanual como intertrimestralmente; y el salario real descendía respecto del vigente con anterioridad al “Rodrigazo”. La evolución de estos indicadores, en este marco, da cuenta de la profundidad de los alcances del *shock* precedente, y pone en evidencia que la estabilización del conjunto de la economía resultaría una tarea compleja.

Sin embargo, la alianza que estaba en el poder ya no era la misma luego de la muerte de Perón. Por este motivo, pese a que Cafiero había logrado comenzar a estabilizar muchas de las variables macroeconómicas, fue reemplazado apenas unos meses más tarde por Emilio Mondelli, un representante del “ala” liberal. En tal sentido, el análisis de la gestión de Cafiero muestra cómo era imposible reflotar la política inicial en otras condiciones políticas. A comienzos de 1976, el nuevo ministro llevaría a cabo una política de *shock* que, como la de Rodrigo, incluía una fuerte devaluación del tipo de cambio, junto con un incremento de tarifas y una suba salarial muchísimo menor. A esta altura, el golpe de estado aparecía como inevitable. Un cambio radical en la política económica se estaba gestando. No obstante, resultaría imprescindible otro contexto institucional y de relaciones de fuerza para llevarla a cabo.

iii. Principales “debilidades” del *Plan Trienal* en términos de las fracciones del capital. Las limitaciones estructurales del bloque defensivo.

En este marco, puede reflexionarse sobre las principales debilidades de la política económica implementada durante la gestión de Gelbard, asociadas fundamentalmente al lugar estructural de las fracciones del capital en que dicho plan estaba sustentado. Varias cuestiones pueden sostenerse en este sentido.

En primer lugar, la absorción del aumento salarial que conllevó la implementación del *Pacto Social* había pesado con mayor fuerza en las industrias que resultaban mano de obra- intensivas, las cuales, como sostiene Di Tella (1983), constituían la base política de la CGE, que a su vez era una de las principales partes “fundantes” de la política en cuestión⁸⁵. Es en tal sentido que puede sostenerse que una de las principales limitaciones de la política económica de corto plazo es que la misma perjudicaba en mayor medida a los sectores “aliados” —la denominada “burguesía nacional” — que además eran estructuralmente más débiles y con menor capacidad de afrontar una disminución en el nivel de beneficios.

Esta situación se encuentra también estrechamente asociada a un aspecto que es mencionado por autores que estudian el período (Di Tella, 1983; Canitrot, 1975): la política de congelamiento de precios sólo resulta efectiva en un determinado momento para contrarrestar expectativas, aplicada en forma temporaria. En el caso en cuestión, la prolongación de la misma ante un cambio en el escenario internacional que implicó un fuerte incremento de los insumos importados, terminó generando significativas pérdidas de rentabilidad, afectando consecuentemente a los principales

⁸⁵ No obstante, como señala De Riz (1987), debe decirse que la política de control de precios resultó menos severa en las empresas pequeñas y medianas que en las grandes, lo cual habría operado en sentido contrario en lo referente a la redistribución de ingresos entre los distintos tamaños de firmas.

sectores en los que el programa debía sustentarse. Este escenario permite explicar, pese a su adhesión “ideológica” a la política implementada, la “participación” de una parte de estos sectores en el desabastecimiento y en el mercado negro, así como la creciente oposición a las políticas de precios implementadas por parte de pequeños productores del agro.

En segundo lugar, esto se sumaba a un rol subordinado de la CGT en el *Pacto Social*, ya que —como se señaló— los dirigentes sindicales se veían compelidos a aceptar su participación, relegando una de las cuestiones más sustantivas de su plataforma: la lucha por el nivel de ingresos. Al respecto, Torre (2004, p. 34) señala:

“nada era más contradictorio con un sindicalismo esencialmente reivindicativo que los acuerdos derivados de la política concertada de precios y salarios propuesta por el nuevo gobierno peronista”.

En contraposición, los empresarios conservaban en su poder la decisión de inversión, lo que supone un cierto control sobre variables cruciales de la economía. A esta participación “poco voluntaria” se sumaba que la central obrera era cuestionada y “puesta en jaque” por las bases obreras, que consideraban al *Pacto Social* como traición, y que se encontraban sumamente movilizadas durante todo este período. Si bien los salarios se encontraban congelados, durante el mismo se produjo una proliferación de los conflictos laborales que bregaban tanto por mejoras en las condiciones laborales como por incrementos salariales, que fueron “arrancados” a los empresarios en las luchas en el interior de las fábricas, más allá del congelamiento oficial. Este contexto de movilización presionaba “desde abajo” y condicionaba (desde las bases) el accionar de la CGT.

De lo anterior se desprende que el *Pacto Social* resultaba cuestionado por ambos componentes del bloque defensivo. A esto debe agregarse que, prácticamente desde los inicios del gobierno (pero con mayor intensidad desde la “caída” de Cárpora), los sectores “izquierdistas” (que tuvieron un papel protagónico en la vuelta del peronismo al gobierno), no sólo fueron

relegados (y de manera cada vez más acentuada) dentro del proyecto gubernamental, sino que, al mismo tiempo, se fueron oponiendo progresivamente a la política económica implementada. Las organizaciones asociadas a la “juventud” consideraban al *Pacto Social* como un “proyecto burgués” de patrones, empresarios y explotadores, que suponía la explotación del pueblo argentino (Baschetti, 1996).

Si estos elementos condicionaban la capacidad de articulación efectiva del bloque defensivo en el poder, puede sostenerse, asimismo, una serie de limitaciones por el lado de las fracciones que se pretendía reestructurar. En tal sentido, se trabajará con dos ejemplos: la política de fomento de la industria de sectores considerados “estratégicos”; y la de aliento a las exportaciones industriales.

En cuanto a la promoción de sectores industriales considerados “prioritarios”, resulta relevante el análisis de Castellani (2009) quien estudia la conformación de ámbitos privilegiados de acumulación (APA) durante la segunda etapa de la industrialización sustitutiva. En tal marco, analiza el perfil de las firmas vinculadas al complejo económico estatal-privado en 1975, el cual incluye a las empresas que forman parte de un emprendimiento económico mixto o fuertemente promocionado por el Estado; a las beneficiarias del régimen de promoción industrial; a las proveedoras o contratistas de las reparticiones y/o empresas públicas; y a las que adquieren en las empresas estatales el grueso de los insumos clave para elaborar su producción. De su análisis se desprende que, durante el período de análisis, gran parte de la promoción industrial en proyectos de gran envergadura en ramas estratégicas tenía como beneficiarias a empresas agrupadas en grupos económicos (pertenecientes a la oligarquía diversificada), que tenían un peso significativo en la producción de bienes intermedios.

Esto es mencionado también por Rougier y Fiszbein (2006), quienes sostienen que, si bien las propuestas provenientes de las pequeñas y medianas empresas concentraron gran parte de la atención en lo referente a la promoción industrial; éstas tuvieron mucha dificultad para concretarse,

como resultado de lo cual una gran proporción de los montos de inversión que resultaron aprobados fue absorbida por pocas empresas, especializadas en este tipo de bienes. De esta manera, si bien el gobierno pretendía implementar, en lo relativo al sector industrial, una política tendiente a fortalecer a la burguesía local, era la oligarquía diversificada la beneficiada en mayor medida por la política de promoción.

A esto debe sumarse que, de acuerdo a información del Censo de 1974, era el capital extranjero el que tenía preponderancia en los núcleos “dinámicos” de la industrialización sustitutiva.

Asimismo, de acuerdo a los lineamientos básicos del *Plan Trienal*, se debía fomentar el desarrollo de actividades capital-intensivas y la producción de ciertos bienes intermedios (Poder Ejecutivo Nacional, 1973), rubros en los que el capital extranjero y la oligarquía diversificada tenían un predominio indiscutido. No obstante, durante el período de Gelbard el mayor dinamismo lo tuvo la producción de bienes de consumo no durables, ligados a la burguesía local.

De acuerdo a las metas previstas, serían los sectores más dinámicos los que tendrían un mayor crecimiento entre 1974 y 1977 dentro del valor agregado industrial, entre los que se destacaban las industrias metálicas básicas, fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipos; minerales no metálicos, y productos químicos, rubros que crecerían por encima del agregado industrial

En tal sentido, una breve evaluación de los lineamientos del *Plan Trienal* en referencia a la industria manufacturera, pone de relieve algunas de las limitaciones estructurales del proyecto económico.

Las líneas básicas de acción al respecto eran, en primer término, la realización acelerada de grandes proyectos, en su mayoría ya formulados, e iniciación de nuevos planes en las industrias productoras de insumos intermedios; referidos básicamente a la siderurgia, aluminio, papel prensa, celulosa, química pesada y petroquímica. En la mayoría de estos sectores, había un “predominio estructural” de la oligarquía diversificada, que era la

que resultaba en mayor medida beneficiada por los mecanismos de promoción.

En segundo término, se buscaba promover ciertas industrias de bienes de consumo no durable y durable, altamente ocupadoras de mano de obra, como el caso de la industria textil, diversas ramas del sector “Alimentos y Bebidas”, etc. No obstante, para la mayoría de estas ramas —en las que la burguesía local tenía predominio— se estimaba un crecimiento inferior al del promedio de la industria (Cuadro N° 17).

Cuadro n.º 17. Valor agregado sector industrial. Tasas de crecimiento anual estimadas 1974-1977 (en porcentajes)

Rubro	Crecimiento proyectado (%)
Alimentos, bebidas y tacaco	6,7
Textiles, confecciones y cuero	5,5
Muebles y maderas	9,2
Papel, Cartón y Publicaciones	10
Productos Químicos	12
Minerales no metálicos	13,5
Industrias metálicas básicas, fabricación de productos metálicos, maquinarias y equipos	12,3
Otras industrias	5
Total del sector	10

Fuente: Poder Ejecutivo Nacional (1973).

En tercer término, se pretendía el control del crecimiento “exagerado” de algunas ramas, de modo de adecuar la composición de la producción industrial a la nueva configuración de la demanda total de productos industriales, que debía resultar de los objetivos del Plan. No obstante, en referencia a la producción automotriz, se señalaba explícitamente que se justificaría su crecimiento superior al del promedio de la industria en función del abastecimiento del mercado de exportación. Esta política de fomento a las ventas externas industriales tendía a favorecer al capital extranjero.

En cuarto término, se fomentaba el desarrollo prioritario de la industria de bienes de capital en sus diversos aspectos, aumentando sustancialmente la contribución del Estado en este campo. Cabe señalar, en este punto, que de acuerdo a los datos provistos por Basualdo (2006), en 1973 en la producción de este tipo de bienes tenía amplia preeminencia el capital extranjero. En este marco, resultaba imprescindible un Estado fuerte, con capacidad para incrementar su participación en este rubro, para controlar la influencia del capital extranjero, y aumentar y ordenar su participación en la actividad industrial, lo cual constituía una de las falencias intrínsecas del *Plan*.

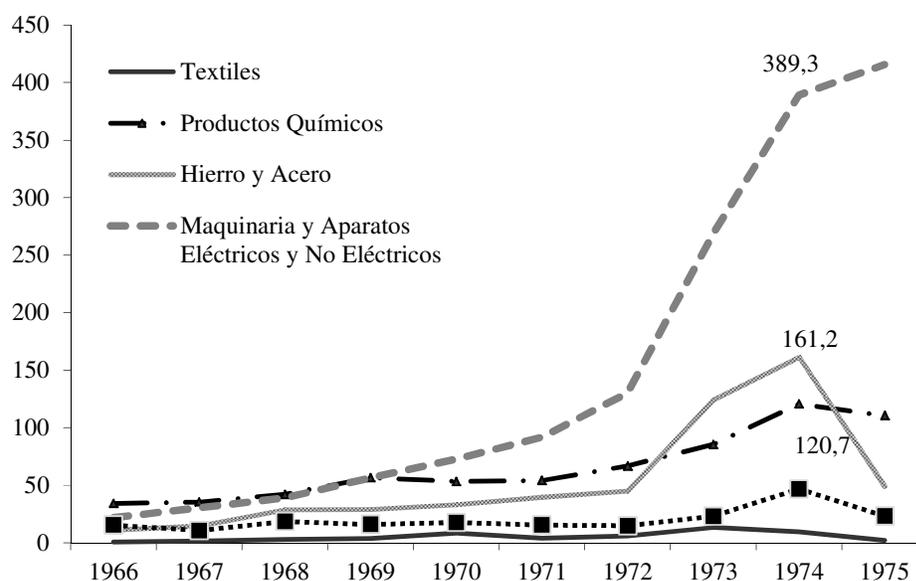
En lo referente a la política de aliento a las exportaciones industriales, puede sostenerse que, pese al dinamismo de las MOI —que no resultaba menor y daba cuenta de un salto cualitativo en la estrategia de desarrollo implementada— el proyecto económico tenía insuficiencias y limitaciones de distinta índole, que vale la pena señalar. En primer lugar, puede sostenerse que a pesar de su dinamismo, la participación de las manufacturas de origen industrial dentro del total de exportaciones ponía en evidencia la todavía importante gravitación de las colocaciones externas de productos primarios sumadas a las manufacturas de origen agropecuario, lo cual implicaba una dependencia significativa de las exportaciones de este tipo de bienes, y, por tanto, del “apoyo” del sector agropecuario en la viabilidad del proyecto económico.

Esta dependencia expresaba el fuerte poder que detentaba la oligarquía argentina -y en particular su fracción “diversificada”- el cual habría sido subestimado, pensándose que, a partir de la nacionalización del comercio exterior, o de un impuesto como el que afectaba a la renta potencial de la tierra, se podría convertir a la oligarquía argentina en una burguesía agraria moderna. Sin embargo, su poder tanto económico y político seguía en buena medida intacto, lo cual se pone de manifiesto en el hecho que fue precisamente este sector el que se puso al frente de un sistemático “boicot” al gobierno, cohesionando a las fracciones dominantes y preparando las

condiciones para el golpe de Estado, tal como se analizó en el capítulo anterior con la conformación y ofensiva de la APEGE.

En segundo lugar, el análisis de los principales rubros en el interior de las MOI puede brindar elementos para algunas observaciones interesantes. De la información proporcionada por el Gráfico n.º 20 se desprende que dentro de las exportaciones industriales, las más significativas en términos tanto de importancia como de dinamismo fueron Maquinaria y aparatos eléctricos y no eléctricos, Productos químicos y Hierro y acero, concentrando, en 1973 y 1974, alrededor del 90% de este tipo de exportaciones. Esta participación, se encuentra en consonancia con los rubros más dinámicos de la segunda sustitución de importaciones, en los cuales las actividades metalmecánicas y químicas tenían un indiscutido liderazgo.

Gráfico n.º 20. Evolución de las principales exportaciones de origen industrial. Serie anual, 1966-1975 (en millones de dólares corrientes)



Fuente: elaboración propia en base a datos de Cepal.

En este marco, el proyecto de promoción de las exportaciones de productos fabricados por empresas de capital nacional y con tecnología local

establecido en la Ley n.º 20.545 chocaba con serias limitaciones, asociadas a la posición estructural que ocupaban las diferentes fracciones del capital durante el período. En tal sentido, si el proyecto económico del gobierno buscaba representar, en lo referente al comercio exterior, a los intereses de la burguesía local, era el capital extranjero el que resultaba mayormente beneficiado por dicho programa. En 1973 la primera se encontraba debilitada en términos de su posición en la estructura productiva, teniendo peso en las ramas mediana y escasamente concentradas, con una productividad por lo general menor que el de las empresas extranjeras, y un uso más intensivo de mano de obra.

Sin embargo, debe decirse que había un sector relativamente minoritario de la burguesía local, que sí estaba ligado al núcleo más dinámico de la acumulación de capital orientado a la exportación de bienes. Estas empresas, dedicadas a la producción de bienes intermedios, se encontraban vinculadas a las compañías transnacionales como clientes o proveedoras de las mismas (Canitrot, 1978). Uno de los ejemplos paradigmáticos de este tipo de firmas eran las empresas fabricantes de autopartes, las que resultaban altamente dependientes, en tanto eran las que aprovisionaban a las terminales automotrices, controladas por empresas extranjeras (Arceo, Azpiazu, Basualdo y Wainer, 2009). En tal sentido, si bien este sector de la burguesía local se encontraba vinculado a los núcleos dinámicos de esta etapa de la industrialización sustitutiva, su dependencia con respecto al capital extranjero no resultaba menor, teniendo por ende serias limitaciones en su capacidad de liderar un proceso de desarrollo. Asimismo, puede considerarse que la estrategia de incentivos a las MOI tenía severos inconvenientes en lo referente a su capacidad de sustentabilidad a mediano/largo plazo, ya que las exportaciones industriales más importantes, controladas en buena medida por empresas transnacionales, tenían subsidios significativos, con lo cual el costo para el Estado del desarrollo de dicha política resultaba sumamente elevado (Testa, 1975).

El funcionamiento de las Juntas de Carnes y de Granos tampoco estuvo exento de problemas. Si bien por medio de este mecanismo se buscaba tener el control del comercio exterior, la brusquedad del salto y lo dificultoso de su implementación conllevó que las Juntas se vieran en la necesidad de recurrir a las organizaciones de los antiguos exportadores, sobre todo para la venta de la producción. Di Tella (1983, p. 161) concluye:

“Surgió una curiosa situación, porque los antiguos exportadores se libraron de la carga financiera y de la mayoría de los riesgos, pero siguieron ejercitando algunas de sus anteriores funciones, actuando ahora en representación de las juntas. Al adoptarse la decisión inicial no se prestó mayor consideración a la forma en que se la aplicaría”.

En rigor, estas falencias no implicaban problemáticas de corto plazo en cuanto a su impacto en el dinamismo de ambos sectores, sino que operarían solo a mediano/largo plazo, es decir, en términos de consolidación de un sujeto social capaz de llevar adelante un modelo sustentable de desarrollo, y del lugar del Estado en el fomento del mismo. Dado que la promoción de la producción y la exportación de bienes industriales favorecían —por el lugar estructural que ocupaban en la economía argentina— a las fracciones económicamente predominantes; esto quitaba espacio y fuerza para la promoción de la burguesía nacional.

Asimismo, no resulta un dato menor que en un sistema capitalista, la respuesta inmediata frente a una caída en la rentabilidad o a un gobierno considerado “opositor” —en términos de sus propios intereses— es la disminución de la inversión. En tal sentido, la merma de la misma durante el período (señalada en la primera sección del presente capítulo) da cuenta tanto de la desconfianza de una parte del empresariado hacia el gobierno, como de una réplica frente a la disminución de la rentabilidad en un

escenario de incremento de costos y de congelamiento de precios⁸⁶. Esta respuesta empresaria se sumaba así a las estrategias tendientes a eludir el control de precios (mercado negro - desabastecimiento).

El núcleo central de la problemática radicaba, en términos de Fajnzylber (1984), en la “precariedad” del empresariado nacional que caracterizaba al conjunto de los países latinoamericanos, con burguesías con una frágil vocación industrializadora, es decir, con una ausencia de liderazgo efectivo en la construcción de un potencial industrial endógeno capaz de adaptar, innovar y competir internacionalmente en una gama significativa de sectores productivos.

En este sentido, puede rescatarse también el análisis de Braun (1974), quien resaltaba la debilidad “congénita” del proyecto económico del tercer peronismo, por ser impulsado por una pseudo burguesía nacional, que no tenía un proyecto de liberación, resultaba estructuralmente débil, e incapaz de realizar autónomamente un proceso de reproducción ampliada del capital⁸⁷.

Asimismo, a este contexto de caída de la inversión privada, se sumaba la debilidad del Estado de compensar la misma. En este punto, si bien el *Plan Trienal* sostenía que la inversión pública tendría un lugar central en la promoción del desarrollo, ésta se vio limitada, como señala Testa (1975) por el déficit presupuestario. En 1973, el déficit de Tesorería cuadruplicó al del

⁸⁶ Como señala Testa (1975, p. 46) “A medida que la mayor parte de las grandes empresas vio reducirse significativamente sus niveles de beneficio —o pasaron a déficit como ocurrió en muchos casos—, la inversión se retrajo. Esta situación es natural pues las empresas invierten utilizando básicamente los fondos que disponen a través de sus operaciones y la reducción de éstos les obliga a disminuir en medida más que proporcional las inversiones, independientemente de las expectativas de los propios empresarios”.

⁸⁷ Así, Braun señala que “en estas circunstancias la burguesía elige incorporar capital extranjero para posibilitar la continuación del proceso de reproducción del capital, pero evidentemente esto tiene como consecuencia que la dependencia, en lo que hace a la importación de capital, de tecnología, de administración extranjera, técnicas comerciales, administrativas, incluso de titularidad legal de los capitales, se afiancen”. Si bien este razonamiento resulta válido en términos generales, pueden pensarse “excepciones” con respecto a tales conclusiones. Tal sería el caso del análisis realizado por Nochteff (1984), referente al éxito de la producción local de bienes electrónicos de consumo en Argentina en la etapa bajo análisis (que Nochteff denomina de “aislamiento parcial” del mercado internacional) la cual se encontraba orientada hacia el mercado interno y era realizada en base a tecnología local que se encontraba muy cerca de la frontera mundial.

año anterior y fue financiado, fundamentalmente, con reservas del BCRA (Cuadro n.º 18).

Cuadro n.º 18. Déficit y financiamiento de la Tesorería, 1973-1975 (en millones de pesos)

	1972	1973	1974	1975
I Ingresos corrientes	13.508	19.389	29.537	56.265
II Gastos corrientes	15.127	33.436	50.888	178.842
III Ahorro corriente (I-II)	-1.619	-14.047	-21.351	-122.577
IV Egresos de capital	2.832	4.312	5.240	12.480
a) Inversión física	1.511	1.890	2.283	6.694
b) Inversión financiera	1.321	2.422	2.957	5.786
V Otros ingresos de capital	1	2	1	15
Otros egresos netos	524	912	3.417	20.130
VII Variaciones libram. Impagos	292	2.589	2.691	14.058
VIII Déficit	5.266	21.858	32.698	169.230
IX Financiamiento	5.266	21.858	32.698	169.230
a) Ingresos netos de capital	580	633	2.885	17.457
Interno	415	1.991	2.577	18.165
Externo	165	-1.358	308	-708
b) Amort. Otras deudas	361	509	287	1.480
c) BCRA	3.346	14.892	24.092	119.226
d) Fondo Unifc. Ctas Ofic.	1.149	2.788	3.670	19.500
e) Otros	260	1.465	-353	469
f) Libramientos impagos	292	2.589	2.691	14.058

Fuente: FIDE, en base a datos de la Secretaría de Estado de Hacienda

De esta manera, la inviabilidad del proyecto no se encontraba ligada solamente a la debilidad de la burguesía local, sino también del propio Estado, incapaz de redireccionar el proceso de desarrollo, y de implementar y posibilitar un esquema sustentable a mediano plazo. La misma se encontraba enmarcada dentro de las contradicciones del peronismo, en el cual las disputas en el interior del propio grupo gobernante tenían un lugar central, sobre todo con posterioridad al fallecimiento del líder⁸⁸.

⁸⁸ En relación con la importancia de la muerte de Perón en esta imposibilidad, resulta relevante rescatar las palabras de Frenkel (1980, p. 5): “El impacto político ocasionado por la muerte de Perón eliminó definitivamente la posibilidad —de todas maneras difícil— de reconstituir en la política de precios y salarios el tipo de consenso negociado que había obtenido el Pacto Social. Desde el punto de vista de la capacidad gubernamental de definir un curso de acción coherente, la muerte de Perón significó un obstáculo infranqueable”.

Capítulo 6. Reflexiones finales. El tercer gobierno peronista y sus límites

El tercer gobierno peronista se inserta en un período histórico muy particular, caracterizado por un contexto político vertiginoso (Grimson, 2019) si bien en materia económica, entre mayo de 1973 y octubre de 1974 hubo continuidad representada en la gestión de Gelbard. Entre los sucesos que marcaron el período se destacan la asunción de Héctor Cámpora como presidente de la Nación en un contexto de marcada movilización popular que tuvo como hitos la liberación de presos políticos y la ocupación de fábricas, la vuelta de Perón al país a partir de la cual se exacerbó el conflicto con los sectores izquierdistas peronistas y no peronistas, con una serie de sucesos claves como el fatídico 20 de junio de 1973 conocido como “La masacre de Ezeiza”, el asesinato de Rucci, el ataque a la guarnición militar de Azul por parte del ERP, el desplazamiento de los gobernadores Bidegain y Obregón Cano, el conflicto con la izquierda peronista el 1º de mayo de 1974, el surgimiento de la Triple A, y la muerte de Perón. A partir de esta última se abrió otra etapa, caracterizada por la disolución de la alianza inicial, y la avanzada de otros sectores contrarios al proyecto económico de Gelbard. Lejos de hacer un listado exhaustivo de acontecimientos, esta descripción busca mostrar la densidad histórica de este período, y por ende, la complejidad de analizar la política económica implementada y la respuesta de las entidades empresarias en el escenario mencionado, más allá de la continuidad en materia económica.

La política delineada de José Ber Gelbard pretendía, fundamentalmente, una profunda reestructuración del capitalismo argentino, a partir del aliento a la denominada “burguesía nacional”, en detrimento de los sectores que resultaban económicamente predominantes: el capital extranjero y la oligarquía diversificada.

Dichas medidas incluían desde un plan de estabilización de los precios y salarios hasta un ambicioso programa de reforma estructural, a través de una planificación estatal que abarcaba múltiples aspectos de la economía y la sanción de una extensa variedad de leyes. En lo que respecta al sector industrial, se buscaba fomentar el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas nacionales, encargadas de actuar como agentes de cambio en numerosos sectores y en determinadas regiones del país. La política agropecuaria, por su parte, pretendía redefinir las relaciones de fuerza en el sector a través de la defensa de los pequeños productores y la priorización de la función social de la tierra, en línea con la premisa de que la tierra debe ser para los que la trabajan.

Los resultados ponen de relieve la debilidad del sector del capital que se buscaba beneficiar, y la fortaleza de los que se intentaba controlar. Parte de la debilidad de esta política se encuentra asociada a la situación estructural de la economía argentina, y en particular, a las características y limitaciones de la burguesía local durante el período.

El congelamiento de precios implementado inicialmente supuso, no la anulación de la ganancia, sino su regulación por el Estado en detrimento del libre mercado. En este mismo sentido operaban determinados instrumentos como los derechos de exportación, así como el impuesto a la renta normal potencial de la tierra, que buscaba castigar a los productores más ineficientes.

En los momentos iniciales, el mayor control estatal sobre el proceso económico a partir de, por ejemplo, el manejo del crédito y la tasa de interés, permitió amortiguar el impacto de los aumentos salariales sobre la tasa de ganancia, “aceitando” las condiciones para el *Pacto Social*. No obstante esta situación se resintió cuando cambiaron los términos del intercambio en 1974, poniendo de relieve las deficiencias estructurales de la economía argentina y sus dificultades para hacer frente a las consecuencias del cambio en el contexto internacional.

La crisis del petróleo de 1973 derivó en un fuerte incremento de las importaciones y un déficit de la balanza comercial a partir de mediados de 1974, que puso en evidencia cierta dependencia de la importación de insumos para el funcionamiento de la actividad industrial del país. La “inflación importada” que tuvo lugar como correlato de la modificación del escenario internacional supuso una fuerte presión sobre la política de precios y salarios que ponía de manifiesto la necesidad de establecer modificaciones en la política aplicada inicialmente.

En este escenario, el creciente cuestionamiento del *Pacto Social* por parte de ambos componentes del bloque defensivo dejaba a la política económica sin un apoyo que resultaba imprescindible para su éxito. A esto se sumaba, como un detalle no menor, la muerte de Perón y la consiguiente debilidad política del gobierno, así como las disputas en el interior del peronismo.

Sin embargo, señalar las debilidades estructurales del *Plan Trienal* no supone sostener que el deterioro abrupto de la mayoría de los indicadores económicos con posterioridad al “Rodrigazo” se debió a un agotamiento de la política implementada inicialmente. Como se analizó en trabajos anteriores (Vitto, 2010, 2013) entre las políticas de Gelbard y Rodrigo hay una fuerte ruptura tanto en sus objetivos como en sus resultados y ambas políticas suponen distintas alianzas políticas, con objetivos diametralmente opuestos.

El análisis del comportamiento de las fracciones del capital durante el período pone de manifiesto la dificultad que conllevó, en un contexto institucional de por sí sumamente complejo, la implementación de este programa. Si bien en una primera instancia la gran mayoría de las entidades representantes del empresariado adhirieron de palabra al programa económico, en cuanto el panorama político se modificó, las clases dominantes y las organizaciones que las representan pasaron claramente a la ofensiva, siendo protagonistas de actividades de desestabilización que propiciaron la llegada de la dictadura militar de 1976.

Cabe mencionar, en este marco, los límites que tuvo el funcionamiento del modelo de acumulación “acuerdista”, basado en acuerdos programáticos con los sectores y actores involucrados. Estas limitaciones se encuentran relacionadas al hecho de que, en el plano discursivo y mientras el gobierno contaba todavía con poder político, casi todos los sectores acataban y manifestaban su apoyo. No obstante, esto no implicaba que estas políticas tuvieran aceptación generalizada, y que fuera viable la construcción de una hegemonía en torno a estos lineamientos.

Luego de la muerte de Perón, el enfrentamiento con el bloque dominante se volvió inevitable en tanto las políticas implementadas afectaban sus intereses de forma directa, en un contexto en el cual se evidenciaba la falta de un liderazgo capaz de conciliar intereses en pugna.

Cabe destacar particularmente una de las medidas que buscó implementar el tercer gobierno peronista que conllevaba, en última instancia, un límite al funcionamiento de la economía basado en parámetros capitalistas. En efecto, el anteproyecto de Ley Agraria suponía el cuestionamiento a la estructura de propiedad de la tierra tal como se había constituido a lo largo de la historia argentina. Más allá de que no constituía una reforma agraria, incluía la consideración de la tierra como un “bien social”, y contemplaba la cesión en arrendamiento e incluso la expropiación de predios ante determinadas circunstancias, cuestión que constituía una amenaza y así era visto por los grandes y no tan grandes propietarios de la tierra. No es casual entonces que este proyecto de ley haya sido el detonante de una fuerte oposición al gobierno, derivando en un ataque furibundo por parte de SRA, CRA y CARBAP. En tanto, la Federación Agraria, sector afín a la política económica de Gelbard, se oponía a aspectos sustantivos de la norma como el de las explotaciones cooperativas; las Ligas Agrarias, si bien apoyaban, cuestionaban el proyecto por “tibio”, mientras que CONINAGRO se retiraba de la Comisión de Políticas Concertadas en el momento en que dicha ley estaba siendo presentada. En definitiva, el gobierno no contaba con el apoyo necesario para la implementación de este

tipo de medidas, al tiempo que los sectores dominantes comenzaban a pasar a la ofensiva.

Por su parte, mientras los pequeños productores se fueron oponiendo progresivamente a las políticas de precios implementadas y llevando a cabo medidas de fuerza, la entidad más tradicional del agro argentino, que representaba a las fracciones más concentradas de la oligarquía terrateniente -la Sociedad Rural Argentina- tuvo un comportamiento especulativo esperando el momento propicio y dando a entender, en mayo de 1975, que todavía no estaban dadas las condiciones para pasar a la ofensiva contra el gobierno.

Este tipo de comportamiento conlleva la necesidad de diferenciar las acciones de protesta que tenían un objetivo meramente gremial – fundamentalmente conseguir mejores precios- de aquellas que detentaban un propósito político: la desestabilización del gobierno y el establecimiento de nuevas modalidades sistémicas para la reproducción del capital.

La conformación de la APEGE en el mes de agosto de 1975 puede considerarse, a partir de esta interpretación, con un objetivo político desestabilizador. Esta entidad, de la cual la SRA formaba parte, fue la encargada de llevar a cabo la ofensiva final contra el tercer gobierno peronista: Esta ofensiva incluyó varios *lock outs* patronales, que resultaron los primeros en la historia del país.

La FAA, si bien participó activamente de los paros agrarios de 1975, no participó de la APEGE y su ofensiva golpista, pero adoptó una actitud prescindente (Sanz Cerbino, 2012), que en la práctica allanaba el camino de quienes buscaban clausurar la institucionalidad. Lo que pone en evidencia esta novedosa situación es que los grandes terratenientes del país habían logrado usufructuar el descontento de los pequeños productores en pos de sus propios objetivos. Ya visualizaba en 1975 un agudo analista de la época que la militancia de los sectores medios del campo en defensa de sus intereses, coincidieran o no con los de los grandes terratenientes, tendría profundas implicancias sociales en la historia del país (Testa, 1975).

En lo que respecta a la principal entidad que representaba a los pequeños y medianos industriales (la CGE), con posterioridad a la renuncia de Gelbard, se fue produciendo un creciente conflicto interno en su interior, evidenciado en la progresiva desafiliación de organizaciones gremiales de distintas partes del país. El escenario post Rodrigazo y el cambio radical en la política económica tuvo como correlato el alejamiento de esta entidad ya que la misma no tuvo ninguna participación en las medidas de ajuste implementadas. Ante este escenario, la CGE tardó más de un mes luego de la aplicación de dicha política de ajuste en tomar la determinación de plantear la necesidad de la vuelta a las políticas de concertación. No obstante, el escenario ya no era el mismo. Es por ello que el intento llevado a cabo por Cafiero a finales de 1975 encontró como contraparte a una central debilitada, con una oposición feroz horadando su lugar hegemónico dentro de la CINA. El conflicto en el interior de esta entidad entre los sectores más tradicionales provenientes de la UIA y los que expresaban las posturas históricas de la CGE, que respondían a Broner, se hacía cada vez más insalvable, y la falta de liderazgo del gobierno con posterioridad a la muerte de Perón, sumado a la profunda crisis económica que afectaba fuertemente a las pequeñas y medianas industrias volvían a las políticas de concertación cada vez más utópicas.

El modelo de acumulación basado en la alianza entre trabajadores y pequeños y medianos empresarios del país no pudo lograr su objetivo de modificar estructuralmente el capitalismo argentino con una distribución más igualitaria del ingreso y el desarrollo de la industria local.

Este fracaso se debió no a falencias estructurales —si bien las había— sino a una derrota política como resultado de una puja en la cual los sectores dominantes, cumplieron un rol crucial. Fue el resultado del accionar de determinados actores, con objetivos bien concretos y en respuesta a las políticas implementadas, que ponían en riesgo, no solamente sus intereses económicos inmediatos sino su propio lugar en la estructura productiva, es decir, en respuesta a medidas que amenazaban su propia dominación. Estas entidades, dentro de las cuales resalta la importancia de la APEGE como

expresión política del bloque dominante, cumplieron un rol crucial en la ofensiva final contra el gobierno peronista.

La ofensiva era llevada a cabo en un contexto de crisis de dominación celular, caracterizada por un cuestionamiento extendido al Estado como garante de las relaciones sociales vigentes (O'Donnell, 1982). Esta crisis se combinaba, desde la muerte de Perón con una crisis de gobierno a la que se añadía la existencia de organizaciones armadas que, mediante este tipo de lucha, buscaban poner en cuestión las relaciones sociales de producción capitalistas, la configuración del Estado y del bloque de poder hegemónico que lo lidera, así como la existencia como tal de la burguesía y sus diferentes fracciones.

Esta crisis de dominación, lejos de resolverse dentro del propio sistema, terminó con la liquidación del patrón de acumulación basado en la ISI. El modelo de desarrollo imperante hasta 1976 terminó trágicamente, con la puesta en marcha de un terrorismo de Estado y la instauración de un patrón de acumulación basado en la valorización financiera del capital que implicó un proceso de desindustrialización y de deterioro de la economía conjuntamente con un fuerte deterioro del salario real y una reducción de la participación de los asalariados en el ingreso⁸⁹.

El aporte de esta tesis residió en la descripción y el análisis de cómo se fue configurando esta etapa final de la ISI, tanto en la implementación de políticas económicas en el escenario de la alianza de clases que representó la vuelta del peronismo al poder, como el devenir de los acontecimientos en los cuales la muerte de Perón y el cambio en el contexto internacional tuvieron una importancia crucial, y el rol de las fracciones del capital y de las organizaciones gremiales que las representaban, que incluyó desde la aceptación inicial prácticamente unánime hasta una ofensiva feroz por la parte más concentrada del empresariado, ante el descontento y la falta de

⁸⁹ Si bien no es objeto de esta tesis, es menester señalar que, con el cambio de gobierno y producto de las políticas económicas del gobierno militar, “el campo” pasó a tener un lugar central, y fue uno de los grandes beneficiados del nuevo régimen de acumulación basado en la valorización financiera del capital y en la reprimarización de la economía, en detrimento de la industria.

apoyo generalizada, incluso por parte de los sectores que constituían parte fundante del proyecto inicial del tercer peronismo.

En otro orden de ideas, y más allá de la modificación de la política económica con posterioridad a la muerte de Perón y la renuncia de Gelbard, resulta de interés analizar los resultados de la política de Gelbard a fines analíticos, no solo para repensar la viabilidad de este tipo de programas sino para analizar el funcionamiento del modelo de acumulación y reflexionar acerca de las causas de su interrupción.

Durante la gestión de Gelbard al frente del Ministerio de Economía, se registró un notorio éxito inicial en la evolución de importantes variables de desempeño, dentro de lo cual se destaca la significativa contención en la suba de los precios internos y la consecuente mejora del salario real, lo que fue logrado conjuntamente con un incremento del producto bruto interno y especialmente del producto bruto industrial. Otras, en cambio, tuvieron un comportamiento negativo, como todos los componentes de la inversión, lo cual puede interpretarse en el marco del descontento empresarial ante la política de control de precios; y el incremento del déficit fiscal, si bien no estaba fuera de control.

Algunas variables que tuvieron una buena evolución inicial, no obstante, se alteraron frente a la modificación del contexto internacional producto de la crisis del petróleo. La inflación importada tuvo un impacto significativo en la viabilidad de la política de precios y salarios, y obligó a sucesivas actualizaciones que debilitaban el programa económico de corto plazo. En este mismo sentido, la evolución del comercio exterior también se vio fuertemente afectado por la coyuntura, ya que el deterioro en los términos del intercambio de 1974 junto con el cierre de los mercados europeos para las carnes argentinas y el impacto de la crisis internacional del petróleo tuvieron un importante efecto en el saldo de la balanza comercial. Otras variables de desempeño, si bien tuvieron un comportamiento positivo, tuvieron una performance que no satisfizo las metas establecidas en el *Plan Trienal*. Tal es el caso del producto bruto

industrial, que si bien aumentó, lo hizo mayormente en sectores no durables en detrimento de las actividades más intensivas que se buscaba promover, y del déficit fiscal que fue elevado si bien no estuvo en niveles descontrolados.

Las variables estructurales, que se destacan por tener una mayor estabilidad en estrecha vinculación a las características primordiales del régimen de acumulación, tuvieron un buen desempeño durante la gestión de Gelbard. Mientras la participación de los asalariados en el ingreso alcanzó prácticamente el 50% en 1974, la participación de las exportaciones industriales en las ventas externas se incrementó progresivamente durante la segunda ISI hasta representar una quinta parte del total; al tiempo que la participación de la industria en el producto bruto interno se mantuvo elevada durante todo el período.

El Rodrigazo generó una abrupta modificación de las variables de desempeño que implicó la irrupción de un escenario de estancamiento económico y de merma de la actividad industrial con altísimos niveles de inflación, y un derrumbe de la inversión y del consumo, colapso económico-social que operó como condición de posibilidad para la ofensiva de las fracciones dominantes del capital contra el peronismo en el poder.

La debilidad estructural de la burguesía local, y por ende de la organización gremial que la representa —la CGE— se plasmó en su incapacidad de defender el programa de gobierno de Gelbard, e incluso en la falta de apoyo generalizado en las etapas finales de gobierno. Mientras en la teoría puede vislumbrarse una relación directa entre los intereses de la pequeña y mediana burguesía local, la entidad que la representa y la política económica de concertación llevada a cabo por José Ber Gelbard, la realidad resultó ser mucho más compleja.

Así, al conflicto en el interior de la CINA entre los intereses y las posturas de los miembros provenientes de la CGE y los ex UIA, se sumaban las disputas internas dentro de la CGE, exacerbadas luego de mediados de 1975, con visiones encontradas sobre cómo actuar frente a la crisis

económica que se sumaba al caos social y a la violencia política. Esto se adicionaba a la participación de parte de las bases empresarias en el mercado negro y en el desabastecimiento, ante las significativas pérdidas de rentabilidad que había conllevado la aplicación del *Pacto Social* con el cambio de la coyuntura internacional.

La debilidad de la burguesía local, con escaso margen para hacer frente a los vaivenes económicos y sortear institucionalmente las dificultades de la coyuntura, se contraponía a la fortaleza estructural y organizativa de los sectores dominantes, con capacidad para apoyar de palabra y de mantener un perfil bajo mientras las relaciones de fuerza no les resultaban favorables, y de mantenerse expectantes, a la espera del momento propicio para pasar a la ofensiva. Esa capacidad se puso de manifiesto en la aglutinación de estos sectores a partir de la conformación de la APEGE, y en el poco tiempo que a esta entidad le llevó poner en práctica una ofensiva furibunda contra el gobierno que culminó en el golpe de Estado del 24 de marzo de 1976.

Referencia bibliográfica

Abalo, C. (1976). El derrumbe del peronismo y la política económica del gobierno militar. *Nueva Sociedad* n.º 27.

Acuña, C. (1996). Las contradicciones de la burguesía en el centro de la lucha entre el autoritarismo y la democracia (1955-1983). *Realidad Económica* n.º 138.

Altimir, O., Santamaría, H., y Sourrouille, J. (1966). Los instrumentos de promoción industrial en la postguerra. *Desarrollo Económico* N° 21, Vol. 6.

Altimir, O., Santamaría, H., y Sourrouille, J. (1967). Altimir, Oscar, Horacio Santamaría y Juan Sourrouille Los instrumentos de promoción industrial en la postguerra. *Desarrollo Económico* N° 27, Vol. 7, 361-376.

Anaya Franco, E. (1997). “Las inversiones extranjeras directas en el Perú del siglo XX (1897-1996) - Segunda Parte”. *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos* N° 3: 81-104.

Ansaldi, W. y Giordano, V. (2012). *América Latina. La construcción del orden. Tomo II: De las sociedades de masas a las sociedades en procesos de reestructuración*. Buenos Aires: Ariel.

Arceo, E. (2002). *Alca, Neoliberalismo y nuevo pacto colonial*, Secretaría de Relaciones Internacionales. Buenos Aires: Instituto de Estudios y Formación CTA.

Arceo, E. (2003). *Argentina en la periferia próspera. Renta internacional, dominación oligárquica y modo de acumulación*. Bernal: Universidad Nacional de Quilmes.

Arceo, E. (2005). El impacto de la globalización en la periferia y las nuevas y viejas formas de dependencia en América Latina. *Cuadernos del CENDES*, N° 60.

Arceo, E., y De Lucchi, M. (2012). Estrategias de desarrollo y regímenes legales para la inversión extranjera. Documento de Trabajo n.º 43, CEFIDAR.

Arceo, N., Daniel Azpiazu, Eduardo Basualdo y Andrés Wainer, Andrés (2009). “Transformaciones estructurales de la economía argentina. Una aproximación a partir del panel de grandes empresas, 1991-2005”, Buenos Aires, Programa Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).

Arceo, N., Monsalvo, A. P., Schorr, M. y Wainer, A. (2008). Empleo y salarios en la Argentina: una visión de largo plazo. Buenos Aires: Capital Intelectual.

Arrighi, G., Silver, B., y Brewer, B. (2002). Industrial Convergence and the persistence of the Nor-South Divide. *Aportes, Revista de la Facultad de Economía, BUAP, Año VII, Nro. 21, Puebla.*

Arrighi, G. (2002). The African Crisis. *The New Left Review.*

Ayala, E. y Quintero, R. (1990). “Teorías e ideologías sobre el Estado en Ecuador, 1948-1984”. En González Casanova, Pablo (coord.) (1990). *El Estado en América Latina. Teoría y Práctica.* México: Siglo XXI Editores.

Azpiazu, D. (1986). La promoción industrial en la Argentina, 1973-1983. Efectos e implicancias estructurales. Oficina Buenos Aires.: Documento de trabajo N° 19, CEPAL.

Azpiazu, D., Basualdo, E., y Khavisse, M. (2004). *El nuevo poder económico en la Argentina de los años ochenta, Edición Definitiva.* Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

Azpiazu, D., y Khavisse, M. (1983). *La concentración en la industria argentina en 1974.* Buenos Aires: Centro de Economía Transnacional.

Azpiazu, D., y Kosacoff, B. (1985). Azpiazu, Daniel, y Kosacoff, Bernardo (1985). Las empresas transnacionales en la Argentina. Buenos Aires: Documento de trabajo N° 16, CEPAL.

Barrera, M. (2011). Análisis del proceso de fragmentación y privatización de Y.P.F.: un estudio de su transformación en el marco de la desregulación del mercado primario de hidrocarburos. . Buenos Aires: Tesis de Maestría, FLACSO, Sede Académica Argentina, Maestría en Economía política con mención en Economía Argentina.

Barrera, M., y Vitto, C. (2009). El Plan Energético del Tercer Gobierno Peronista (1973-1976): potencialidades, limitaciones y consecuencias de la crisis del petróleo. Ponencia presentada en III Jornadas de Economía Política, Universidad Nacional de General Sarmiento.

Baschetti, R. c. (1996). Documentos 1973-1976. Volumen I. De Cámpora a la ruptura. La Plata: De la Campana.

Basualdo (2001). Sistema político y modelo de acumulación en Argentina. Notas sobre el transformismo argentino durante la valorización financiera (1976-2001). Provincia de Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmes.

Basualdo, E. (1982). Tendencia de la transnacionalización en América latina durante el decenio de los setenta. Comercio Exterior, Vol. 12, Núm. 7: 754-763.

Basualdo, E. (2004). Notas sobre la burguesía nacional, el capital extranjero y la oligarquía pampeana. *Realidad Económica* n.º 201.

Basualdo, E. (2004b). Los primeros gobiernos peronistas y la consolidación del país industrial: éxitos y fracasos. Buenos Aires: FLACSO-Página 12.

Basualdo, E. (2006a). Estudios de Historia Económica Argentina. Desde mediados del siglo XX a la actualidad. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

Basualdo, E. (2006b). La reestructuración de la economía argentina durante las últimas décadas de la sustitución de importaciones a la valorización financiera. En: Neoliberalismo y sectores dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales. Basualdo, E.; Arceo, E. CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, Buenos Aires. Disponible en: <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/grupos/basua/C04Basualdo.pdf>

f

Basualdo, E. (2007). *Concepto de patrón o régimen de acumulación y conformación estructural de la economía*. Documento n.º 1, Maestría en Economía Política Argentina, Área de Economía y Tecnología FLACSO - Argentina.

Basualdo, E. y Khavisse, M. (1993). *El nuevo poder terrateniente. Investigación sobre los nuevos y viejos propietarios de tierras de la provincia de Buenos Aires*. Buenos Aires: Planeta.

Baudino, V. (2011). *La estrategia de la Unión Industrial Argentina, 1966-1976*. Tesis doctoral en Historia, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires.

Baudino, V. (2012). *Burguesía nacional y Estado: la acción política de la Unión Industrial Argentina durante la Revolución Argentina (1966-1969)*, Polis [En línea], 32 | 2012, Publicado el 13 diciembre 2012, consultado el 10 diciembre 2020. URL : <http://journals.openedition.org/polis/6470>

Baudino, V., y Sanz Cerbino, G. (2011). *Las corporaciones agrarias e industriales frente al golpe del '76. Apuntes para la reconstrucción de la fuerza social contrarrevolucionaria*. Buenos Aires: Documento de Jóvenes Investigadores n.º 30, Instituto de Investigaciones Gino Germani.

BCRA (1976). *Memoria Anual 1975*. Buenos Aires

BCRA. (1974). *Memoria Anual 1973*. Buenos Aires.

BCRA. (1975). *Memoria Anual 1974*. Buenos Aires.

Belini, C. (2007). *Una experiencia fallida de empresa pública industrial: La Dirección Nacional de Industrias del Estado 1947-1962*, en Schvarzer, J; Gómez, T. y Rougier, M. *La empresa ayer y hoy: nuevas investigaciones y debates*. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas.

Belini, C. (2009). *La industria peronista*. Buenos Aires: Edhasa.

Belini, C. y Rougier, M. (2008). *El Estado empresario en la industria argentina. Conformación y Crisis*. Buenos Aires: Manantial.

- Bitar, S. (1973). “La presencia de la empresa extranjera en la industria chilena”. *Desarrollo Económico* N° 50, Vol. 13: 243-284.
- Blejmar, J. (2016). *Un sueño bolichero. Formación, apogeo, y desmembramiento de la Confederación General Económica (CGE)*. Buenos Aires: FLACSO. Maestría en Economía Política con mención en Economía Argentina, Tesis de Maestría.
- Braun, O. (1970). *Desarrollo del capital monopolista en Argentina*. Buenos Aires: Editorial Tiempo Contemporáneo.
- Braun, O. (1974). *El plan económico del gobierno popular*. Buenos Aires: El Coloquio.
- Braun, O. (1975). Materias primas. ¿Los pobres de hoy serán los ricos de mañana? *Desarrollo Económico*, Vol. 14, n.° 56.
- Braun, O., y Joy, L. (1981). Un modelo de estancamiento económico. Estudio de caso sobre la economía argentina. *Desarrollo Económico*, Vol. 20, n.° 80.
- Braun, O. y Joy, L. (1981): “Un modelo de estancamiento económico. Estudio de caso sobre la economía argentina”, en IDES, Buenos Aires. (s.f.). *Desarrollo Económico*, Vol. 20, n.° 80,.
- Brennan, J. (1996). *El Cordobazo. Las guerras obreras en Córdoba, 1955-1976*. Buenos Aires: Editorial Sudamericana.
- Brennan, J. (1997). *Industriales y ‘Bolicheros’. La actividad económica y la alianza populista peronista, 1943-1976*. Buenos Aires: Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana “Dr. Emilio Ravignani”, Tercera serie, n.° 15.
- Brodersohn, M. (1969). Estrategias de estabilización y expansión en la Argentina: 1959-67. En F. A. otros, *Los planes de estabilización en la Argentina*. Buenos Aires: Paidós.

- Brodersohn, M. (1973). Política económica de corto plazo, crecimiento e inflación en la Argentina, 1950-1972. *Problemas económicos argentinos, Ediciones Macchi*.
- Canitrot, A. (1975). La experiencia populista de redistribución de ingresos. *Desarrollo Económico, n.º 59, Vol. 15*.
- Canitrot, A. (1978). La viabilidad económica de la democracia: un análisis de la experiencia peronista 1973-1976. Buenos Aires: CEDES, Serie Estudios Sociales, N° 11.
- Cordone, Héctor (2010). Reseña histórica sobre la planificación económica en la Argentina, Buenos Aires, CEIL/CONICET.
- Castellani, A. (2009). Estado, empresas y empresarios. La construcción de ámbitos privilegiados de acumulación entre 1966 y 1989. Buenos Aires: Prometeo Libros.
- CEPAL. (1986). Estadísticas económicas de corto plazo de la Argentina. Sector externo y condiciones económicas internacionales. Buenos Aires.: Documento de Trabajo n.º 20.
- Chesnais, F. (2001). Introducción general . En F. (. Chesnais, *La mundialización financiera, génesis, costos y desafíos*. Buenos Aires: Editorial Losada.
- Cimillo , E., Lifschitz, E., Gastiazoro, E., Ciafardini, H., y Turkieh, M. (1973). *Acumulación y centralización del capital en la industria argentina*. Buenos Aires: Editorial Tiempo Contemporáneo.
- Correa de Garriga, N. (2011). La Confederación General Económica de la República Argentina. Su fundación y trayectoria en el gremialismo empresario. 1950-1973. Catamarca: Sarquís.
- Cotler, Julio (1970). “Crisis política y populismo militar en el Perú”. *Revista Mexicana de Sociología* N° 3. Vol. 32: 737-784.
- De Pablo, J. C. (1980). *Economía política del peronismo*. el Cid Editor: Buenos Aires.

- De Riz, L. (1987). Retorno y derrumbe. El último gobierno peronista . Buenos Aires: Hyspamérica.
- Di Tella, G. (1983). *Perón-Perón, 1973-1976*. Buenos Aires: Hispamérica.
- Diamand, M. (1977). *El péndulo argentino: ¿Empate político o fracasos económicos?* Buenos Aires: Pensar la República, Fundación Piñero Pacheco, Editorial Persona a Persona.
- Dorfman, A. (1983). Cincuenta años de industrialización en la Argentina, 1930-1980. Buenos Aires: Ediciones Solar.
- Dossi, M. V. (2012). La Unión Industrial Argentina: organización y vinculaciones con el mundo de las corporaciones empresarias. San Martín: Documentos de Investigación Social, Número 19, IDAES-UNSAM.
- Eshag , E., y Thorp, R. (1969). Las políticas económicas ortodoxas de Perón a Guido (1953-1963). Consecuencias económicas y sociales. En A. y Ferrer, *Los planes de estabilización en la Argentina*. Buenos Aires: Paidós.
- Ferrer, A. (1977). *Crisis y alternativas de la política económica argentina*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- FIDE (1979). *Coyuntura y Desarrollo*. Anexo Estadístico III. Buenos Aires: Fundación de Investigaciones para el Desarrollo.
- FIDE (1980). *Coyuntura y Desarrollo*. Anexo Estadístico IV. Buenos Aires: Fundación de Investigaciones para el Desarrollo.
- FIDE (1981). *Coyuntura y Desarrollo*. Anexo Estadístico IX. Buenos Aires: Fundación de Investigaciones para el Desarrollo.
- FIDE (1982). *Coyuntura y Desarrollo*. Anexo Estadístico XI. Buenos Aires: Fundación de Investigaciones para el Desarrollo.
- Forcinito, M. K. (2013). La estrategia del desarrollismo en la Argentina. Debates y aportes. *Realidad Económica n.º 274*, 89-107.
- Frenkel, R. (1980). Las recientes políticas de estabilización en Argentina: de la vieja a la nueva ortodoxia. Río de Janeiro: Pontificia Universidad Católica.

Fundación Banco de Boston (1978). *Argentina: Evolución económica 1915-1976*, Buenos Aires.

Galaffasi, G. (2005). Rebelión en el campo. Las Ligas Agrarias de la Región Chaqueña y la discusión del modelo dominante de desarrollo rural (1970-1976). Publicado en Lázaro, Silvia y Guido Galafassi (comp.), *Sujetos, políticas y representaciones del mundo rural. Argentina 1930-1976*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Galasso, N. (2005). *Perón: Exilio, resistencia, retorno y muerte (1955-1974)*. Buenos Aires: Colihue.

Gárgano, C. (2015). La cartera agropecuaria en tiempos de Horacio Giberti. El rol del INTA en la política estatal. *Realidad Económica*, n.º 289, 108-132.

Gerchunoff, P., y Llach, L. (2007). *El Ciclo de la ilusión y el desencanto. Un siglo de políticas económicas argentinas*. Buenos Aires: Ariel.

Giberti, H. (2003). Cambiantes posiciones de la Sociedad Rural Argentina, CRA y la CGT respecto al proyecto de Ley Agraria. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, 179-184.

Gillespie, R. (2008). *Soldados de Perón. Historia crítica sobre los Montoneros*. Buenos Aires: Editorial Sudamericana.

Glyn, Hughes, Lipietz, y Singh. (1991). The golden age and how it emerged. En M. y. (ed), *The Golden Age of Capitalism. Reinterpreting the postwar experience*. Oxford: Clarenton Press.

González, J. (2007). *Isabel Perón. Intimidaciones de un gobierno*. Buenos Aires: Editorial el Ateneo.

Gramsci, A. (1999). *Cuadernos de la cárcel. Tomo 5*. México: Ediciones Era / Benemérita, Universidad Autónoma de Puebla.

Grimson, A. (2019). *¿Qué es el peronismo?* Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

- Heymann, D. (1980). Las fluctuaciones de la industria manufacturera argentina, 1950-1978. Santiago de Chile: Cuadernos de la CEPAL.
- Hobsbawm, E. (1998). *Historia del siglo XX*. Buenos Aires: Grupo Editorial Planeta.
- Horowicz, A. (2005). *Los cuatro peronismos*. Buenos Aires: Edhasa.
- Horowicz, A. (2012). Las dictaduras argentinas. Historia de una frustración nacional. Buenos Aires: Edhasa.
- Huber Stephens, E. (1983). "El gobierno militar peruano, la movilización obrera y la fuerza política de la izquierda". *Cuadernos Políticos* N° 37: 81-104.
- IADE (1983). Proyecto de Ley Agraria. *Realidad Económica*, n.° 51, 67-112.
- IADE. (1974). Primer Análisis Ley Agraria. *Realidad Económica* n.° 17, 88-96.
- Izscovitz. (1985). *Estilo de gobierno y crisis política (1973-1976)*. Buenos Aires: Centro Editor de América Latina.
- James, D. (1990). Resistencia e integración. El peronismo y la clase trabajadora argentina, 1946-1976. Buenos Aires: Editorial Sudamericana.
- Jáuregui, A. (2005). Industria sustitutiva o sustitución de industriales? Los empresarios argentinos y el peronismo (1945-1955). *Revista de Sociología e política* n.° 25, 139-151.
- Jáuregui, A. (2013). Las organizaciones de los industriales argentinos en la "era del desarrollo" (1955-1976). *Revista de Sociología e política* V. 21, n.° 47, 55-68.
- Jelín, E. (1977). Conflictos laborales en la Argentina, 1973-1976. *CEDES, Estudios Sociales* n.° 9.
- Jelín, E., y Torre, J. C. (1982). Los nuevos trabajadores en América Latina: una reflexión sobre la tesis de la aristocracia obrera. *Desarrollo Económico*, Vol. 22, n.° 85.

- Kacef, O.; Robbio, J. y Vitto, C (2022). “Conflictividad política e inestabilidad macroeconómica: la economía argentina entre 1973 y 1976”. Publicado en Heymann, D; Jauregui, A. y Gerchunoff, P (comp). Medio Siglo entre tormentas: fluctuaciones, crisis y políticas macroeconómicas en la Argentina (1948-2002). Buenos Aires: EUDEBA.
- Kohanoff, R. (2009). La constitución de COPYME. *Realidad Económica* n.º 242.
- Larraín, F. y Meller, P. (1990). “La experiencia socialista-populista chilena: la unidad popular, 1970-1973”. *Cuadernos de Economía* N° 82, Año 27: 317-355.
- Lattuada, M. (1986). *La política agraria peronista (1943-1983)*. Buenos Aires: Centro Editor de América Latina.
- Lázzaro, S. (1997). Estado y arrendamientos rurales en los '50. *Ciclos* N° 12, 145-177.
- Lázzaro, S. (2013a). Acuerdos y confrontaciones: La política agraria peronista en el marco del Pacto Social. *Historia Crítica*, n.º 51, 145-168.
- Lázzaro, S. (2013b). La Reforma Agraria en la propuesta del peronismo durante la década de 1970, *Investigaciones Socio Históricas Regionales*, Unidad Ejecutora en Red – CONICET, Año 3, Número 6, 112-131.
- León, C. A., y Rossi, C. A. (2003a). Aportes para la historia de las instituciones agrarias de la Argentina (I): La junta nacional de Granos. *Realidad Económica* n.º 196.
- León, C. A., y Rossi, C. A. (2003b). Aportes para la historia de las instituciones agrarias de la Argentina (II): El Consejo Agrario Nacional como instrumento de una política de tierras. *Realidad Económica* n.º 198.
- León, C. (2016). Las “Jornadas Agrarias” realizadas por la Confederación General de Trabajo (CGT) en 1963”. *Realidad Económica* n.º 300.
- Leyba, C. (2003). Economía y política en el tercer gobierno de Perón. Buenos Aires: Biblos.

Lichtensztein, S., y Trajtenberg, R. (1991). *La liberalización de la política económica hacia las empresas transnacionales en América Latina: décadas del 50 y 60*. Documento de Trabajo N° 13, Universidad de la República, Facultad de Ciencias Sociales, departamento de Economía.

Lichtensztein, S., Trajtenberg, R. y Domingo, R. (1993). “Políticas reguladoras del capital extranjero en América Latina”, Documento de Trabajo N° 3/93, Universidad de la República, Facultad de Ciencias Sociales, departamento de Economía.

Makler, C. (2005a). *Las corporaciones agropecuarias ante la política agraria peronista (1973/74)*. Tucumán: ponencia presentada en las 1° Jornadas de Antropología Rural.

Makler, C. (2005b). El episodio de Olavarría. *Revista interdisciplinaria de estudios agrarios* n.º 22.

Makler, C. (2006). Las corporaciones agropecuarias ante la política agraria peronista (1973-1974). En. O. Graciano, y T. Gutiérrez, *El Agro en cuestión: discursos, políticas y corporaciones en la Argentina, 1870-2000*. Buenos Aires: Prometeo Libros.

Mallon, R., y Sourrouille, J. (1973). La política económica en una sociedad conflictiva. El caso argentino. Buenos Aires: Amorrortu Editores.

Marín, J. C. (1996). Los hechos armados. Buenos Aires: La Rosa Blindada / P.I.C.A.S.O.

Marongiu, F. (2006). Políticas de shock en la agonía del estado peronista: el Rodrigazo y el Mondellazo. *MPRA Paper 6338, University Library of Munich*.

Marongiu, F. (2007). La promoción industrial durante el gobierno justicialista de 1973-1976. *MPRA Paper 6339, University Library of Munich*.

Martucelli, D. y Svampa, M. (1998). “Las asignaturas pendientes del modelo nacional-popular. El caso peruano”. En *Populismo y Neopopulismo*

en América Latina. *El problema de la Cencienta*, Mackinnon y Petrone (comps): 79-134. Buenos Aires: Eudeba.

Marx, C. (1999). *El capital. Crítica de la economía política*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Millor, M. (1970). "Algunos aspectos de la política exterior del nuevo régimen peruano". *Foro Internacional*, N° 4, Vol. 10: 407-424.

Ministerio de Economía (1973, 1974, 1975 y 1976). *Boletín Semanal*. Buenos Aires: Editorial Codex.

Mouffe, C. (1985). Hegemonía, política e ideología. En J. Labastida, *Hegemonía y alternativas políticas en América Latina, Seminario de Morelia*. Siglo XXI Editores.

Muchnik, D. (1978). *De Gelbard a Martínez de Hoz. El tobogán económico*. Buenos Aires: Ediciones Ariel.

Murmis, M., y Portantiero, J. C. (2011). *Estudios sobre los orígenes del peronismo*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Niosi, J. (1974). *Los empresarios y el Estado Argentino (1955-1969)*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

Novick, S. (1986). *IAPI: Auge y decadencia*. Buenos Aires: Centro Editor de América Latina.

O'Donnell, G. (1977). Estado y Alianzas en la Argentina, 1956-1976. *Desarrollo Económico n.º 64 Vol. 16*.

O'Donnell, G. (1982). El Estado Burocrático Autoritario. Triunfos, derrotas y crisis. Buenos Aires: Editorial de Belgrano.

O'Donnell, G. (2008). Apuntes para una teoría del Estado. En G. O'Donnell, *Catacumbas*. Buenos Aires: Prometeo Libros.

O'Donnell, G. (2008). Notas para el estudio de la burguesía local, con especial referencia a sus vinculaciones con el capital transnacional y el aparato estatal. En G. O'Donnell, *Catacumbas*. Buenos Aires: Prometeo Libros.

Oficina Nacional de Presupuesto (2004). Sector público argentino no financiero. Cuenta ahorro-inversión-financiamiento. 1961-2004. Ministerio de Economía y Producción. Disponible en <https://www.economia.gob.ar/onp/documentos/series/Serie1961-2004.pdf>

Oszlak, O. (1983). La formación del Estado Argentino.

Parellada, E. (1970). *La industria automotriz en la Argentina*. Santiago de Chile: Documento informativo n.º 10, Grupo de Trabajo sobre economías de escala en la industria automotriz latinoamericana.

Peppino, J. (2020). Las Ligas Agrarias, en Muzlera, José y Salomón, Alejandro. (eds.): *Diccionario del Agro Iberoamericano*. Buenos Aires: TeseoPress. Disponible en <https://www.editorialteseo.com/archivos/18139/diccionario-del-agro-iberoamericano/>

Peralta Ramos, M. (2007). *La economía política Argentina: poder y clases sociales (1930-2006)*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Picabea, F. (2010). *Análisis de la trayectoria tecno-productiva de la industria estatal argentina. El caso IAME (1952-1955)*. Buenos Aires: Tesis de Maestría, FLACSO, Sede Académica Argentina, Maestría en Economía política con mención en Economía Argentina.

Poder Ejecutivo Nacional (1973). Coincidencias programáticas del plenario de organizaciones sociales y partidos políticos. En *Plan Trienal para la Reconstrucción y la Liberación Nacional*. Buenos Aires: Editorial CODEX S.A.

Poder Ejecutivo Nacional. (1973). *Plan Trienal para la Reconstrucción y la Liberación Nacional*. Buenos Aires: Editorial CODEX S.A.

Poggetti, R. S. (2020): Confederación Intercooperativa Agropecuaria Cooperativa Limitada (CONINAGRO) (Argentina, 1956-1960), en Muzlera, José y Salomón, Alejandro (eds.): *Diccionario del Agro Iberoamericano*. Buenos Aires: TeseoPress. Disponible en

<https://www.editorialteseo.com/archivos/18139/diccionario-del-agro-iberoamericano/>

Portantiero, J. C. (1973). Clases dominantes y crisis política en la argentina actual. *Pasado y presente, año IV, n.º 1*.

Portantiero, J. C. (1999). *Los usos de Gramsci*. Buenos Aires: Grijalbo.

Poulantzas, N. (1969). Clases sociales y poder político en el estado capitalista. México: Siglo veintiuno editores.

Prebisch, R. (1986). El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. *Desarrollo Económico* N° 103, Vol. 26.

Proyecto de Ley Agraria. (1983). *Realidad Económica* n.º 51.

Quiles, M. (2022). La Confederación Industrial Argentina (CINA): el realineamiento de las fracciones del capital industrial nacional bajo el tercer gobierno peronista (1973-1976). Buenos Aires: FLACSO. Maestría en Economía Política con mención en Economía Argentina, Tesis de Maestría.

Ramírez, D. (2011). *Horacio Giberti: Memorias de un imprescindible*. Bernal: Ediciones del CCC Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini.

Restivo, N., y Dellatorre, R. (2005). *El rodrigazo, 30 años después*. Buenos Aires: Capital Intelectual.

Rougier, M (2004b). Tribulaciones de una gran empresa privada. El (o) caso de Siam (1955-1975). *Realidad Económica* n.º 201, 77-100.

Romero, L. A. (1994). *Breve Historia Contemporánea de la Argentina*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Rougier, M y Raccanello, M (2021). Estado y poder económico en la industrialización sustitutiva de importaciones (1930-1975). En M. Schorr, *El viejo y el nuevo poder económico en la Argentina. Del siglo XIX a nuestros días*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

Rougier, M. (2004). *Industria, finanzas e instituciones en la Argentina. La experiencia del Banco Nacional de Desarrollo, 1967-1976*. Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmes.

Rougier, M. (2011). La banca de desarrollo como palanca de crecimiento económico. Los problemas de la experiencia argentina. En M. Rougier, *La banca de desarrollo en América Latina. Luces y sombras sobre la industrialización en la región* (págs. 55-109). Buenos Aires: Fondo de cultura económica.

Rougier, M. (2012). *La economía del peronismo. Una perspectiva histórica*. Buenos Aires: Sudamericana.

Rougier, M., y Fiszbein, M. (2006). *La frustración de un proyecto económico. El gobierno peronista de 1973-1976*. Buenos Aires: Manantial.

Rouquié, A. (1982). *Poder militar y sociedad política en la Argentina, Tomo II-1943-1973*. Buenos Aires: Emecé.

Rouquié, A. (2017). *El siglo de Perón. Ensayo sobre las democracias hegemónicas*, Buenos Aires: Edhasa.

Ruiz Caro, A. (2007). "Las privatizaciones en Perú: un proceso con luces y sombras". *Nueva Sociedad* N° 207: 130-143.

Sanz Cerbino, G. (2008). Los Golpistas. Las acciones de CARBAP, antes y después del Golpe de 1976. *V Jornadas de Sociología de la UNLP, 10, 11 y 12 de diciembre de 2008*.

Sanz Cerbino, G. (2010). El huevo de la serpiente. La Asamblea Permanente de Entidades Gremiales Empresarias y el golpe de Estado de 1976. *Realidad Económica* n.º 251, 7-28.

Sanz Cerbino, G. (2012). La historia negra de Federación Agraria Argentina. La intervención política de los 'chacareros' entre Onganía y Videla (1966-1976). *Razón y Revolución* n.º 24, 25-41.

Sanz Cerbino, G. (2015). Industriales, banqueros, nazis y golpista. El Consejo Empresario Argentino (CEA), 1967-1976. *El Aromo* n.º 84.

- Schneider, A. (2005). *Los compañeros. Trabajadores, izquierda y peronismo (1955-1973)*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Schneider, A. (2005). *Los compañeros. Trabajadores, izquierda y peronismo (1955-1973)*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Schorr, M. (2005). *Cambios en la estructura y el funcionamiento de la industria argentina entre 1976 y 2004. Un análisis socio-histórico y de economía política de la evolución de las distintas clases sociales y fracciones de clase durante un período de fuertes cambios estru.* Buenos Aires: Tesis de Doctorado, FLACSO, Sede Académica Argentina, Doctorado en Ciencias Sociales.
- Schvarzer, J. (1991). *Empresarios del pasado. La Unión Industrial Argentina*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Schvarzer, J. (2004). *De nuevo sobre la burguesía nacional. Una nota con fines didácticos. Realidad Económica n.º 201.*
- Seoane, M. (2003). *El burgués maldito. Los secretos de Gelbard, el último líder del capitalismo nacional*. Buenos Aires: Editorial Sudamericana.
- Sidicaro, R. (2002). *Los tres peronismos. Estado y poder económico 1946-1955/1973-1976/1989-1999*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Skidmore, Thomas, Smith, Peter y Green, James (2010). *Modern Latin America*. New York: Oxford University Press.
- Sourrouille, J. V. (1980). *Apuntes sobre la historia reciente de la industria argentina*. Buenos Aires: Boletín Informativo Techint n.º 217.
- Sourrouille, J., y Lucángeli, J. (1980). *Apuntes sobre la historia reciente de la industria argentina*. Buenos Aires: Boletín Informativo Techint n.º 219.
- Stebbing, R. (1975). *La ley argentina sobre inversiones extranjeras y su inspiración en el Mercado Común Andino. Serie Derecho de la Integración n.º 18 y 19, p. 265-409.*
- Testa, V. (1975). *Aspectos económicos de la coyuntura actual (1973-1975)*. Buenos Aires: CICSO, Serie Polémica, n.º 5.

- Torre, J. C. (2004). El gigante invertebrado. Los sindicatos en el gobierno, Argentina 1973-1976. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.
- Treber, S. (1977). La economía argentina. Análisis, diagnóstico y alternativas. Buenos Aires: Ediciones Macchi.
- Unión Industrial Argentina. (1988). *Centenario 1887-1987*. Buenos Aires.
- Varesi, A. (2016). Tiempos de restauración. Balance y caracterización del gobierno de Macri en sus primeros meses. *Realidad Económica n.º 302*, 6-34.
- Varesi, G. A. (2012). Modelo de acumulación y hegemonía en la Argentina post-convertibilidad, 2002-2008. Tesis de postgrado presentada en la Universidad Nacional de la Plata, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación para optar al grado de doctor en Ciencias Sociales. La Plata.
- Velasco Alvarado (1970). “Mensaje dirigido por el señor general de división, don Juan Velasco Alvarado, presidente de la República del Perú en el 148º aniversario de la independencia nacional”, en *Revista Mexicana de Sociología* (Vol. 32, n.º 5), Memorias del IV Congreso Latinoamericano de Sociología, pp. 1353-1368.
- Verbitsky, H. (2006). *Ezeiza*. Buenos Aires: Editorial La Página.
- Verbitsky, H. (2009). Vigilia de armas. Tomo III. Del Cordobazo de 1969 al 23 de marzo de 1976. Buenos Aires: Sudamericana.
- Villanueva, J. (1972). El origen de la industrialización argentina. *Desarrollo Económico n.º 47, Vol. 12*.
- Vitto, C. (2010). El comercio internacional en el tercer gobierno peronista y en la postconvertibilidad. *Realidad Económica n.º 254*, 82-108.
- Vitto, C. (2010). *La política económica del tercer gobierno peronista (1973-1976). Reflexiones en torno a dos gestiones paradigmáticas*. Buenos Aires: Tesis de Maestría, FLACSO, Sede Académica Argentina, Maestría en Economía política con mención en Economía Argentina.

Vitto, C. (2012). Plan económico del Tercer Gobierno Peronista. Gestión de Gelbard (1973-1974). *Problemas del Desarrollo N° 171, Vol. 43*, 110-134.

Vitto, C. (2013). La política económica del tercer gobierno peronista y las principales rupturas entre las gestiones de Gelbard y Rodrigo. *Cuadernos PROLAM/USP, N° 22. Universidad de San Pablo*.

Wermus, P. (2016). La clase empresarial y el golpe de estado de 1976. *Miríada. Año 8, N° 12*, 231-242.

Artículos citados:

La Nación, 23/02/1974, “Acuerdo para fusionar la UIA y la CGE”.

La Nación, 7/9/1974, “Ratificó Giberti acción por desacato”.

La Nación, 7/9/1974, “Retirose CRA de un organismo agropecuario”.

La Nación, 10/09/1974. Solicitada CRA. “Al superior gobierno de la Nación, a los productores agropecuarios del país, a la opinión pública”.

La Nación, 10/09/1974, “La crisis de la industria automotriz”.

La Nación, 12/09/1974. “Actos de protestas de productores de frutas”.

La Nación, 16/09/1974, “Los trabajadores de la carne de todo el país fijan su posición”.

La Nación, 18/09/1974, “Solicitada a los fruticultores”.

La Nación, 08/01/1975, “El precio de la Hacienda”.

La Nación, 19/01/1975, “Severas críticas a las políticas de carnes”.

La Nación, 04/02/1975, “Suspensión de los envíos de Hacienda”.

La Nación, 13/10/1975, “Declaración de la CGE”.

La Nación, 13/10/1975, “La tranquilidad que el país exige”.

La Nación, 31/10/1975, “BASTA”.

La Nación, 3/11/75, “Los enfoques económicos de dos entidades empresarias”.

La Nación, 25/11/75, “La CGE planteó varios problemas a Cafiero”.

La Nación, 27/11/1975, “El empresario frente a la situación actual”.

La Nación, 12/12/1975, Solicitada “Una política económica que frustró a los argentinos”.

La Nación, 20/12/1975, “Solicitada Al País”.

La Nación, 12/03/1976, “Al señor Presidente de la Confederación Industrial Argentina”.

La Nación, 12/03/1976, “Al empresariado industrial”.

La Nación, 12/03/1976, Solicitada “Un plan que hará más grave la crisis del país”.

La Nación, 14/03/1976, “Los industriales argentinos al pueblo de la Nación

La Nación, 15/03/1976, “Un nuevo ente empresario exige renuncias en la CGE”.

La Nación, 18/03/1976. “Solicitada. Ante la urgencia de reconstruir. Declaración del MEDI en San Juan.

La Nación, 20/03/1976. Dispuso CRA un nuevo paro ganadero de nueve días.

La Nación, 23/03/1976. Solicitada “A los industriales del país”, del Movimiento Industrial Argentino (MIA)

El Cronista, 4/7/1975, Qué defienden los empresarios de la capital”.

El Cronista, 9/7/1975, “La CGE reivindica la vigencia de la política de Concertación”.

El Cronista, 9/7/1975, “La CGE optó por reivindicar su Programa frente al Plan Rodrigo”.

El Cronista, 12/7/75, “Un sector de la CINA critica duramente al titular de la CGE”.

El Cronista, 02/01/1976, “amplia convocatoria de la central empresaria del país”.

El Cronista, 10/01/1976, “Afirma la CGE que nunca fue invitada al diálogo”.

El Cronista, 12/01/1976, “‘Políticos sin votos apetece la CGE’, dijo Broner”.

El Cronista, 13/01/1976, “La CGE se enfrenta claramente con el gobierno por primera vez desde 1973”.

El Cronista, 26/01/1976, “La CGE critica la reforma tributaria”.

El Cronista, 28/01/1976, “Convocatoria a los empresarios nacionales”.

La Nación, 29/01/1976, “Enérgico reclamo del empresariado”.

El Cronista, 04/02/1976, “La Confederación Económica dispuso un amplio plan nacional de protesta”.

El Cronista, 04/02/1976, “CGE propuso rectificaciones a Mondelli”.

El Cronista, 09/02/1976, “APEGE reitera los motivos del paro empresario del 16)”

La Nación, 10/02/1976, “Solicitada del empresariado nacional”.

El Cronista, 12/02/1976, Ni patrocina ni adhiere al paro. Declaración CGE.

El Cronista, 12/02/1976, “Mientras APEGE ratifica el lock-out, otras entidades rechazan la medida”.

El Cronista, 16/02/1976, “Contradictorias posiciones acerca del paro empresario”.