



FLACSO
ARGENTINA

Maestría en Economía Política con mención en Economía Argentina

Tesis de Maestría:

**La política económica del tercer gobierno peronista (1973-1976).
Reflexiones en torno a dos gestiones paradigmáticas**

Alumno: Cecilia Vitto

Director de tesis: Daniel Azpiazu

Buenos Aires, noviembre de 2010

Índice

AGRADECIMIENTOS	8
INTRODUCCIÓN	10
CAPÍTULO 1. EL ESCENARIO INTERNACIONAL Y LOCAL A COMIENZOS DE LOS AÑOS SETENTA	14
1.1. El contexto internacional	14
1.2. El panorama económico y político nacional	17
1.2.1. La situación estructural de la economía local	17
1.2.2. El panorama político. El derrotero de la Revolución Argentina	23
CAPÍTULO 2. EL PROYECTO INICIAL DEL TERCER GOBIERNO PERONISTA	32
2.1. Principales sectores sociales y fracciones de clase que representaba la vuelta del peronismo al gobierno	32
2.2. El breve interregno camporista	37
2.3. El proyecto económico inicial	39
2.3.1. Principales características del programa económico	39
2.3.2. La legislación más significativa del período	44
2.4. Primeras repercusiones de la implementación del <i>Plan Trienal</i>. La respuesta inicial de los principales actores y sectores socioeconómicos	53
CAPÍTULO 3. LA POLÍTICA ECONÓMICA LLEVADA A CABO A PARTIR DE 1974	60
3.1. La gestión de Gelbard en la disyuntiva. De las renegociaciones del Pacto Social a la renuncia	60
3.2. Gómez Morales y el enfoque “gradualista”	72
3.3. El “Rodrigazo”	76
3.4. La breve gestión de Bonanni y el enfoque gradualista de Cafiero	82
3.5. La política de Mondelli y la agonía del tercer gobierno peronista	85
4. LA POLÍTICA ECONÓMICA DEL TERCER GOBIERNO PERONISTA VISTA EN PERSPECTIVA. RESULTADOS Y ALGUNAS POSIBLES LÍNEAS DE INTERPRETACIÓN	89
4.1. La evolución de los principales indicadores económicos entre 1973 y 1976	89
4.1.1 El período de Gelbard	90

4.2. Principales “debilidades” del <i>Plan Trienal</i> -----	100
4.3. El rol de las fracciones del capital en el desmantelamiento del programa económico: el conflicto con los sectores agrarios -----	109
4.4. La política económica de Rodrigo y el desmantelamiento del programa -----	111
REFLEXIONES FINALES	116
ANEXO	127
Anexo N° 1. Evolución de los principales indicadores estadísticos -----	127
Cuadro N° 1. Evolución del Producto Bruto Interno a precios de mercado, del consumo y de la inversión fija, 1970-1976 (en millones de pesos de 1970 y porcentajes).....	127
Cuadro N° 2. Evolución de la Inversión bruta fija. Nivel de los componentes, 1972-1976 (en millones de pesos de 1970 y porcentajes).....	128
Cuadro N° 3. Evolución de la Inversión bruta fija en equipo durable de producción según origen, 1970-1976 (en millones de pesos de 1970 y porcentajes).....	129
Cuadro N° 4. Evolución PBI sectorial a costo de factores. Nivel de sus componentes, 1972-1976 (en millones de pesos a precios de 1970 y porcentajes).....	130
Cuadro N° 5. Evolución del PBI industrial a costo de factores. Nivel de sus componentes, 1971-1976 (en millones de pesos a precios de 1970 y porcentajes).....	131
Cuadro N° 6. Evolución del PBI de Agricultura, caza y pesca. Nivel de sus componentes, 1973-1976 (en millones de pesos de 1970 y porcentajes).....	132
Cuadro N° 7. Déficit y financiamiento de la Tesorería, 1968-1976 (en millones de pesos)	133
Cuadro N° 8. Evolución del salario real, 1973-1976 (base 1968=100 y porcentajes).....	134
Cuadro N° 9. Evolución de las reservas internacionales del BCRA, 1972-1976 (en millones de dólares)	135
Cuadro N° 10. Evolución de la tasa de desocupación por aglomerado, 1974-1975 (en porcentajes).....	136
Cuadro N° 11. Evolución de las exportaciones y las importaciones de Argentina en precios y cantidades, 1960-1976 (en millones de dólares y miles de toneladas).....	137
Cuadro N° 12. Evolución y composición de las exportaciones, 1962-1975 (en millones de dólares corrientes).....	137
Cuadro N° 13. Evolución de las exportaciones según composición, 1973-1976 (en millones de dólares corrientes).....	138
Cuadro N° 14. Evolución y composición de las exportaciones de manufacturas de origen industrial (MOI), 1966-1976 (en millones de dólares corrientes).....	139
Cuadro N° 15. Evolución y composición de las importaciones (en millones de dólares corrientes y porcentajes)	139
Cuadro N° 16. Índice de Precios al Consumidor (IPC) en el Gran Buenos Aires. Variaciones porcentuales respecto del mes anterior e igual mes del año anterior, 1972-1976 (en porcentajes). 140	
Cuadro N° 17. Índice de precios mayoristas. Nivel general y principales aberturas de cada índice. Variación interanual, 1972-1976 (en porcentajes)	141
Cuadro N° 18. Índice de precios mayoristas. Nivel general y principales aberturas de cada índice. Variación intermensual, 1973-1976 (en porcentajes).....	142
Cuadro N° 19. Distribución funcional del ingreso en la década del '70. Participación asalariada en el ingreso, 1970-1976 (en porcentajes)	143
Cuadro N° 20. 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, 1970-1975 (índice base 1970=100 y porcentajes)	144
Cuadro N° 21. Tasas cambiarias nominales, 1972-1976 (pesos por dólar).....	145

Anexo 2. Resumen de la principal legislación del período -----	146
Ley N° 20.518 (Suspensión de juicios de desalojo) -----	146
Ley N° 20.520 (Nacionalización de los depósitos bancarios) -----	147
Ley N° 20.522 (Expropiación de bienes que integran el activo de diversas entidades financieras) ---	148
Ley N° 20.523 (Prohibición para las entidades financieras de participar en otras similares) -----	149
Ley N° 20.535 (Junta Nacional de Carnes)-----	150
Ley N° 20.538 (Impuesto a la renta normal potencial de la tierra) -----	151
Ley N° 20.543 (Arrendamientos y aparcerías rurales) -----	153
Ley N° 20.545 (Defensa del Trabajo y la Producción Nacional) -----	154
Ley N° 20.557 (Inversiones Extranjeras) -----	156
Ley N° 20.558 (Corporación de Empresas Nacionales)-----	159
Ley N° 20.560 (Promoción Industrial) -----	162
Ley N° 20.568 (Corporación para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa)-----	165
Ley N° 20.573 (Junta Nacional de Granos)-----	167
Ley N° 20.615 (Asociaciones profesionales)-----	168
Ley N° 20.680 (Abastecimiento)-----	169
 BIBLIOGRAFÍA	 173

ÍNDICE DE CUADROS Y GRÁFICOS

CUADROS

Cuadro N° 1.1. Evolución y composición de las exportaciones, 1962-1973 (en millones de dólares corrientes).....	20
Cuadro N° 1.2. Heterogeneidades productivas y diferenciación salarial, por estratos de concentración, censo económico de 1974 (en índices, 100 = estrato de las ramas escasamente concentradas)	22
Cuadro N° 2.1. 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)	41
Cuadro N° 2.2. 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) 42	
Cuadro N° 4.1. Proyecciones y evolución real del PBI, la inversión y el consumo, 1973-1976. Tasas anuales de crecimiento y tasa anual acumulativa (en porcentajes).....	90
Cuadro N° 4.2. 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, 1973-1974 (índice base 1970=100 y porcentajes).....	96
Cuadro N° 4.3. Evolución de las exportaciones, importaciones, y balanza comercial, 1973- 1975 (en miles de dólares y porcentajes)	98
Cuadro N° 4.4. Valor agregado sector industrial. Tasas de crecimiento anual estimadas 1974-1977 (en porcentajes)	104

GRÁFICOS

Gráfico N° 1.1. Evolución del PBI a precios de mercado y de la participación de los asalariados en el ingreso, 1960-1973 (en millones de pesos a precios de 1960 y porcentajes).....	23
Gráfico N° 3.1. Evolución de los Términos del Intercambio, 1970-1974 (Base 1970=100)	61
Gráfico N° 3.2. Evolución de Índice de Precios al Consumidor en el Gran Buenos Aires, enero 1973-diciembre 1974. Variación porcentual respecto del mes anterior (en porcentajes)	72
Gráfico N° 3.3. Evolución del PBI industrial a costo de factores y del índice de precios al consumidor, 1974 -1975 (en millones de pesos de 1970 y variación interanual).....	81
Gráfico N° 3.4. Evolución de las exportaciones, importaciones, y balanza comercial, 1973- 1975 (en miles de dólares)	82
Gráfico N° 4.1. Evolución interanual del producto bruto interno, del consumo y de la inversión fija, 1973-1974 (en porcentajes)	91
Gráfico N° 4.2. Evolución del salario real, enero de 1973-diciembre de 1974 (base enero 1968=100).....	93
Gráfico N° 4.3. Participación asalariada en el ingreso, 1970-1976 y evolución interanual (en porcentajes).....	95
Gráfico N° 4.4. 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).....	97

Gráfico N° 4.5. Evolución de las principales exportaciones de origen industrial, 1966 - 1975 (en millones de dólares corrientes)106

A Daniela, que está por llegar

Agradecimientos

Esta investigación es el resultado de, por un lado, mi paso por la Maestría en Economía Política con Mención en Economía Argentina que se lleva a cabo en la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), y, por otro, del trabajo de mis primeros años como becaria doctoral del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET).

En tal marco, el primer agradecimiento es para Daniel Azpiazu, quien fue el director de esta Tesis, y —con el increíble buen humor que lo caracteriza— realizó un minucioso seguimiento de esta investigación en sus diferentes etapas, respondió con una velocidad sorprendente a todo tipo de preguntas y leyó en diversas oportunidades los distintos capítulos que componen esta Tesis, aportando valiosísimos comentarios y sugerencias y fomentando permanentemente la conclusión de la misma.

El segundo agradecimiento es para Eduardo Basualdo, director de la Maestría que tanto contribuyó a mi formación, y director de mi beca doctoral. Su aliento a la formación de investigadores y su predisposición a supervisar todas las dudas e inquietudes que fueron surgiendo tanto durante mi cursada en la Maestría como en el transcurso de esta investigación resultaron cruciales para que esta Tesis resultara posible.

El tercer agradecimiento es para Victoria Basualdo, quien desde la coordinación de mi grupo de Taller de Tesis de la Maestría ayudó a la delimitación del núcleo central de esta investigación y a comenzar a recorrer los primeros y más arduos momentos de la misma.

El cuarto agradecimiento es para Mariano A. Barrera, Juan Manuel Padín, Eugenia Inchauspe y Paulina Seivach, quienes en diferentes momentos de la investigación estuvieron presentes, ya sea leyendo distintos borradores, atendiendo diversas dudas, como ayudando a atravesar los momentos más difíciles tanto anímica como metodológicamente.

El quinto agradecimiento es para el personal de la biblioteca del Ministerio de Economía —y en especial para Stella Maris Zoppi— que puso a disposición y colaboró para el acceso a materiales que resultaron muy valiosos para esta investigación; así como al servicio de INFOLEG, dependiente del Área de Información Legislativa y

Documental del Centro de Documentación e Información (CDI) del Ministerio, que brindó un servicio excepcional, poniendo a disposición la legislación del período.

El sexto agradecimiento es para Verónica Weiss y Pilar Moreno, que desde la Secretaría de la Maestría siempre tuvieron una extraordinaria predisposición a diversos requerimientos de mi parte.

El último agradecimiento, pero no el menos importante, es para Mariano Bustos, quien me acompaña y apoya en todo lo que decida emprender, me ayuda día a día a encontrar múltiples razones para seguir adelante, y hace que mi vida sea mucho más alegre.

Introducción

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. En tal contexto, la política económica delineada inicialmente no era ajena a estas perspectivas de cambio.

Esta propuesta, representada en la figura de José Ber Gelbard (quien estuvo al frente del Ministerio de Economía entre la asunción del gobierno, en mayo de 1973, y octubre de 1974) residía en la implementación del *Plan Trienal para la Reconstrucción y la Liberación Nacional*, programa que expresaba una “alianza” entre los trabajadores organizados, el Estado y los empresarios nacionales. Apoyado en tales sectores, y en el marco del funcionamiento de la segunda etapa del régimen de acumulación de capital basado en la industrialización por sustitución de importaciones, el Plan establecía una planificación integral de la economía que se proponía, entre otras cuestiones, 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 y redimensionar las relaciones de fuerza en el agro y en la industria.

Por otro lado, luego de la gestión de Gómez Morales, en junio de 1975 asumió Celestino Rodrigo como ministro de Economía e implementó una fuerte devaluación y un significativo incremento tarifario, con el objetivo proclamado de mejorar las cuentas externas y fiscales.

Más allá de la existencia de limitaciones de diversa índole en la política económica llevada a cabo por Gelbard, varios autores coinciden en señalar que el “Rodrigazo” implicó un fuerte quiebre respecto del programa inicial del tercer gobierno peronista (Restivo y Dellatorre, 2005; Abalo, 1976; Leyba, 2003; Horowicz, 2005; y Marongiu, 2006), dado que ambos representaban proyectos antagónicos y tuvieron efectos económicos contrapuestos. Otra interpretación, en cambio, sostiene la existencia de una continuidad entre ambas políticas, señalando que las medidas efectuadas a mediados de 1975 eran una consecuencia “lógica” que se derivaba de las inconsistencias de la política inicial del gobierno (De Pablo, 1980), y argumentando que el “caos” económico

que tuvo lugar con posterioridad al “Rodrigazo” —que incluía una significativa inflación junto con una paralización de la actividad económica— tenía su origen en las limitaciones del programa original (De Pablo, 1980; y Ferrer, 1977).

En tal sentido, la discusión sobre la existencia o no de un quiebre entre ambas políticas no resulta menor ya que conduce a una pregunta sustancial: ¿fue el programa de Gelbard el que generó la situación de crisis económica, o la misma se explica, fundamentalmente, por un giro en la política económica en el marco de las disputas políticas en el seno del peronismo?

En este marco, el objetivo de esta Tesis es analizar la política económica llevada a cabo durante el tercer gobierno peronista, y en particular, durante la gestión de José Ber Gelbard y de Celestino Rodrigo (del 2 de junio al 21 de julio de 1975), para reflexionar sobre las principales líneas de continuidad y de ruptura entre las mismas.

Se considera relevante, y por lo tanto en esta investigación se jerarquiza pensar acerca de cuál fue la incidencia de la política económica formulada por el gobierno peronista en la brusca reversión de las variables macroeconómicas durante el período, particularmente durante el año 1975. En el contexto de una crisis internacional de considerables dimensiones, se analiza si existió un cambio radical de proyecto en lo que respecta a la política económica, si lo que sucedió es el desmoronamiento de una política producto de las inconsistencias de la misma, si sobre sus debilidades se montó otro proyecto, etc.: en síntesis, se busca reflexionar acerca de las relaciones que pueden establecerse entre el *Plan Trienal* y el “Rodrigazo”.

En tal sentido, esta Tesis hace hincapié en el análisis de la política económica implementada durante el período, lo cual incluye el estudio de los instrumentos de planificación, las medidas de tipo coyuntural, la legislación más significativa, y la evolución de las principales variables económicas en el marco del funcionamiento del régimen de acumulación de capital basado en la industrialización por sustitución de importaciones. Asimismo, también se toma en consideración —no de forma exhaustiva sino como “contexto”— la particular coyuntura política, la situación estructural de las diferentes fracciones del capital que actuaban durante el período, así como las “reacciones” de éstas frente a la política económica implementada.

Atento al objetivo señalado, el trabajo se divide en cuatro capítulos.

En el Capítulo 1, se realiza, a modo de introducción, un *racconto* del escenario internacional y nacional a comienzos de los años setenta, tomando en consideración tanto la situación estructural de la economía local como el panorama político, en el marco del derrotero de la Revolución Argentina (1966-1973).

En el Capítulo 2, se sistematizan las características sustantivas del proyecto económico inicial del tercer gobierno peronista. El mismo incluye la descripción y el análisis de los principales sectores y fracciones de clase que representaba la vuelta del peronismo al gobierno; del breve interregno en el que Cámpora fue presidente de la Nación; y de las principales características del proyecto económico de Gelbard (comprendiendo las medidas económicas llevadas a cabo, las principales proyecciones efectuadas, la profusa legislación implementada durante el período y las fracciones de clase a las que se buscaba “beneficiar” y “perjudicar”). Asimismo, en esta sección se consideran las repercusiones de la implementación del *Plan Trienal*, en términos de la respuesta inicial de los diferentes actores y sectores socioeconómicos.

En el Capítulo 3, se describe la política económica llevada a cabo entre 1974 y marzo de 1976, así como los principales acontecimientos tanto políticos como sociales del período. El mismo incluye el cambio en el escenario internacional acontecido a partir de finales de 1973 con la denominada crisis del petróleo, las sucesivas renegociaciones del Pacto Social que tuvieron lugar durante el período, la muerte de Perón en julio de 1974, la renuncia de Gelbard y la asunción de Gómez Morales como ministro de Economía, el “Rodrigazo”, y las políticas de Bonanni, de Cafiero y de Mondelli.

En el Capítulo 4, se analizan los resultados de la política económica implementada durante el período, a partir de la evaluación de la *performance* de algunos de los indicadores económicos más significativos durante la gestión de Gelbard, las principales debilidades estructurales de esta política, las modificaciones del escenario internacional y la creciente oposición de los distintos sectores sociales (tomando en particular consideración el accionar de las distintas fracciones del capital en el desmantelamiento del programa económico inicial). Se considera también la modificación de la política económica, en el marco de las contradicciones de la “alianza” gobernante.

En las Conclusiones, por último, con toda la información que se fue detallando a lo largo de los anteriores capítulos, se efectúa una reflexión específica sobre las principales rupturas y continuidades que pueden establecerse entre las gestiones de Gelbard y Rodrigo, teniendo en consideración los objetivos de política económica, las fracciones

sociales y del capital en que ambas políticas se sustentaban y los principales resultados de las mismas.

Capítulo 1. El escenario internacional y local a comienzos de los años setenta

1.1. El contexto internacional

El contexto internacional a comienzos de los años setenta resultaba muy particular, ya que representaba el momento de quiebre entre los denominados “años dorados”¹ 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 petróleo².

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 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

¹ Al respecto, consúltese Hobsbawm (1998) y Marglin y Schor (1991).

² En este apartado se describirán 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, serán tratados en el Capítulo 3.

(ya que al operar en moneda extranjera quedaba por fuera de las reglamentaciones del Banco Central)³, permitió el surgimiento de una oferta privada de capital a nivel internacional, utilizada para especular contra el dólar. 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 ganancia⁴. 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 moneda⁵. 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 Reagan⁶.

³ Para un análisis del surgimiento y el funcionamiento del mercado de eurodólares, véase Arceo (2002) y Chesnais (2001).

⁴ Existen diversas explicaciones sobre esta caída en la tasa de ganancia. Para Brenner (1999), la misma fue el resultado de la sobreproducción producto de la intensa competencia horizontal intercapitalista, asociado a la expansión acelerada de Alemania y Japón. Marglin (1991), en cambio, argumenta que la caída de la tasa de ganancia, se debe al efecto conjunto de la desaceleración del aumento de la productividad y el aumento progresivo de los salarios. Este proceso, por ende, se encontraría asociado a un largo período de crecimiento vinculado a la puesta en práctica de políticas keynesianas, que implicaban salarios altos, una significativa seguridad económica para los trabajadores y un escenario de pleno empleo. Shaikh (2006, p. 447), en cambio, sostiene que “la caída en la tasa de ganancia está explicada enteramente por el crecimiento del capital fijo en relación a los salarios de los trabajadores de la producción”.

⁵ 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, p. 20).

⁶ Respecto de estas cuestiones, véase 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. En tal marco, 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 capital⁷.

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 centralizada⁸. 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 fabricaban partes o piezas dentro de un proceso productivo global.

Como señala Arceo (2002), esto significa no solo 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, lo cual tiene dos consecuencias fundamentales. Por un lado, la generación de un cambio sustantivo en la relación laboral, ya que los trabajadores pasan a ser un *stock* que debe ser limitado en la mayor medida posible, lo que tiene 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 comienza 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.

Por último, el estrechamiento de la tasa de ganancia mencionado anteriormente, tiene como correlato el abandono por parte de Estados Unidos y otros países de las políticas

⁷ Sobre este tema, véase Arrighi (2002).

⁸ Véase 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).

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.

1.2. El panorama económico y político nacional

1.2.1. La situación estructural de la economía local

El análisis de la situación económica nacional a comienzos de los años setenta debe ser realizado en referencia a su contexto histórico, es decir, a lo acaecido durante la segunda etapa del régimen de acumulación basado en la sustitución de importaciones, que tuvo lugar a partir de finales de la década de 1950, cuando el gobierno de Frondizi impulsó una política que implicó una entrada masiva de capitales extranjeros al país, con el fin proclamado de lograr incrementos de producción y productividad que redundaran en el crecimiento de la economía, en la resolución de la brecha externa y en el logro de la autonomía nacional a partir de la incorporación de tecnología foránea.

Durante la segunda etapa de la industrialización sustitutiva se verificó una consolidación del predominio extranjero sobre el proceso económico (ya sea por nuevos flujos de inversión extranjera directa como por la reinversión de utilidades) a partir del control de los núcleos técnicos y económicos de las cadenas productivas centrales, afianzándose una estructura industrial oligopólica en la cual las grandes firmas detentaban la capacidad de definir la estructura de precios relativos⁹.

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*”¹⁰. El ciclo corto conllevaba una etapa ascendente y una descendente,

⁹ Al respecto, véase Azpiazu, Basualdo y Khavisse (2004).

¹⁰ 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 industrialización por sustitución de importaciones 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),

separadas entre ambas por una crisis en la balanza de pagos. La primera fase, que favorecía claramente al sector industrial, comenzaba en un 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 agropecuario¹¹.

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

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. 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 (2006).

¹¹ En términos de O'Donnell (1977), este comportamiento del ciclo tenía como trasfondo 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. Para una definición del concepto de oligarquía diversificada, véase nota N° 14.

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 industrial¹².

Ciertamente, como se desprende del Cuadro N° 1.1, 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 metalmecánicas y químicas tenían un indiscutido liderazgo¹³.

¹² Sobre la modificación del ciclo y la importancia de las exportaciones, consúltese Katz y Kosacoff (1989), Brodersohn (1973) y Basualdo (2006). Siguiendo a este último autor, 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.

¹³ No obstante, cabe mencionar que a partir de la implementación del proyecto “desarrollista” se produjo asimismo una fuerte alteración en la estructura de las importaciones, asociada fundamentalmente al fuerte incremento de los bienes intermedios. En particular, las compras al exterior que más crecieron fueron aquellas que resultaban necesarias en esta nueva etapa del proceso sustitutivo, como maquinaria y equipo, productos químicos, hierro y acero y metales no ferrosos.

Cuadro N° 1.1. Evolución y composición de las exportaciones, 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.

En este escenario, entre 1958 y 1973 se produjo un notable incremento de la participación de las ventas de las firmas extranjeras dentro de las 100 empresas industriales de mayor facturación, cuya contraparte fue la pérdida de incidencia de la *burguesía nacional*, en tanto la participación de la *oligarquía diversificada*¹⁴ también disminuyó, pero en una proporción menor¹⁵.

Por otro lado, la comparación entre los resultados del censo industrial efectuado en 1974 con los de 1964¹⁶ 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 culminación del período de crecimiento industrial más sostenido e ininterrumpido de la historia argentina, al menos desde que se dispone de estadísticas. 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

¹⁴ Esta última 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. En tanto, se consideran integrantes de la *burguesía nacional* a aquellos capitales locales no integrados en conglomerados empresarios. Una acabada conceptualización de estas fracciones del capital puede encontrarse en Basualdo (2006, 2007).

¹⁵ Un análisis de la evolución de las cien firmas industriales de mayor facturación durante la segunda etapa de la industrialización por sustitución de importaciones, tomando en consideración las fracciones industriales según origen del capital y cantidad de firmas controladas en diversas actividades económicas se encuentra en Basualdo (2006).

¹⁶ Para un análisis de la situación del sector industrial durante el período, a partir del análisis del censo de 1974 y su comparación con el de 1964, véase Sourrouille y Lucángeli (1980).

el poder, por lo que su consideración resulta imprescindible para el análisis de las políticas económicas implementadas durante el mismo.

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. Los grupos industriales que más crecieron son los que más ganaron en productividad, destacándose el notorio liderazgo de las actividades metalmecánicas, químicas y petroquímicas, en las que el capital extranjero tenía un predominio indiscutido. Como resultado de este proceso, la situación estructural de la *burguesía nacional* 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 concentradas¹⁷, que resultaban las de mayor dinamismo durante el período¹⁸. 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 actividad, estratos en los que predominaban plantas más grandes con una organización fabril más compleja¹⁹.

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° 1.2). 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 nacional* tenía una significativa presencia, pasaron a encontrarse muy por debajo de la media²⁰.

¹⁷ 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).

¹⁸ Para un análisis de la posición estructural de las distintas fracciones del capital en el período, consúltese asimismo Azpiazu, Basualdo y Khavisse (1984) y Basualdo (2006).

¹⁹ Al respecto, véase Azpiazu y Khavisse (1983).

²⁰ Como señalan Sourrouille y Lucángeli (1980, p. 12), el descenso relativo de estos sectores se encuentra en estrecha consonancia con las líneas fundamentales de desarrollo industrial implementadas durante el período.

Cuadro N° 1.2. Heterogeneidades productivas y diferenciación salarial, por estratos de concentración²¹, 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	100,0	100,0
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 nacional*, 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 industrial²².

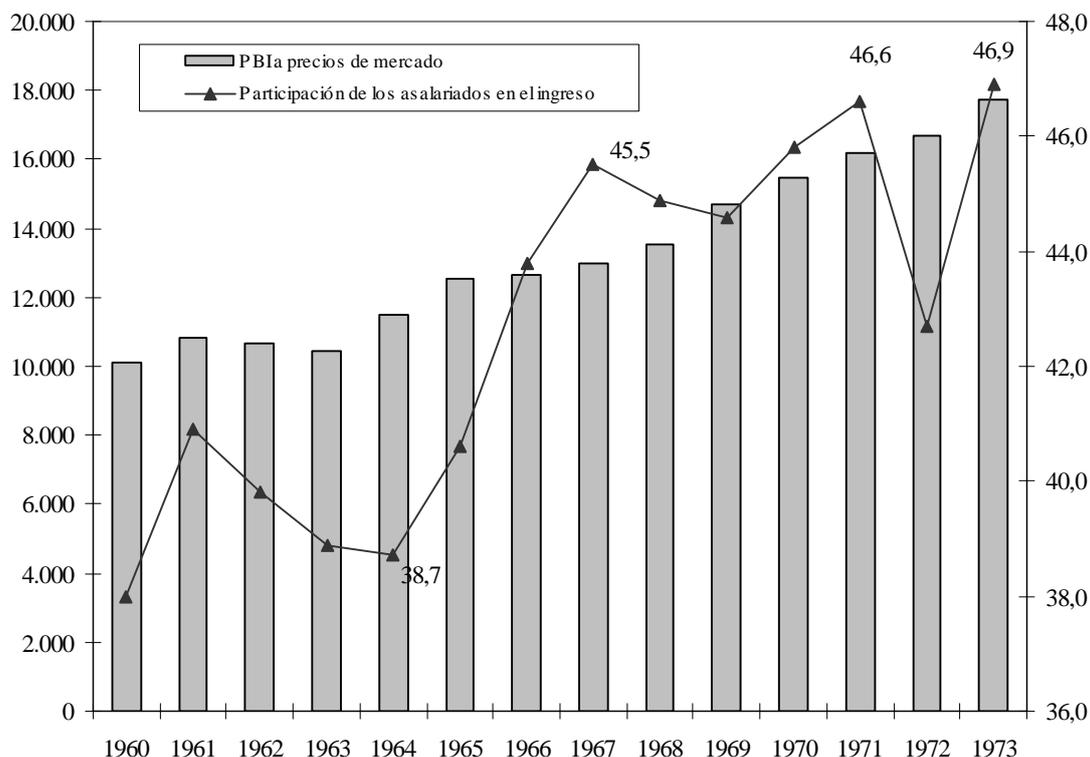
En tal marco, si bien —como puede observarse en el Gráfico N° 1.1— la modificación del ciclo corto producida a partir de 1964 fue acompañada por un aumento de la participación de los asalariados en el ingreso, este proceso tuvo lugar conjuntamente con significativas alteraciones en el mercado de trabajo, ya que los cambios

²¹ 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”. Respecto de esta última visión, consultése Sylos Labini (1964), autor que sostiene que el oligopolio resulta la estructura de mercado más frecuente y que los mayores beneficios de las empresas oligopólicas son estructurales y permanentes. Véase también Possas (1985).

²² Al respecto, Basualdo (2006, p. 88) señala: “En la producción de la burguesía nacional la elaboración de bienes de consumo no durables era central, tanto desde el punto de vista de su producción total como en relación con el resto de los agentes económicos”, destacando como actividades típicas del empresariado nacional a textiles y lácteos. “Asimismo, el capital nacional se destacaba en la producción de bienes intermedios vinculados a la tradicional industria metalúrgica [...] y a la provisión de autopartes [...]”.

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.

Gráfico N° 1.1. Evolución del PBI a precios de mercado y de la participación de los asalariados en el ingreso, 1960-1973
(en millones de pesos a precios de 1960 y porcentajes)



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

1.2.2. El panorama político. El derrotero de la Revolución Argentina

En el plano político, y en el marco de la proscripción del peronismo a partir de la autodenominada “Revolución Libertadora” de 1955, durante la segunda etapa de la industrialización por sustitución de importaciones hubo una alternancia de gobiernos dictatoriales y democráticos. De esta manera, a partir del derrocamiento del gobierno constitucional peronista comenzó un largo ciclo de dictaduras militares y administraciones condicionadas por las Fuerzas Armadas (FF.AA.), las cuales modificaron drásticamente sus concepciones y doctrina, a partir de la interconexión

entre seguridad y desarrollo²³. Dentro de estas últimas, en esta etapa se produjo el triunfo de los azules, conducidos por el General Juan Carlos Onganía, proceso que se consolidó en 1966 con el golpe militar autodenominado “Revolución Argentina”, que derrocó el gobierno constitucional de Illia²⁴.

A diferencia de anteriores golpes de Estado, y en el marco de la reestructuración de las FF.AA. que tuvo lugar a partir de los enfrentamientos armados de 1962 y 1963²⁵, 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 sociedad²⁶. Para tales fines, se preveían 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.

En este contexto, en 1967 asumió como ministro de Economía y Trabajo Adalberto Krieger Vasena²⁷. A partir de la Ley N° 17.224, luego de conceder incrementos de sueldos de entre 8% y 24%, se congelaron los salarios hasta el 31 de diciembre de 1968,

²³ Al respecto, cabe mencionar las palabras del Gral. Iavicoli en su discurso en la conferencia de ejércitos americanos durante el gobierno dictatorial del Gral. J. C. Onganía: “El desarrollo puede definirse como la expresión de un conjunto de cambios en las estructuras mentales y en los hábitos sociales de un pueblo que lo pone en estado de aumentar en forma permanente su producto real global. El desarrollo es a la seguridad lo que la causa al efecto, el origen a la consecuencia, lo principal a lo secundario. Sin desarrollo la seguridad es utopía, tanto en el orden particular o nacional como en el orden general o internacional” (Clarín, 3/11/1966, citado por Portantiero, 1973, p. 97).

²⁴ Para un análisis de las disputas entre azules y colorados, véase Rouquié (1982), Potash (1994), Mallon y Sourrouille (1973) y Horowicz (2005).

²⁵ Los mismos dieron término a la fraccionalización de las FF.AA. vigente hasta dichos años, teniendo 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”. Al respecto, véase Rouquié (1982) y O'Donnell (1982).

²⁶ Es en tal sentido que Rouquié (1982, p. 250) sostiene que fue “el golpe de estado mejor urdido de la historia argentina, conforme a la imagen “desarrollista” de alto tecnicismo y total eficacia que pretendían dar las Fuerzas Armadas”.

²⁷ Un análisis del plan económico de Krieger Vasena puede encontrarse en Braun (1970), Di Tella (1983), Niosi (1974), Horowicz (2005), O'Donnell (1982), Brodersohn (1969) y De Pablo (1975).

dejándose sin efecto la Ley N° 14.250 de negociaciones colectivas²⁸. Se establecieron también acuerdos de precios con empresas líderes para que no incrementaran los mismos por un lapso de seis meses²⁹, procurándose de esta manera atenuar la inflación³⁰ a partir del control de los precios y los salarios³¹.

Por otro lado, se 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 de la economía a partir del apoyo al capital extranjero³². Este proyecto, en

²⁸ Al respecto, no resulta menor que la implementación de dicha política se haya realizado 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. Para un análisis de la temática, véase Schneider (2005) Potash (1994), O’Donnell (1982), James (1990) y Horowicz (2005).

²⁹ Es en tal sentido que Potash (1994, p. 43) sostiene que “representantes de 84 compañías acompañaron al Ministro de Economía a la Casa Rosada para ratificar su aceptación de la política de control de precios en presencia del Presidente Onganía, pero no participaron líderes sindicales”.

³⁰ En efecto, como señala Basualdo (2006, p. 59), “las medidas del plan aminoraron significativamente la inflación, lo que provocó el alza de la tasa de interés real (...). El incremento de la tasa de interés interna y la consecuente vigencia —excepcional para esa época—, de una tasa de interés real positiva, produjo el colapso financiero de numerosas empresas locales que terminaron en manos del capital extranjero”.

³¹ De esta manera, no caben dudas de que uno de los objetivos primordiales del plan de estabilización era paliar la llamada inflación de costos. Sin embargo, existen diferencias en cuanto a otros componentes de la política antiinflacionaria. De Pablo (1975) sostiene que el plan buscaba modificar sustancialmente la inflación de costos y de expectativas, pero sin tener en cuenta la inflación estructural (asociada al ciclo ganadero) ni la inflación de demanda, ya que esta última no sólo no fue restringida, sino que incluso fue estimulada mediante políticas expansivas. Brodersohn (1969), en cambio, señala que el objetivo del mismo era contener el proceso inflacionario sin contraer la producción y el empleo, pero actuando no sólo sobre la inflación de costos sino —en claro contraste con la postura de De Pablo— también sobre la de demanda. Esto último, para Brodersohn, se llevó a cabo a partir de la contracción del financiamiento bancario del déficit fiscal, la cual constituyó un aspecto depresivo de la política fiscal implementada, que tuvo como resultado que no pudiera lograrse el objetivo conjunto de incrementar la producción y disminuir la inflación. En consonancia con este diagnóstico, este último autor argumenta la improbabilidad de una inflación de demanda en esa coyuntura caracterizada por la existencia de capacidad productiva ociosa, por lo que concluye que la política debiera haberse centrado en un ataque a la inflación de costos y de expectativas.

³² Al respecto, Niosi (1974, p. 146) señala que, mientras “en el área industrial ello habría de conseguirse disminuyendo la protección aduanera y los subsidios a empresas ineficientes (...) en el sector estatal ello

palabras de Basualdo (2006, p. 58) se orientaba a “reforzar la presencia extranjera mediante la adquisición de empresas locales, lo que estableció una diferencia con la anterior experiencia desarrollista, en la que el capital extranjero se consolidó mediante la instalación de nuevos emprendimientos productivos”. Se buscaba asimismo favorecer la concentración industrial, en detrimento de las pequeñas y medianas empresas. Es en tal sentido que, como señala Niosi (1974, p. 147), “se disminuyeron los recargos aduaneros que protegían a la industria manufacturera, afectando considerablemente a la pequeña y mediana industria, cuya capacidad de competir con las importaciones de los países avanzados era reducida”.

Asimismo, esta política económica buscaba llevar a cabo un programa de inversiones públicas destinado a mejorar la infraestructura vial y energética. En tal marco, generó un fuerte incremento de las inversiones en este rubro, conformándose lo que se 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 ventas³³. La *oligarquía diversificada*, dada su significativa inserción en la construcción y en la elaboración de insumos, sería la principal beneficiada por este mecanismo³⁴.

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 esta fracción a su proyecto— y subordinando a la oligarquía pampeana y a la *burguesía nacional*. Representaba así una estrategia dirigida a cohesionar a las fracciones dominantes con el objetivo de plasmar una hegemonía

se lograría por el licenciamiento de empleados públicos en las actividades menos productivas como las portuarias y los ferrocarriles. El capital extranjero contribuiría al crecimiento y a la modernización aportando capitales y tecnología”.

³³ Con relación a la temática, véase Castellani (2009). Esta autora analiza la conformación de ámbitos privilegiados de acumulación durante el período, destacando —entre otras cuestiones— el rol de la obra pública como generadora de beneficios extraordinarios para las grandes firmas dedicadas a la realización de grandes obras de infraestructura o a la construcción de obras viales.

³⁴ Al respecto, Basualdo (2006, p. 60) señala que “teniendo en cuenta que se trató de una política fuertemente heterodoxa y que la oligarquía diversificada tenía una significativa inserción en la construcción y especialmente en la elaboración de insumos, parece evidente que esta iniciativa estatal se orientaba a integrar esa fracción empresarial dominante al proyecto en marcha, y así neutralizar la posible oposición de la oligarquía en su conjunto”. De esta manera, señala que “la política económica y social aplicada por Krieger Vasena fue el intento más acabado de plasmar esta nueva ortodoxia económica y de avanzar hacia una hegemonía política que bloqueara definitivamente la posibilidad de volver a los planteos distribucionistas, típicos de la experiencia peronista” (Basualdo, 2006, p. 105).

política acorde con los cambios estructurales acontecidos a partir de la implantación del proyecto “desarrollista”³⁵.

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”³⁶, marco en el cual 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 Ongaro³⁷.

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 '50, ésta se consolidó como un moderno centro industrial de considerable peso 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”³⁸, con altos ingresos relativos y la

³⁵ 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.

³⁶ Cabe incorporar asimismo 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 ‘vandarista’ 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’”. Al respecto véase asimismo O’Donnell (1982). Con respecto al primer sector mencionado, Schneider (2005, p. 281) sostiene que “incapaz de asegurar reivindicaciones económicas parciales ante la fuerza de la nueva coalición, el ‘vandarismo’, como táctica sindical de presión y de negociación, entró en crisis”.

³⁷ El 29 de marzo Ongaro, dirigente del sindicato de gráficos de Buenos Aires, fue elegido secretario general de la CGT en el marco del 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. Respecto del significado del surgimiento de la CGT de los Argentinos, O’Donnell (1982, p. 239) sostiene que su aparición “demostró el alto potencial de protesta que subyacía al ‘orden’ que tanto se había proclamado”. Un análisis de la temática se puede consultar asimismo en James (1990) y Brennan (1996).

³⁸ 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).

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 Salamanca³⁹. En este marco 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 marco de la denominada “resistencia 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)⁴⁰. Las mismas, de orientación ideológica variada, contaban con una amplia presencia juvenil, tenían una ideología antiimperialista, descreían del sistema democrático⁴¹, y luchaban por un horizonte revolucionario al que buscaban acceder por la vía de las armas.

³⁹ Un análisis de las características peculiares de este sindicato se encuentra en Brennan (1996).

⁴⁰ 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. Un análisis de la temática puede encontrarse en Brennan (1996), Page (1984), y Horowicz (2005). En cuanto al fenómeno “montonero” en particular, véase Gillespie (2008).

⁴¹ 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”.

La trascendencia de los sucesos reseñados reside tanto en haber dado por concluida esta ofensiva de las clases dominantes⁴², 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. En este marco, a fines de 1970 la Unión Cívica Radical (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”⁴³.

Sin embargo, sería recién luego del breve interregno de Levingston —con la asunción de Alejandro Lanusse en 1971— que comenzaría una 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 peronismo⁴⁴. 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 Unión Cívica Radical (UCR) como el propio partido peronista podrían comenzar a disputar la presidencia⁴⁵. Asimismo, en palabras de O’Donnell (1982, p. 372) “Perón tenía que hacer algo fundamental: desligarse, completa y públicamente, de

⁴² Al respecto, no resulta menor la renuncia de Krieger Vasena en junio de 1969. En términos estructurales, cabe destacar que, luego de los acontecimientos de 1969, 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).

⁴³ Véase Horowicz (2005) y O’Donnell (1982).

⁴⁴ Es en tal sentido que Di Tella (1983, p. 85) sostiene que el GAN, “en términos amplios, debía involucrar un pacto con Perón para la elección de Lanusse, a cambio de lo cual el peronismo sería legalizado”, y que Horowicz (2005, p. 247) señala que “la legalidad del peronismo era el precio para evitar la guerra civil”.

⁴⁵ Un análisis del GAN puede encontrarse en O’Donnell (1982). Asimismo, una reflexión autobiográfica sobre el período se encuentra en Lanusse (1977).

la guerrilla, del sindicalismo radicalizado y, en general, de todo sector no ‘moderado’ del peronismo”.

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 peronista⁴⁶ hasta la sanción de una nueva legislación electoral por parte del gobierno militar⁴⁷, 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 FREJULI para las elecciones de marzo de 1973⁴⁸.

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 Confederación General del Trabajo (CGT) y la Confederación General Económica (CGE)⁴⁹ durante ese mismo año⁵⁰.

Los lazos entre el peronismo con la CGE y la CGT⁵¹ (que ponían en evidencia la configuración de una alianza que sería clave a partir de la asunción del gobierno) se

⁴⁶ De esta manera, como señala Horowicz (2005, p. 246) “el general Perón, desde Madrid, bendice a las formaciones especiales porque en su carácter de militar comprende, aunque no explica, que él y su movimiento son los beneficiarios del surgimiento de la nueva oposición”.

⁴⁷ La misma 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. Al respecto, véase O’Donnell (1982, p. 393).

⁴⁸ El FREJULI (Frente Justicialista de Liberación) fue conformado en 1972, reemplazando al anterior FRECILINA (Frente Cívico de Liberación Nacional).

⁴⁹ Esta organización fue creada por Perón en 1952, en el marco de la creciente movilización de empresarios de las provincias que se había ido produciendo a partir de 1946. La misma representaba, fundamentalmente, a pequeños empresarios del interior con una ideología antiliberal, nacionalista y federalista, y tuvo —desde sus inicios— a José Ber Gelbard como presidente. Para un estudio sobre la historia de la CGE y las características que asumió la conformación de esta institución, véase Brennan (1997).

⁵⁰ Al respecto, véase Rougier y Fiszbein (2006). Asimismo, 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)”.

⁵¹ 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

consolidarían en diciembre de 1972, cuando se elaboró el documento llamado “Coincidencias programáticas del plenario de organizaciones sociales y partidos políticos”⁵², propuesta que 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”⁵³. Como se analizará en el próximo capítulo, estos lineamientos 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.

que la Burocracia Sindical ha jugado un rol primordial, expresan las expectativas de reingreso al Poder de las clases propietarias subordinadas en 1966”.

⁵² Las *Coincidencias Programáticas* establecían 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 Unión Cívica Radical (UCR), el Movimiento Integración y Desarrollo (MID), entre otros.

⁵³ Véase “*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.

Capítulo 2. El proyecto inicial del tercer gobierno peronista

2.1. Principales sectores sociales y fracciones de clase que representaba la vuelta del peronismo al gobierno

En el contexto nacional e internacional reseñado, y luego de dieciocho años de proscripción, el 25 de mayo de 1973 el peronismo retornó formalmente al gobierno. El tercer gobierno peronista aunaba una diversidad de sectores con orientaciones y expectativas sumamente disímiles, cuya unidad se asentaba, básicamente, en la indiscutible figura de Perón⁵⁴.

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 asalariados⁵⁵.

En términos de O’Donnell (1977) se trataba de una “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 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.

⁵⁴ De esta manera, y más allá de que la fórmula que llevó al peronismo al poder no correspondía solamente a este partido sino al FREJULI, y que el vicepresidente (Solano Lima) era un representante del Partido Conservador Popular, la consigna popular para las elecciones, y probablemente la causa de la gran cantidad de votos que sacó la fórmula encabezada por Cámpora era “Cámpora al Gobierno, Perón al poder”.

⁵⁵ Esta última, como sostiene Basualdo (2004, p. 4), “resultaba una variable clave para la alianza entre la clase trabajadora y la burguesía nacional porque la redistribución del ingreso a favor de los asalariados redundaba en una mayor expansión relativa de la demanda doméstica y, con ello, de los empresarios nacionales, mientras que el movimiento inverso, potenciaba el capital transnacional”.

De esta manera incorporaba, por un lado, los intereses de la denominada “burguesía nacional”⁵⁶ 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 (como se señaló en el Capítulo 1) la situación de debilidad estructural de la misma que resulta sumamente relevante para el análisis de este período. 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 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.”

En cuanto a los sindicatos⁵⁷, 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

⁵⁶ Una interesante caracterización de la burguesía nacional se encuentra en Basualdo (2004).

⁵⁷ Al respecto, en 1973 Portantiero escribía: “El ‘modelo de sociedad’ y las medidas económico-sociales que propugna la CGT desde los años 60 hasta la actualidad, no difieren virtualmente de los reclamos del capital nacional, agrupado en la Confederación General Económica. Un análisis de esas orientaciones nos llevaría a comprobar que el objetivo político de la Burocracia Sindical es recrear las condiciones que contribuyeron a la gestación de la coalición sobre la que se fundó el peronismo, a mediados de la década del 40: sus interlocutores principales para ese fin no pueden ser otros que los representantes del capital nacional y los grupos nacionalistas de las Fuerzas Armadas. En ese sentido, el ‘nacional desarrollismo’ programático de la CGT supone algo más que un movimiento táctico o una decisión oportunista: es la forma específica en que la Burocracia Sindical busca asumir la representación política de las masas peronistas; es su proyecto histórico de largo plazo, el modo de su inserción en la política de poder” (Portantiero, 1973, p. 103).

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 fueran⁵⁸. 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”⁵⁹.

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 movimiento⁶⁰. Esta juventud radicalizada veía en la elección de Cámpora como candidato a la presidencia, la expresión de su lugar —protagónico— ganado dentro del peronismo, siendo uno de los sectores que mayor capacidad de movilización poseían durante el período. El auge de este sector se encuentra asociado a la “peronización” 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)⁶¹.

Por último, se encontraba también lo que O’Donnell denomina “personal político” del peronismo, fundamentalmente proveniente de sectores medios y altos, que como los dirigentes sindicales, también habían tenido una relación conflictiva con Perón durante su exilio⁶². Estos sectores de la rama más puramente política, como señala Di Tella

⁵⁸ Durante los años de proscripción del peronismo, tuvo lugar una estrategia sindical tendiente a la conformación de un “peronismo sin Perón”, que le valió una relación sumamente conflictiva con este último. Es en tal marco que James (1990, p. 236) describe “la tentativa de la cúpula gremial peronista, centrada en la figura de Vandor, por confirmar su dominio de todo el movimiento y por institucionalizar ese dominio en una expresión política aceptable por las restantes fuerzas del escenario político-social”.

⁵⁹ Como señala Torre (2004, p. 27): “El 25 de mayo constituía, es verdad, la exaltación de sus lealtades políticas, pero también era un cambio importante en las condiciones de la acción sindical. Para aquellos dirigentes que se habían formado a lo largo de los últimos 18 años en la oposición, el hecho de encontrarse ahora con un gobierno peronista suponía la entrada en un escenario incierto”.

⁶⁰ En relación con la temática, véase Jelín (1977).

⁶¹ Al respecto, O’Donnell (1982, p. 360) sostiene que esta peronización “se asentaba en una fuerte radicalización de diversos sectores medios, con particular peso en las cohortes más jóvenes, que tenían en la Universidad y en algunas organizaciones emanadas de la Iglesia sus principales núcleos de origen”.

⁶² Así, O’Donnell (1982, p. 359) afirma que “desde 1955 fueron tentados mil veces a canalizar votos peronistas a algunas de las ‘soluciones políticas’ intentadas en la época y, por lo tanto, a concretar la división del peronismo, a veces junto con, y a veces enfrentados a, los sindicalistas”.

(1983, p. 91), se encontraban posicionados en el interior del peronismo junto a los jóvenes, conformando lo que podría denominarse una “alianza antisindical”⁶³.

La llegada del peronismo al gobierno suponía de por sí una situación social y política conflictiva, debido tanto a la heterogénea composición de la alianza social que el mismo englobaba (y por ende a las expectativas disímiles de los diversos sectores), como a los elevados niveles de movilización de la sociedad argentina durante el período proveniente, en palabras de Jelín (1977, p. 6) “de las nuevas formas de acción obrera que habían dejado su impronta en varios sectores obreros y en algunas organizaciones sindicales importantes, la movilización centrada en la identidad peronista y el apoyo a la figura de Perón, y la generada en el seno de los movimientos urbanos, especialmente los coordinados por los sectores juveniles”.

Una fuente de conflicto provenía de la compleja situación dentro del movimiento obrero, en el cual convivían los sectores “aliados” al gobierno (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, como se trató en el Capítulo anterior, 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 nacional*, suponía el redimensionamiento de la oligarquía agropecuaria pampeana y la *oligarquía*

⁶³ La misma, en términos de Di Tella (1983, p. 91), estaba representada por “la coalición Cámpora-Abal Medina”, y había estado dominada, desde el principio, por los elementos juveniles, “capaces de desarrollar una organización que el débil sector político no poseía”. La oposición de los sindicatos a la juventud, en tanto, se encontraba asociada a que los primeros habían perdido posiciones, siendo relegados a un segundo plano por Perón, lo cual se veía ejemplificado en la candidatura de Cámpora. Los sectores juveniles, por su parte, en palabras de O'Donnell (1982, p. 361), durante los últimos años de la dictadura de Onganía “llenos de enfervorizadas esperanzas por lo que el Cordobazo y sus secuelas parecían prometer para un futuro cercano, [...]se enfrentaron, no sólo con el régimen y sus aliados (así como con los ‘bolches’ que atentaban contra el contenido nacional y peronista de la revolución inminente, sino también con los ‘burócratas’ de su propio movimiento –la ‘burocracia sindical’ y, con pocas excepciones, el personal político. A unos y otros, estos sectores cada vez más radicalizados los fulminaban, desde su intransigente pureza, como eternos traidores dispuestos a vender el movimiento en blandas negociaciones con el gobierno y las clases dominantes”.

*diversificada*⁶⁴, 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 decisión⁶⁵. 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 sectores⁶⁶.

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

⁶⁴ Es en tal sentido que Basualdo (2006, p. 115) señala que “para la oligarquía era una amenaza, [...] que el propio proyecto del gobierno peronista requiriera, como condición de posibilidad, que la conducción de la oligarquía pampeana, la oligarquía diversificada, fuese parcialmente desplazada por la fracción dinámica de la burguesía nacional y, al mismo tiempo, que los grandes terratenientes se subordinaran a las necesidades del nuevo patrón de acumulación (como proveedores de divisas y garantía de la redistribución del ingreso), todo dentro de un cambio significativo de los precios relativos en detrimento de los bienes salario”.

⁶⁵ En tal sentido, como lo ha destacado Horowicz (2005, p. 274), el programa económico “se proponía que el sector privado nacional de la industria mediana y pequeña avanzara más rápidamente que el extranjero, hasta que el corazón de la actividad, los segmentos más dinámicos y modernos, pasara de los segundos a los primeros”. Sin embargo, es dable destacar, tal como señala Braun (1974), que el capital monopolista seguía conservando el control de la reproducción ampliada del capital, por lo que la dependencia respecto del capital extranjero resultaba significativa. En términos de Portantiero (1973, p. 111), más allá de la derrota política que sufrió este sector con la llegada del peronismo al poder, esto “no significa la derrota del capital monopolista, en tanto el desenvolvimiento de la economía sigue un rumbo relativamente autónomo que le permite acentuar su predominio en ese nivel”.

⁶⁶ Así, Braun (1974, pp. 43-44) señalaba: “Gelbard [...] no puede apretar demasiado, no puede extraer demasiado excedente, demasiada plusvalía, del capital monopolista dependiente, porque [...] el capital monopolista dependiente, instalado localmente o manejando la cosa desde fuera, quitando patentes, por ejemplo, este tipo de cosas, tiene la manija de la reproducción ampliada del capital. Esto es realmente una verdad muy importante, y tiene poco y nada que ver con la titularidad legal de los medios de producción”. Asimismo, “la oligarquía terrateniente tiene influencia sobre dos variables que son sumamente cruciales; una es la balanza de pagos [...] y la oligarquía terrateniente tiene gran influencia sobre la balanza de pagos porque la mayor parte de las exportaciones argentinas son productos agropecuarios; y segundo, tiene influencia sobre el salario real, que es otra variable crucial en este momento, en la medida que los productos agropecuarios y principalmente la carne, son el bien-salario por excelencia, o sea, constituyen el 30% o el 40% del consumo real de la clase obrera, del proletariado argentino”.

el país como las contradicciones dentro del propio movimiento, buscando preservar su unidad interna⁶⁷.

2.2. 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 política⁶⁸.

Una de las principales medidas tomadas en tal sentido fue una amnistía generalizada para todos los presos políticos⁶⁹, disposición que parecía configurar una política tendiente a favorecer al movimiento juvenil de izquierda. Sin embargo, serían los sucesos de Ezeiza, acontecidos el 20 de junio 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

⁶⁷ 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”.

⁶⁸ En tal contexto, como señala Seoane (2003, pp. 265-266), durante los primeros dos meses de la presidencia de Cámpora se sucedieron “ocupaciones de fábricas y oficinas públicas, en general encabezadas por la Juventud Peronista y la izquierda, que querían cobrar la factura política de haber sido, así lo pensaban las organizaciones revolucionarias, el ariete que había forzado la caída de la dictadura y el comienzo del gobierno popular de Cámpora”.

⁶⁹ En alusión a dicho suceso, De Riz (1987, p. 81) sostiene que “la liberalización inmediata de todos, incluidos los miembros de organizaciones armadas, con prescindencia del procedimiento formal de previo pasaje por el Congreso, era la respuesta al ‘Devotazo’ (la revuelta de los presos en la cárcel de Villa Devoto) mientras una multitud reclamaba a sus puertas la liberación de ‘los soldados de Perón’”.

Osinde⁷⁰, abrieron fuego contra las columnas de Montoneros y otras organizaciones juveniles produciéndose la denominada “Masacre de Ezeiza”⁷¹.

De esta manera, la vuelta de Perón significaba la puesta de un freno a la movilización popular, que hasta entonces resultaba aceptada. Asimismo, tuvo como correlato la renuncia de Cámpora y de Solano Lima, para dar lugar a nuevas elecciones en las que Perón sería candidato⁷². Se ponía fin así a un estilo de gobierno caracterizado tanto por su índole participativa como por el apoyo de la juventud y de los sectores obreros más radicalizados⁷³. A decir de Horowicz (2005, p. 259): “Perón regresa doblemente: vuelve en persona y vuelve a su política concreta, es decir: con el programa del FREJULI bajo el brazo para cumplirlo a rajatabla”.

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 esencialmente 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.

⁷⁰ 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 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”.

⁷¹ Un minucioso relato sobre los sucesos de Ezeiza se encuentra en 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”.

⁷² En el ínterin, asumió el yerno de López Rega, Raúl Lastiri. Un análisis pormenorizado de los acontecimientos se encuentra en Seoane (2003, p. 279), quien señala: “Tal como lo contará el periodista Bonasso en su libro *El Presidente que no fue*, a principios de julio se discutió en una reunión de gabinete quién sería el sucesor de Cámpora: López Rega propuso que fuera su yerno, porque —dijo— ‘lo puedo controlar para que cumpla con el llamado a elecciones’. Cámpora había tratado de resistir el ascenso del esotérico Daniel e insistió en que la Ley de Acefalía planteaba que el sucesor debía ser el presidente del Senado; es decir, Alejandro Díaz Bialet, un hombre que le era fiel. Gelbard medió entre López Rega y Cámpora, pero terminó proponiendo una solución que efectivamente le era funcional a Perón y a su mucamo. Sugirió darle una misión especial a 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.

⁷³ Un análisis de los estilos de gobierno durante este período se encuentra en Itzcovich (1985).

2.3. El proyecto económico inicial

2.3.1. Principales características del programa económico

La propuesta económica inicial, representada en la figura de José Ber Gelbard residía, fundamentalmente, en la implementación del *Plan Trienal para la Reconstrucción y la Liberación Nacional*⁷⁴. El programa económico, que retomaba lo delineado en las *Coincidencias Programáticas* de 1972, expresaba una política de concertación entre los trabajadores organizados, el Estado y los empresarios, proponiéndose “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).

De esta manera, se buscaba, por un lado, dotar al sector público de instrumentos que hicieran factible este proceso (como la Corporación de Empresas Nacionales, tendiente a generar una racionalización en la gestión de las empresas públicas⁷⁵). Por otro lado, se pretendía estimular el desarrollo del sector privado nacional en pos de equilibrar el poder económico del capital extranjero y de la “oligarquía nacional” y revertir el proceso de desnacionalización y dependencia, a partir de la promoción del desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, las cuales actuarían como agentes de cambio y de promoción en numerosos sectores y en determinadas regiones del país⁷⁶.

Apoiado 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: el mismo se proponía 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.

⁷⁴ Cabe aclarar que el *Plan Trienal*, terminado en diciembre de 1973 constituía “la expresión económica y social de un programa político” (Poder Ejecutivo Nacional, 1973, p. 13) que se estaba ejecutando desde la asunción del gobierno, en mayo del mismo año. De esta manera, muchas de las leyes sancionadas durante ese año son parte constitutiva de los lineamientos establecidos en dicho plan.

⁷⁵ Véase nota al pie N° 79.

⁷⁶ Véase Poder Ejecutivo Nacional (1973, p. 18).

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 mercancías⁷⁷. 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° 2.1, 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)⁷⁸. 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)⁷⁹.

⁷⁷ 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 mediadas y pequeñas que, apoyadas por el Estado, pueden salir competitivamente a los mercados internacionales” (Poder Ejecutivo Nacional, 1973, p. 21).

⁷⁸ 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).

⁷⁹ Esta corporación, creada a partir de la Ley N° 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

Cuadro N° 2.1. 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	Años		Tasa de crecimiento anual
	1973	1977	
PBI a costo de factores (en millones de pesos a precios de 1973)	330.994	442.023	7,5%
Inversión bruta interna (en millones de peso a precios de 1973)	75.800	121.169	12,4%
Inversión pública (millones de pesos a precios de 1973)	24.439	50.762	20,1%
Participación de la inversión pública en la inversión bruta interna (en porcentajes)	32,2	41,9	

Fuente: Poder Ejecutivo Nacional (1973).

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 construcción⁸⁰.

El ritmo de crecimiento de la economía proyectado, asimismo, 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*

supervisión de las empresas del Estado, en pos de centralizar sus planes y controlar la ejecución de los mismos. Un análisis del CEN se encuentra en Canitrot (1978, p. 37) y de Riz (1987, p. 119). Asimismo, véase el Boletín Semanal del Ministerio de Economía, N° 3, noviembre de 1973 (p. 5). 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° 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”.

⁸⁰ 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). Asimismo, se buscaba que estos sectores contribuyeran a la descentralización económica y a la promoción regional.

de *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° 2.2). 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° 2.2. 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	10,6%
Remuneración real media anual (en pesos a precios de 1973)	19.798	25.997	7,0%

* 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 pactados⁸¹. 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 ingresos⁸². Asimismo, se determinó un incremento de las asignaciones familiares (40%) y de las jubilaciones (28%), estableciéndose también un

⁸¹ Dicho incremento salarial se puso en práctica a partir de la Ley N° 20.517 que establecía, asimismo, el salario vital y móvil en la suma de \$1.000.

⁸² Al respecto, véase Testa (1975, p. 61).

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 de Compromiso Nacional, en Poder Ejecutivo Nacional, 1973, pp. 313- 317).

El congelamiento de precios se complementaba asimismo 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 —como alimentos, productos farmacéuticos, artículos de indumentaria y calzado—, fijándose una disminución del valor de la carne en el mercado de Liniers y en las carnicerías, y estableciéndose un precio máximo para el trigo para asegurar niveles razonables para la harina⁸³. 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. En primer lugar, la política tarifaria diferencial buscaba asumir un “sentido social”, ya que los incrementos se establecerían según su impacto en la distribución del ingreso. En este mismo sentido 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 salarios⁸⁴,

⁸³ Véase Rougier y Fiszbein (2006, p. 117). Asimismo, estos autores señalan que “se redujeron los precios de los productos de un grupo seleccionado de cincuenta y siete firmas industriales elaboradoras de insumos y productos intermedios, presumiblemente oligopólicas, por considerarse injustificados los últimos aumentos de precios que habían realizado”.

⁸⁴ Respecto de dicha comisión, el Acta de 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

también estaba en consonancia con dicha meta. 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 tributaria⁸⁵, como al incremento de los bienes sin contraprestación (salud, educación, alimentación escolar) y al subsidio de otros bienes como la vivienda⁸⁶.

2.3.2. La legislación más significativa del período

Muchas de las leyes promulgadas en este período inicial tenían como uno de sus pilares fundamentales en el promover el crecimiento de la **industria nacional** y estimular el uso de la tecnología local, buscando favorecer especialmente a la llamada *burguesía nacional*⁸⁷. Pueden distinguirse esencialmente cuatro leyes que buscaban servir principalmente a tales propósitos, pretendiendo regular la inversión extranjera directa (Ley N° 20.557), el funcionamiento de las pequeñas y medianas empresas (Ley N° 20.568), el trabajo y la producción nacional (Ley N° 20.545) y la promoción industrial (Ley N° 20.560).

En cuanto 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

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, p. 312).

⁸⁵ 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”.

⁸⁶ 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”. Al respecto, véase Poder Ejecutivo Nacional (1973, p. 121).

⁸⁷ Véase la sección “Política industrial y de inversiones extranjeras” en Poder Ejecutivo Nacional (1973, p. 31).

tales principios, la **Ley N° 20.557** establecía que en ningún caso podría otorgarse a inversores extranjeros tratamiento más favorable que a los nacionales⁸⁸, que los inversores extranjeros debían solicitar previamente autorización⁸⁹, y que no serían consentidas aquellas nuevas radicaciones que se destinasen a determinadas actividades, como las relacionadas con la defensa y seguridad nacional⁹⁰. Este tratamiento para los capitales extranjeros —como se señala en el Boletín Semanal del Ministerio de Economía N° 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 '60, del que participaron Colombia, Chile, Ecuador, Perú y posteriormente, Venezuela⁹¹.

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 **Corporación para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa (COPYME)**⁹². Esta corporación, creada a partir de la Ley N° 20.568⁹³ buscaba fomentar la expansión

⁸⁸ Esta medida contrasta con el artículo 1° de la Ley de Inversiones Extranjeras N° 21.382 sancionada durante la dictadura militar, 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”. 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. En cambio, de manera similar a la Ley N° 20.557, en el caso de Estados Unidos “la Trade Act of 2002 garantiza que los inversionistas foráneos no tendrán mayores derechos que los que gozan o les corresponden a los inversores nacionales”.

⁸⁹ La misma debía solicitarse a la autoridad de aplicación, la que efectuaría la evaluación y negociación correspondiente. Los contratos de radicación de capitales extranjeros deberían atender determinados requisitos, como efectuarse en actividades y zonas geográficas consideradas prioritarias, contribuir a un mejor empleo de los recursos humanos y naturales del país, que los bienes o servicios a producir posibilitaran una sustitución de importaciones o sean objeto de exportaciones a través de un compromiso expreso, que incorporasen la tecnología necesaria para los objetivos socio-económicos del país, que no significaran el desplazamiento actual o futuro del mercado de empresas de capital nacional, entre otros. El alcance de dicha ley incluía asimismo, a las radicaciones de capital extranjero anteriores a la sanción de la misma, las cuales en determinados casos podrían ser intervenidas por la autoridad de aplicación, la que determinaría la procedencia y conveniencia de su nacionalización o expropiación por el Congreso de la Nación.

⁹⁰ La Ley N° 20.557 explicitaba asimismo que tampoco serían permitidas aquellas actividades destinadas a: 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.

⁹¹ Respecto de la vinculación entre esta legislación y el Acuerdo de Cartagena, véase Stebbings (1975).

⁹² 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.

⁹³ La misma fue promulgada por el Poder Ejecutivo Nacional mediante el Decreto N° 720 del 17 de diciembre de 1973.

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, impulsando su mayor eficiencia y productividad, promoviendo su acceso al crédito, y propiciando la colocación de sus productos en el mercado internacional⁹⁴. 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° 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 nacional⁹⁵. 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 Industrial⁹⁶.

Por último, a partir de la **Ley N° 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

⁹⁴ Esta corporación detentaba 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 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.

⁹⁵ 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 aquellas cuyo capital nacional, privado o estatal fuera de entre 51% a 80%; las segundas eran aquellas 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° 14.222 (1953), N° 14.781 (1959) N° 18.587 (1970) y N° 19.904 (1972). 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 [...]”.

⁹⁶ Dicha ley se complementaba con decretos sectoriales (Decreto N° 619/74 referido a Siderurgia, Decreto N° 592/73 a Petroquímica y N° 1.177/74 a Forestal) y regionales (Decretos N° 575/74, 893/74 y 2.149/74). Un análisis de dicha ley y de la evolución de la promoción industrial durante el período se encuentra en Azpiazu (1986) y en Marongiu (2007).

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 exportación⁹⁷. 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.

Esta 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 socialista⁹⁸. 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,

⁹⁷ 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.

⁹⁸ 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. Al respecto, véase Fundación Banco de Boston (1978).

sobre todo en lo que respecta al parque automotor y agrícola, a empresas radicadas en el país⁹⁹.

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 prioritarias¹⁰⁰. 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 sector¹⁰¹ incluía diversas legislaciones que buscaban redimensionar las relaciones de fuerza en el mismo, 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, p. 111)¹⁰².

En tal marco, la Ley N° 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 Nacional¹⁰³, para ser adjudicatarios de un predio que le permitiera la continuación de la explotación

⁹⁹ Para un análisis de la temática, véase Basualdo (2006), Seoane (2003) y Leyba (2003).

¹⁰⁰ Al respecto, véase Poder Ejecutivo Nacional (1973).

¹⁰¹ Un análisis de la política agraria durante el tercer gobierno peronista, tomando en consideración la acción de las corporaciones agropecuarias llevadas a cabo frente a dicha política se encuentra en Makler (2005).

¹⁰² Dicha política sectorial se encontraba vinculada a la gestión del ingeniero agrónomo Horacio Giberti como Secretario de Agricultura.

¹⁰³ Dicho 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. Para una historia del Consejo Agrario Nacional, véase León y Rossi (2003, II).

agropecuaria, debiendo entonces hacer entrega efectiva del inmueble desalojable. Como sostiene Makler (2005), 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° 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 campo¹⁰⁴.

Por otro lado, a partir de las leyes N° 20.535 y 20.573, sancionadas en septiembre de 1973, se establecían nuevas facultades para las Juntas Nacionales de Carnes y de Granos¹⁰⁵, por medio de las cuales el Estado buscaba controlar el comercio externo de dichos productos, para asegurar una adecuada colocación de los saldos exportables y garantizar los precios de los productores¹⁰⁶. 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 exterior¹⁰⁷. El Estado podría, en ambos casos, determinar cuáles productos quedarían englobados bajo esta medida con carácter exclusivo. Mientras en el caso de los granos se establecía que no podrían quedar excluidos aquellos de mayor significación; la ley que organizaba la Junta Nacional de Carnes disponía: “La comercialización con el exterior de los productos de la ganadería, avicultura, recursos vivos del agua, cunicultura y otros productos de la fauna y sus subproductos, estará a cargo del Estado nacional, con carácter competitivo o exclusivo, con el alcance y por intermedio de los servicios y mecanismos que se establecen en la presente ley”. Asimismo, en ambos casos el Estado podría actuar también competitivamente en el mercado interno, efectuando toda clase de operaciones

¹⁰⁴ Esta ley 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.

¹⁰⁵ Para un análisis de la historia de la Junta Nacional de Granos en el país, véase León y Rossi (2003, I).

¹⁰⁶ Como señala Di Tella (1983, p. 160): “Se pensaba que los oligopolios que operaban en el país reducían el precio pagado a los productores y además no elevaban al máximo el precio de exportación obtenido para el país; por añadidura, se tenía entendido que las firmas exportadoras, mediante políticas internas de fijación de precios, podían colocar sus ganancias dentro o fuera del país”.

¹⁰⁷ Respecto de dicha ley, en el Boletín Semanal del Ministerio de Economía N° 1 (octubre de 1973), p. 4, se sostenía que esta ley determinaba “el manejo de la comercialización externa de acuerdo a intereses nacionales y rescatándolo de los monopolios importadores y de las empresas multinacionales.”

comerciales para propender al abastecimiento, consumo y abaratamiento de estos productos¹⁰⁸.

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° 20.538, sancionada en septiembre de 1973, establecía un impuesto a la renta potencial normal de las explotaciones agropecuarias que debería comenzar a regir a partir de enero de 1975. 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 el cálculo del mismo tanto el rubro de producción como las zonas de características ecológico-económicas en que podían agruparse las tierras agrarias del país. De esta manera, el establecimiento de este impuesto buscaba premiar a los productores más eficientes, ya que, al tratarse de un impuesto fijo, castigaría en mayor medida a los que menos producían¹⁰⁹. Por su parte, el anteproyecto de Ley Agraria, propuesto pero nunca aprobado por el Congreso, disponía la expropiación de las tierras improductivas, proponiendo su explotación bajo regímenes de propiedad estatal o cooperativa¹¹⁰.

Otro de los puntos centrales del programa, por otro lado, 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

¹⁰⁸ En el caso de la Junta Nacional de Granos también podría comercializar exclusivamente en el mercado interno los bienes de mayor significación.

¹⁰⁹ Al respecto, el Boletín Semanal del Ministerio de Economía, N° 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”.

¹¹⁰ Véase Rougier y Fiszbein (2006, p. 185).

el consumo, a través fundamentalmente de la Caja Nacional de Ahorro y Seguro¹¹¹. 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 otorgados¹¹².

En tal marco, la nacionalización de los depósitos, llevada a cabo a partir de la Ley N° 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 Banco Central de la República Argentina (BCRA), estando imposibilitadas de girar y utilizar los fondos sin autorización de este último. Asimismo, el BCRA pasaba a detentar la capacidad de determinar la cartera máxima de los préstamos de cada banco, pudiendo favorecer a algunos en detrimento de otros¹¹³, así como de fijar las comisiones por depósitos y la tasa de redescuento de los préstamos (y de determinar así la rentabilidad global del sistema financiero). La Ley N° 20.522, en tanto, establecía la expropiación y nacionalización de determinados bancos privados, que desde 1966 habían pasado a poder de empresas extranjeras¹¹⁴, a lo que se sumaba la regionalización de los directorios del Banco de la Nación y del Banco Nacional de

¹¹¹ 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).

¹¹² 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. Al respecto, véase De Pablo (1980, p. 58) y Rougier y Fiszbein (2006, p. 175).

¹¹³ 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 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”.

¹¹⁴ Al respecto, el artículo 1° de dicha ley establecía: “Decláranse de utilidad pública y sujetos a expropiación los bienes que integran el activo de los siguientes bancos: Banco Argentino de Comercio; Banco Argentino del Atlántico Sociedad Anónima; Banco Francés del Río de la Plata; Banco Popular Argentino; sucursal en Córdoba (ex Banco Comercial e Industrial de Córdoba) del Banco de Santander Sociedad Anónima; sucursal en Rosario (ex Banco Mercantil de Rosario) del Banco de Santander Sociedad Anónima y sucursal en Bahía Blanca (ex Banco de Bahía Blanca) del First National City Bank”. Sobre esta medida, véase asimismo Boletín Semanal del Ministerio de Economía, N° 1, p. 3.

Desarrollo llevada a cabo a través de la Ley N° 20.521¹¹⁵, 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, p. 30).

Esta 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)¹¹⁶, y con la modificación de la carta orgánica del BCRA (a partir de la Ley N° 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 creciente, con sentido social, un alto grado de ocupación y el poder adquisitivo de la moneda”.

Esta 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° 20.629 (de impuesto sobre capitales y patrimonios) y la Ley N° 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)¹¹⁷; 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° 20.643 y la N° 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

¹¹⁵ Dicha ley se encontraba reglamentada a partir del Decreto N° 52 y N° 53 de 1973. Véase el Boletín Semanal del Ministerio de Economía, N° 2 (noviembre de 1973).

¹¹⁶ De esta manera, la Ley N° 20.523 prohibía a las entidades financieras ser titulares de acciones o de cualquier otro tipo de participación, directa o indirecta, en el capital o dirección de bancos comerciales o de otras entidades financieras de distinta clase o naturaleza. Sostenía también que las entidades que fueran alcanzadas por esta norma deberían cesar sus operaciones pasivas y liquidar las realizadas a sus respectivos vencimientos, liquidación que tendría que realizarse por intermedio de la entidad financiera con la que se encontrase vinculada. Se exceptuaban de esta medida los bancos comerciales, los que podrían ser titulares de acciones o poseer participación en otros bancos comerciales, de inversión o hipotecario, con previa autorización del BCRA. Un análisis de la medida se encuentra en Braun (1974, p. 18). Véase asimismo Boletín Semanal del Ministerio de Economía, N° 1, p. 3.

¹¹⁷ Un análisis de la reforma tributaria llevada a cabo durante el período se encuentra en Di Tella (1983, pp. 175-176). Respecto de la Ley N° 20.629, añade: “las firmas extranjeras recibían un tratamiento diferencial, pues debieron pagar además del impuesto a las sociedades anónimas, un gravamen adicional que igualara el pagado por el accionista argentino perteneciente a la categoría de más altos ingresos.

accionistas un impuesto a los réditos personales progresivo, a partir de separar estos últimos de las ganancias de las compañías (Di Tella, 1983, p. 175).

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-dependiente¹¹⁸.

2.4. Primeras repercusiones de la implementación del *Plan Trienal*. La respuesta inicial de los principales actores y sectores socioeconómicos

La política económica llevada a cabo contó, durante los primeros meses de su implementación, con el apoyo de todas las organizaciones empresarias. La misma, que representaba los intereses de la CGE (agrupación que reunía a los pequeños y medianos empresarios)¹¹⁹ y se proponía la defensa de la denominada “burguesía nacional”, tuvo inicialmente la aceptación formal de los grupos empresarios más poderosos a los que, como se vio en el apartado anterior, se buscaba reestructurar. Esto incluía tanto a la Unión Industrial Argentina (UIA), a la Sociedad Rural Argentina (SRA) como a la Cámara Argentina de Comercio y a la Unión Comercial Argentina¹²⁰. Como señalan Rougier y Fiszbein (2006, p. 73):

¹¹⁸ 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). Un análisis de la política energética del tercer gobierno peronista se encuentra en Barrera y Vitto (2009).

¹¹⁹ En el acto por el festejo del 23° Aniversario de la CGE, su titular, Julio Broner, enfatizaba “los auspiciosos contornos que rodean a este aniversario de la GGE, comprometida en el respaldo al gobierno elegido por el pueblo y a participar sin retaceos en el cumplimiento de la política económica concertada con la central obrera”. En Clarín, 12 de junio de 1973, p. 12.

¹²⁰ Así, el 12 de junio de 1973 el matutino Clarín (p. 11) señalaba que la Unión Industrial Argentina, convocaba a los presidentes de 100 empresas líderes que formaban parte de esta entidad, con la finalidad de solicitarles, para contribuir con el programa de estabilización económica, una rebaja en los precios de algunos de sus productos de consumo masivo. Asimismo, en esta edición del periódico se describía a continuación la declaración de la Unión Comercial Argentina (UCA), en la que manifestaba “su opinión favorable a las coincidencias obrero-empresarias que tiendan a los objetivos de pacificación, reactivación económica y justicia social. Señala la UCA que, aún cuando no haya sido consultada, anhela que las medidas que se vayan adoptando surtan el efecto esperado por comerciantes y consumidores, que — puntualiza— pueden resumirse en un deseo común de detener el proceso inflacionario, recuperar el valor de los salarios y fortalecer las empresas nacionales”. Asimismo, en la Asamblea Empresaria realizada el 14 de junio, convocada por la CGE para conseguir el apoyo del empresariado al Acta de Compromiso Nacional (ACN), (en la que participaron alrededor de 700 representantes de federaciones, cámaras y

“En el contexto en el que Cámpora había llegado a la presidencia, las medidas resultaban bastante aceptables para los empresarios y un alivio respecto de las peores expectativas. Aunque el gobierno tenía el objetivo declarado de reducir la participación del capital en la distribución funcional del ingreso, el apaciguamiento de los gremios y las mayores probabilidades de lograr una efectiva “estabilización” eran motivos suficientes para apoyar —cautelosamente— el programa económico. Incluso los sectores capitalistas tradicionalmente opuestos al signo político del nuevo gobierno no podían dejar de reconocer su poder de arbitraje y preferían respetar el programa intentando hacer valer sus intereses a través de la negociación; esa táctica puede reconocerse en el acercamiento de la UIA a la CGE unos meses antes de la firma del ACN [Acta de Compromiso Nacional] y en el aval que ésta recibió de la SRA y la Cámara Argentina de Comercio”.

Este acercamiento de la UIA con la Confederación General de la Industria (rama fabril de la CGE) a la que se refieren Rougier y Fiszbein, tuvo lugar justo la noche anterior a las elecciones del 11 de marzo que marcarían el retorno del peronismo al gobierno, dando lugar a una fusión que se institucionalizaría en 1974, a partir de la creación de la Confederación Industrial Argentina (CINA)¹²¹. En tal contexto, puede sostenerse que la creación de esta entidad, pondría de manifiesto una aceptación **resignada** de relaciones de fuerza adversas por parte de la UIA, más que a un apoyo ideológico al flamante gobierno peronista¹²².

En cuanto al sector agropecuario, el mismo llegó a un acuerdo formal con el gobierno en septiembre de 1973, cuando se llevó a cabo el *Acta de Compromiso del Estado y los Productores Agropecuarios y Forestales*, que establecía que el Gobierno Nacional y los

nucleamientos empresarios) se obtuvieron declaraciones de apoyo al programa económico por parte de Elvio Coelho (UIA), Celedonio Pereda (SRA), Sebastián Pérez Tornquist (Bolsa de Comercio), Jorge Sabaté (Unión Comercial Argentina) y Ernesto Mandel (Coninagro), entre otros. Sin embargo, no resulta menor que estos últimos dos señalaban que apoyaban las medidas económicas del gobierno, pero remarcando que lo hacían pese a no haber sido consultados en la elaboración de las mismas. Al respecto, véase Clarín, 15/06/1973, pág. 8.

¹²¹ Respecto de la creación de la CINA, véase Confederación General Económica de la República Argentina (2001, p. 248).

¹²² Resulta interesante en este punto la mirada de Seoane (2003, p. 268), quien sostiene: “Con la UIA, Gelbard tenía una estrategia definida: mayor desarrollo, créditos e inversiones a corto y mediano plazo, con apoyo del Estado. Y en el plano político y gremial, la fusión. Coelho [presidente de la entidad] finalmente había aceptado la idea de marchar hacia una central única, con un edificio único en el barrio de Catalinas. La UIA se alejaba así del CEA, que, con Martínez de Hoz a la cabeza, rumiaba su impotencia en la nueva etapa, pero intentaba apoyarse en las multinacionales y los bancos extranjeros. En realidad, la UIA estaba haciendo un ejercicio de pragmatismo: el hombre fuerte era Gelbard y la CGE, su espada gremial. Para Coelho hubiera sido inútil bajarse del carro del poder. Era el turno de subirse y avenirse a negociar: créditos, gradualismo impositivo y apertura de mercados, a cambio de acompañar a Gelbard en su lucha contra la inflación”.

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). En tal marco, quedaba 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 forestal¹²³. Sin embargo, puede sostenerse que esto no suponía una adhesión de estos sectores al programa económico, sino, como sostienen Rougier y Fiszbein (2006, p. 184), 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.

Por su parte, la expectativa de los dirigentes sindicales distaba mucho de la política de ingresos implementada a partir del Pacto Social: mientras los primeros esperaban que el ascenso del peronismo al poder tuviera como correlato un incremento sustantivo de salarios, la política de ingresos implementada 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.

De esta manera, puede pensarse, siguiendo lo delineado por Torre¹²⁴, que la participación de los sindicatos era, no sólo subordinada (dado que, a diferencia de los

¹²³ Véase Boletín Semanal del Ministerio de Economía, N° 1, 26 de octubre de 1973. Asimismo, dicha acta de compromiso se encuentra en Poder Ejecutivo Nacional (1973, p. 327). Los integrantes de dicha comisión tenían un carácter permanente, y pertenecían a Coninagro, Federación Agraria Argentina, Federación Cooperativas de Consumo, Confederaciones Rurales Argentinas, Unión Productores Agropecuarios de la República Argentina; Sociedad Rural Argentina, Federación Argentina de Asociaciones de Productores de la Industria Forestal, Confederación General Económica, Confederación General del Trabajo, Confederación de la Producción de la República Argentina, y a la Federación Juventudes Agrarias Cooperativistas Argentinas.

¹²⁴ Al respecto, 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).

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) sino que su adhesión al Pacto Social se encontraba estrechamente vinculada a la autoridad política que tenía Perón¹²⁵.

Sin embargo, el escenario político que acarrearba la vuelta del peronismo al poder, le otorgaba al sindicalismo organizado nucleado en la CGT, “el espacio para arrogarse la representatividad plena del sector asalariado y la llamaba a actuar con prudencia” (Rougier y Fiszbein, 2006, p. 73), 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 argentina¹²⁶, situación que contrastaba con el apoyo sindical pasivo¹²⁷ 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. Estos sectores radicalizados dentro del sindicalismo, durante los primeros meses del gobierno, 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 centradas en el control de las condiciones de trabajo¹²⁸. Estas

¹²⁵ En tal sentido, cabe recordar las palabras de Rucci en el momento de la firma del Pacto Social: “con este acuerdo estoy firmando mi sentencia de muerte”. Al respecto, véase Leyba (2003, p. 69).

¹²⁶ 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”.

¹²⁷ Al respecto, Braun (1974, p. 41) sostiene: “Entonces la alianza posible, que puede hacer la gran burguesía nacional con la clase obrera tiene un signo determinado y no puede ser otro, o sea que tiene el signo de que el apoyo de la clase obrera al proyecto de la gran burguesía nacional tiene que ser un apoyo pasivo, tiene que ser un apoyo no-militante, tiene que ser el apoyo de una clase obrera desmovilizada, tranquilizada, despolitizada. Y esto porque si no lo fuera se agudizarían los enfrentamientos que, en el corto plazo [...] la gran burguesía nacional no está en condiciones de absorber”.

¹²⁸ Véase Jelín (1977). Esta autora describe la desarticulación y la debilidad relativa que tenía el movimiento sindical centralizado en 1973, en el marco de una disputa en el campo de la representación gremial. Es en este contexto que 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

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 organizado¹²⁹.

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 imperialismo¹³⁰. Si bien las organizaciones guerrilleras habían hecho un “alto provisional en la lucha” (De Riz, 1987, p. 88) durante los primeros meses del nuevo gobierno (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 pasaría nuevamente a primer plano el 25 de septiembre de 1973 (dos días después de las elecciones que “devolverían” al Gral. Perón a la Presidencia de la Nación), cuando los Montoneros llevaron a cabo el asesinato del secretario general de la CGT José Ignacio Rucci.

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).

¹²⁹ 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. Respecto de la actuación del Ministerio de Trabajo en los conflictos laborales del período, véase Jelín (1977, p. 15).

¹³⁰ 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 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 FAR, “A la clase obrera y el gobierno peronista”, 22 de agosto de 1973, en Baschetti, 1996, p. 170). Asimismo, 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 llevaría a la fórmula Juan Domingo Perón e Isabel Martínez de Perón al gobierno, el sindicalismo organizado volvió a tener un protagonismo del que había carecido durante la presidencia de Cámpora¹³¹, cuyo correlato sería el cambio en las condiciones políticas bajo las cuales se llevaba a cabo la oposición sindical descrita.

Esta centralidad del movimiento obrero organizado (cuya contraparte era tanto la condena de Perón a las acciones armadas, como el “desaliento” a la movilización popular) se ratificaría con la asunción de este último en octubre de 1973, y, se plasmaría, institucionalmente, con la sanción de la Ley N° 20.615 de Asociaciones Profesionales de Trabajadores, que derogaba y sustituía a la Ley N° 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 fábrica¹³².

En este mismo sentido, la reforma del Código Penal propuesta en el mes de noviembre a partir de la Ley N° 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”.

¹³¹ En referencia al período presidencial de Cámpora, Torre (2004, p. 47) señala: “Como había ocurrido en la fase previa a 1973, los conflictos laborales se combinaban frecuentemente con enfrentamientos entre los trabajadores y los aparatos sindicales. [...] La solución de los conflictos provenía en general de la intervención directa del Ministerio de Trabajo. La presencia del dirigente metalúrgico Ricardo Otero al frente de la cartera laboral del nuevo gobierno permitía suponer que su actuación habría de ser poco receptiva a la movilización de las bases obreras. Sin embargo, durante estos primeros meses, el comportamiento de Otero fue más ambiguo. Los trabajadores que acudían a su despacho encontraron en el Ministro de Trabajo a alguien dispuesto a escucharlos y, a menudo, a respaldar sus demandas frente a las direcciones sindicales. Esta actitud de Otero reflejaba el grado de fluidez que caracterizaba esta primera etapa de la gestión peronista.”

¹³² 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).

Pese a la conflictiva situación política y social reseñada, la propuesta económica reseñada tuvo una respuesta positiva durante los primeros meses de su implementación. El *Acta de Compromiso Nacional* (ACN) firmada en mayo de 1973 por el ministro de Economía y por el secretario general de la CGT (José Ignacio Rucci) y el presidente de la CGE (Julio Broner), tuvo un acatamiento general por parte de los empresarios (en términos del control de precios), cuyo resultado fue un efecto positivo en términos del control de la inflación. Como señala De Riz (1987, p. 123), “entre junio de 1973 y marzo de 1974 la vigencia del Pacto Social, unida a una coyuntura internacional favorable (mejora de los términos del intercambio y alta demanda de exportaciones), fueron la clave de los éxitos logrados”. Sin embargo, como se verá en el siguiente capítulo, el abrupto cambio en el escenario internacional, asociado a la irrupción de la denominada “crisis del petróleo” de finales de 1973, junto con las presiones internas que se derivarían de esta situación en un contexto interno de congelamiento de precios y salarios, generarían un progresivo debilitamiento de las bases del Pacto Social, marco en el cual se produjo la “actualización” del mismo en marzo de 1974.

Capítulo 3. La política económica llevada a cabo a partir de 1974

3.1. La gestión de Gelbard en la disyuntiva. De las renegociaciones del Pacto Social a la renuncia

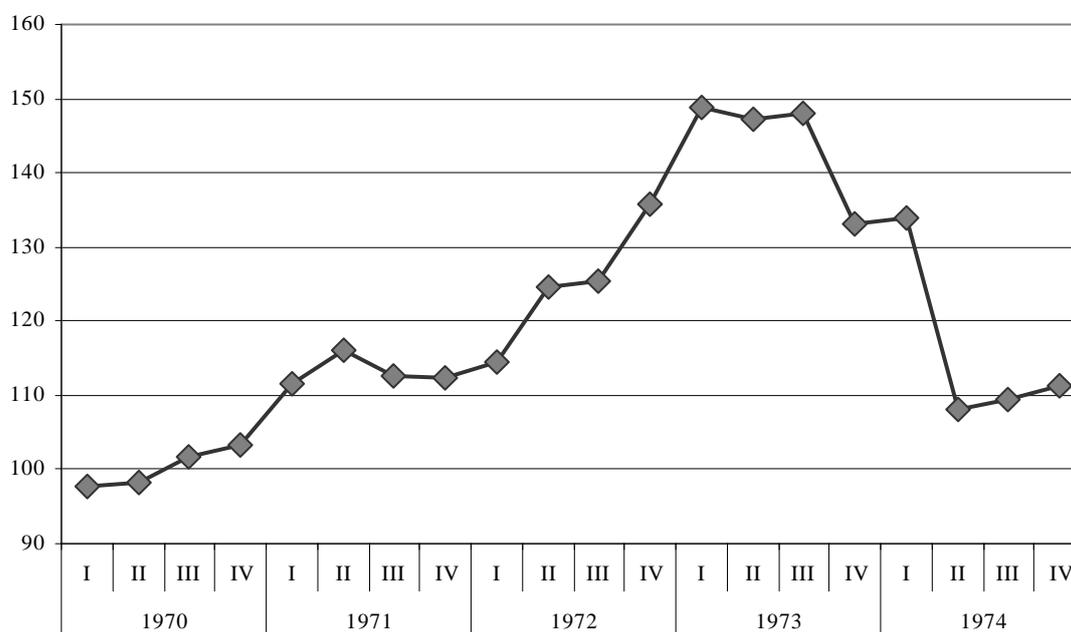
Durante los primeros meses de su implementación, el Pacto Social tuvo un resultado positivo en términos de la estabilización del nivel de precios (entre junio y noviembre de 1973, el incremento intermensual del nivel de precios minoristas fue en promedio de 0,1%), lo cual se encuentra vinculado tanto al poder de arbitraje del nuevo gobierno, como al propicio escenario internacional. Durante este año los términos del intercambio¹³³ habían resultado sumamente favorables —asociado al denominado *boom de las materias primas* de 1972 y 1973— encontrando niveles récord en términos históricos y teniendo como correlato un significativo superávit comercial para el país, de más de 1.000 millones de dólares¹³⁴. La irrupción de la denominada crisis del petróleo¹³⁵ hacia finales de este último año generó una abrupta modificación del contexto internacional, incidiendo negativamente en el desempeño de las exportaciones. Varios factores coadyuvaban en este sentido. En primer lugar, las restricciones a la compra de carnes por parte de la Comunidad Económica Europea como 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° 3.1).

¹³³ Este término refiere 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).

¹³⁴ 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.

¹³⁵ Esta última tuvo lugar como consecuencia de la decisión de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) de elevar sideralmente el precio del crudo, consolidando 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.

Gráfico N° 3.1. Evolución de los Términos del Intercambio, 1970-1974
(Base 1970=100)



Fuente: elaboración propia en base a datos de la 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 fábricas¹³⁶. Éstos se

¹³⁶ En palabras de Testa (1975, p. 53): “La respuesta oficial consistió en negarse a considerar aumentos de precios por ese motivo para impedir la negociación independiente de los empresarios, que cada día encontraban más difícil negarse a esos aumentos. El efecto combinado de esos aumentos y la negativa oficial llevó a numerosas empresas a reducir sus beneficios hasta niveles inaceptables para ellas y las impulsó a reclamar enérgicamente por un cambio en los niveles de precios”.

encontraban vinculados a movilizaciones obreras que excedían la capacidad de control de la central gremial, y que incluían huelgas y ocupaciones de gran envergadura¹³⁷. Es en este escenario que, a comienzos de 1974, comenzaron a percibirse problemas de desabastecimiento y de mercado negro¹³⁸, que ponían de manifiesto el descontento empresarial con respecto de la política implementada y la necesidad de reajustar los precios y salarios¹³⁹.

En este marco, en el mes de enero 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 internacional¹⁴⁰. Tal como se señalaba en el Boletín Semanal del Ministerio de Economía N° 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, 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”¹⁴¹.

¹³⁷ 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”

¹³⁸ Respecto de esta situación, es dable rescatar el comentario de Rougier y Fiszbein (2006, p. 110): “Los problemas de abastecimiento se notaron también en bienes en los que era nulo el componente importado, lo que revelaba que la política de precios y no sólo los problemas de los precios de los insumos importados eran causa de los problemas de oferta”. De esta manera, como señala Torre (2004, p. 76) “la presión constante de los empresarios a favor de la flexibilización de la política de precios se traducía [...] en una creciente escasez de bienes y la expansión del mercado negro”.

¹³⁹ Dicha posibilidad estaba establecida en el Acta de Compromiso Nacional de fines de mayo de 1973, dado 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).

¹⁴⁰ Al respecto, véase Peralta Ramos (2007, p. 148).

¹⁴¹ Con relación a este proceso, Torre (2004, pp. 77-78) señala: “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.

En este escenario, en el mes de marzo se produjo una “reactualización” del Pacto Social que establecía 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 establecía que el ajuste salarial no sería, en ningún caso, inferior a 240 pesos ley¹⁴². Similar incremento (30%) tendrían las asignaciones familiares, con excepción de las correspondiente a familias numerosas, nacimientos y adopción, que se incrementarían en un 100% (con el fin declarado de fortalecer el poder adquisitivo de la familia y viabilizar el cumplimiento de los objetivos demográficos del *Plan Trienal*).

Asimismo, con el objetivo de mejorar la rentabilidad de las empresas —y en el contexto de una creciente presión de la CGE debido a la disminución de las ganancias de estas últimas¹⁴³— se estableció una reducción selectiva de hasta cuatro puntos de las tasas de interés (que se habían incrementado en términos reales, debido a la disminución de la inflación)¹⁴⁴. En materia de precios, se instauró una política de precios administrados¹⁴⁵,

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”.

¹⁴² Sobre las correcciones efectuadas al Acta de Compromiso Nacional en marzo de 1974, véase Boletín Semanal del Ministerio de Economía, N° 24, Anexo, 5 de abril de 1974.

¹⁴³ Al respecto, véase De Riz (1987, pp. 140-141).

¹⁴⁴ Véase Rougier y Fiszbein (2006, p. 79).

¹⁴⁵ Con relación a la temática, la actualización del Acta de 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

atendiéndose a los casos que derivaran en rentabilidades negativas para las firmas. Se establecía asimismo que los aumentos salariales dispuestos no serían trasladados a los precios, y que se dispondrían con precisión los porcentajes y mecanismos que permitirían el traslado a estos últimos 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 precios¹⁴⁶.

Por último, se establecía que a partir del 1° 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 1° de junio de 1975. Respecto de estos incrementos, la actualización del *Acta de 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 significativo que desde inicios de 1974, el clima político se tornó, en palabras de Rougier y Fiszbein (2006, p. 80), “mucho más espeso”. En el mes de enero, el ERP intentó copar la guarnición miliar en Azul (localidad de la provincia de Buenos Aires), representando la primera acción guerrillera desde la asunción de la Presidencia de la Nación por parte de Perón¹⁴⁷. 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 Constitución¹⁴⁸. En este mes, asimismo, se produjo el derrocamiento

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° 24, Anexo, 5 de abril de 1974).

¹⁴⁶ Véase De Pablo (1980, p. 84) y Rougier y Fiszbein (2006, p. 79).

¹⁴⁷ Al respecto, véase De Riz, 1987, p. 149.

¹⁴⁸ 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

del gobernador de Córdoba Obregón Cano (de filiación izquierdista), en lo que se conoció como “contracordobazo”. Esta reestructuración se sumaba a la destitución del Gobernador de la provincia de Buenos Aires, Oscar Bidegain, acontecida en el mes de enero.

De esta manera, continuaba la estrategia iniciada a finales de 1973 —con la reforma del Código Penal— que legitimaba la purga de la izquierda¹⁴⁹, 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 llamaría imberbe a la anteriormente denominada “juventud maravillosa”¹⁵⁰.

En este escenario de ruptura con las organizaciones que se encontraban a la izquierda del movimiento, durante el primer semestre de 1974 la mayoría de las organizaciones representativas del campo y del comercio comenzaron a efectuar también fuertes críticas a la política implementada (si bien inicialmente habían apoyado formalmente al Pacto Social). Como señala Peralta Ramos (2007, p. 159), la Unión Comercial Argentina daba a conocer en el mes de marzo un documento que cuestionaba el favoritismo oficial hacia la industria en detrimento del sector comercial¹⁵¹. En cuanto al sector agropecuario, la oposición al gobierno se centró fundamentalmente en torno al anteproyecto de Ley Agraria. Sin embargo, como se verá, éste pasaría definitivamente a la ofensiva luego de la muerte de Perón, a partir de mediados de 1974¹⁵².

llegó a una solución. Intervino el Ministerio de Trabajo y emplazó a la empresa y al sindicato a satisfacer las demandas de los trabajadores”.

¹⁴⁹ Véase De Riz (1987, p. 157).

¹⁵⁰ En términos de Horowicz (2005, pp. 278-279): “La ‘juventud maravillosa’, *mutandis mutandis*, deviene en un hato de ‘imberbes’. La pulseada llega a su fin, *dos aparatos se enfrentan como aparatos: los activistas de los jefes sindicales tradicionales, respaldados por la ‘triple A’, los activistas de la ‘jota pe’, respaldados por Montoneros*. (...) En un esfuerzo supremo, Perón los echa. Miles y miles se marchan con los ojos nublados, el general montonero y socialista queda atrás, el defensor del pacto quebrado está enfrente. El movimiento se escinde y sus aliados dinámicos quedan definitivamente afuera” (la cursiva es del original).

¹⁵¹ Así, la UCA señalaba: “Las medidas que se están adoptando [...] se estudiaron con la opinión del sector industrial, que si bien es consciente de los problemas que afligen a su sector, no puede reemplazar la genuina voz del comercio que sabe cuáles son sus necesidades y las posibles vías de solución en aras del bien común” (Clarín, 28 de abril de 1974, en Peralta Ramos, 2007, p. 159)

¹⁵² El anteproyecto de ley agraria fue el verdadero “parteaguas”, a partir del cual el sector agropecuario pasa a la ofensiva. Como señala Testa (1975, p. 56): “sin duda, ese anteproyecto que nunca pasó de tal, fue el elemento decisivo que rompió las relaciones entre el sector terrateniente y el equipo de Gelbard y arruinó las relaciones entre el gobierno y el campo en todo el período posterior”.

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 es el Decreto N° 1.167 de abril de 1974 —mediante el cual se promulgó la Ley N° 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° 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 vigentes¹⁵³.

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:

“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

¹⁵³ 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° 30, 17 de mayo de 1974.

también que los castigue como merecen todos los enemigos de la liberación nacional”¹⁵⁴.

En este contexto, en el mes de junio, el equipo económico adoptaba varias medidas contra el desabastecimiento. En primer lugar, disponía la importación inmediata de los productos que integraran la canasta de consumos populares, así como la de insumos críticos que escasearan 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° 8.728 establecía, además, que los sectores no incluidos en la nómina autorizada, deberían mantener los índices de precios¹⁵⁵. Por último, el Poder Ejecutivo Nacional autorizaba —a través del Decreto N° 1.798— la importación de productos de primera necesidad y de los insumos que los integraban, con total exención de los derechos correspondientes¹⁵⁶.

En estos mismos días fue sancionada también la Ley de Abastecimiento N° 20.680¹⁵⁷, que buscaba castigar a los especuladores, estableciendo penas que implicaban multas de hasta un millón de pesos, arrestos de hasta noventa días¹⁵⁸, clausuras del

¹⁵⁴ Extracto del discurso de Perón del 12 de junio de 1974, disponible en http://libreopinion.com/members/justicialismo/discursos/peron/12_6_74.htm.

¹⁵⁵ Al respecto, véase Boletín Semanal del Ministerio de Economía, N° 34, 14 de junio de 1974.

¹⁵⁶ Véase Boletín Semanal del Ministerio de Economía, N° 35, 21 de junio de 1974. En dicho Boletín se sostenía: “el Secretario de Comercio, doctor Miguel Revestido, expresó que se habían enviado telegramas a los presidentes de las empresas líderes del país, para que presenten a esa Secretaría de Estado una declaración acerca del estado de la provisión de insumos industriales y productos de consumo popular, e informen si la distribución se hace en forma adecuada. Agregó que si se comprueba que tales empresas están en infracción, se les dará un plazo de 72 horas para regularizar su situación, vencido el cual se les aplicarán con todo rigor las sanciones previstas en la legislación vigente”. Asimismo, luego del discurso de Perón del 12 de junio señalado, se transcribían a continuación declaraciones del equipo económico: “Frente a la declaración del Excmo. Sr. Presidente de la República, que traduce la inspiración bajo la cual el Equipo Económico ha venido trabajado durante este largo año, se considera que en las circunstancias históricas que el país vive es necesario informar a la población sobre el verdadero origen de las desviaciones que enfrentamos en el proceso económico-social”. “El Excmo. Sr. Presidente de la República ha calificado a estos sectores como irresponsables y enemigos de la liberación. Frente a esa declaración surge la necesidad de adoptar en forma tajante las medidas necesarias, tanto contra los funcionarios que se hayan prestado a la fractura del frente económico-social, como de los empresarios que hayan utilizado la política de violación de ese frente como forma de seguir alimentando el mercado negro. Los problemas reales deberán ser atendidos en forma drástica, pero quede claro que si de las organizaciones económico-sociales, desde las conducciones de las grandes centrales hasta los sindicatos de base y federaciones económicas, los obreros y los simples comerciantes, las amas de casa y la juventud no comprenden que aquí no está en juego una política económica, sino la reconstrucción y liberación nacional, ningún objetivo será posible”.

¹⁵⁷ Esta ley fue sancionada el 20 de junio de 1974, y promulgada el 24 del mismo mes.

¹⁵⁸ Incluso, en caso de que los hechos adquiriesen consecuencias de “especial gravedad”, se aplicarían penas de seis meses a cuatro años.

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 extendería hasta el mes de octubre¹⁵⁹. 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 1974¹⁶⁰, 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.

¹⁵⁹ Es por este motivo que Canitrot (1978, p. 13) sostiene que el gobierno justicialista se divide en dos etapas, separadas por la muerte de Perón: mientras en la primera el gobierno tuvo una actitud ofensiva (procurando implementar un plan de transformación económica y social); la segunda estuvo signada por la ruptura de los acuerdos de compromiso, por las fisuras internas dentro del partido justicialista y por la impericia en la conducción política.

¹⁶⁰ Al respecto, véase Rougier y Fiszbein (2006, p. 81) y Di Tella (1983, p. 199).

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)¹⁶¹. En este marco, en agosto de 1974, el Ejército Revolucionario del Pueblo (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 Born¹⁶².

En segundo lugar, en el mes de septiembre se sancionaron dos legislaciones sumamente relevantes. Por un lado, la Ley N° 20.744 de Contrato de Trabajo, que ampliaba los derechos laborales, otorgando estabilidad en el empleo y dificultando los despidos¹⁶³. Por otro lado, la Ley N° 20.840 de Seguridad Nacional —destinada a combatir la

¹⁶¹ Respecto del origen y la actuación de esta organización, Peralta Ramos (2007, p. 153) sostiene: “A partir del triunfo en las elecciones de 1973, las facciones que respondían a los jefes sindicales y a sectores de la derecha peronista dirigida por José López Rega —secretario privado de Perón— crearon grupos armados con el objeto de enfrentar a los sectores más radicalizados del peronismo. Nacieron así, la Juventud Sindical Argentina y la Alianza Anticomunista Argentina. Actuando en forma clandestina, pero con acceso a ciertos resortes estatales, ambos grupos se dedicaron a reprimir salvajemente, a secuestrar y matar activistas obreros y militantes peronistas y de otras organizaciones políticas de izquierda”.

¹⁶² Véase Rougier y Fiszbein (2006, pp. 82-83). 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”. El comunicado de Montoneros en el que se anuncia la vuelta a la clandestinidad se encuentra disponible en Baschetti (1999, p. 237).

¹⁶³ En estas circunstancias, como señala Jelín (1978, p. 28), “el ausentismo se convirtió en un canal alternativo de expresión del descontento obrero”.

guerrilla—, que otorgaba una diversidad de instrumentos para la represión de las huelgas consideradas ilegales¹⁶⁴. De esta manera, ambas leyes otorgaban al Ministerio de Trabajo nuevos instrumentos para normalizar las relaciones laborales y recortar la acción de la oposición sindical¹⁶⁵. Respecto de la última ley señalada, Torre (2004, p. 92) señala:

“La ofensiva oficial, secundada por las empresas y las direcciones de los sindicatos nacionales, fue sobre todo intensa contra quienes aparecían como los portavoces más articulados de la oposición sindical. Nos referimos a los sindicatos de mecánicos y de electricistas de Córdoba, conducidos por René Salamanca y Agustín Tosco, respectivamente, y al jefe del gremio gráfico porteño, Raimundo Ongaro. Estos hombres, surgidos al primer plano durante las luchas obreras de 1968 a 1972, eran el polo de atracción de la dispersa y heterogénea red de militantes disidentes generada por la movilización de las bases”.

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 encarcelados¹⁶⁶.

¹⁶⁴ Esta ley castigaba con prisión de tres a ocho años a las personas que —para lograr “la finalidad de sus postulados 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 realizasen 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.

¹⁶⁵ Véase Rougier y Fiszbein (2006, p. 83). 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”.

¹⁶⁶ De esta manera, como sostienen Rougier y Fiszbein (2006, p. 83): “la burocracia sindical sellaba su ajuste de cuentas con la oposición ‘clasista’, logrando que los conflictos disminuyeran por la vía represiva; desde entonces, los trabajadores expresaron crecientemente su descontento mediante el ausentismo, amparado por las facilidades que otorgara la nueva legislación”.

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 monetaria¹⁶⁷. 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 mostraría, por primera vez desde la asunción del gobierno peronista, un déficit de la balanza comercial, asociado tanto a la sobrevaluación del tipo de cambio¹⁶⁸ como al cierre de los mercados europeos para las exportaciones de carnes argentinas, y al deterioro de los términos del intercambio señalado.

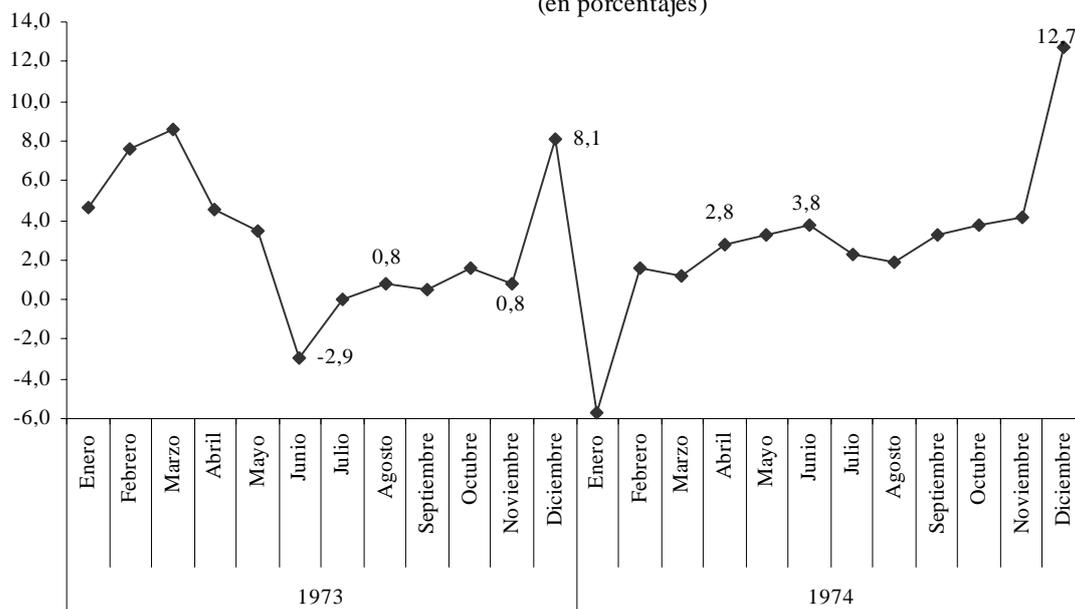
El incremento intermensual del nivel de precios desde el mes de abril de 1974, por su parte, promediaba el 3%, valor que —como puede verse en el Gráfico N° 3.2— resultaba elevado en comparación con la prácticamente nula suba de los precios registrada entre mayo y noviembre del año anterior. Como consecuencia de esta situación, los aumentos salariales que habían sido otorgados en marzo fueron rápidamente neutralizados¹⁶⁹.

¹⁶⁷ Como señala Horowicz (2005, p. 283): “De inmediato, el todopoderoso ministro de Bienestar Social [López Rega] lo nombró asesor económico personal; en la renuncia de Gómez Morales y en el nombramiento de López Rega quedaba claro que el gabinete se volvía a polarizar: *de un lado Gelbard y la CGE, que además contaban con leve respaldo radical; del otro, Lopicito, los sindicatos, el partido y la clase obrera descontenta*. El solo señalamiento de la relación de fuerzas define el resultado de la pugna y en el resultado de la pugna se define la suerte del tercer peronismo. Por eso, el 21 de octubre no sólo se va un ministro de Economía, también se pierde una propuesta política y, lo que es más grave aun, la propuesta que se pierde no se reemplaza” (cursiva en el original).

¹⁶⁸ 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.

¹⁶⁹ Véase Jelín (1977, p. 25).

Gráfico N° 3.2. Evolución de Índice de Precios al Consumidor en el Gran Buenos Aires, enero 1973-diciembre 1974. Variación porcentual respecto del mes anterior (en porcentajes)



Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC.

3.2. Gómez Morales y el enfoque “gradualista”

En esta convulsionada coyuntura económica y política, el 21 de octubre 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 país¹⁷⁰.

¹⁷⁰ Véase Torre (2004, p. 103). Respecto del diagnóstico de Gómez Morales, en el Boletín Semanal del Ministerio de Economía N° 71, correspondiente al 28 de febrero de 1974, se encuentra disponible el discurso de clausura de éste en la reunión de Ministros Provinciales de Economía. En el mismo 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, para los cuales parece que todo fuera volutivo: que fuera cuestión de querer para poder. (...) Hay que hacer un esfuerzo; es absolutamente indispensable hacerlo y tiene que ser compartido, y con más razón que cuando se trata de repartir beneficios. Que cada uno lo haga en función de sus posibilidades. (...) 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

En este marco, una de las primeras medidas del flamante ministro fue una actualización del *Acta de Compromiso Nacional*, que disponía un aumento del 15% de los salarios y las asignaciones familiares a partir del 1° 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 salariales¹⁷¹. Sin embargo, según señalan Rougier y Fiszbein (2006, p. 91), “los empresarios hicieron caso omiso de las disposiciones oficiales y fijaron los precios de los bienes finales computando la totalidad de los aumentos de costos. Prontamente los incrementos salariales fueron consumidos por la espiral inflacionaria”.

En el mes de enero de 1975, el Ministerio de Trabajo convocó a las comisiones paritarias que discutirían salarios como 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 marzo¹⁷².

En consonancia con el objetivo de impulsar una liberalización gradual de los precios de la economía, en el mes de febrero se puso en práctica un reajuste de las tarifas públicas¹⁷³; y en marzo, finalmente, por primera vez desde la asunción del gobierno, se modificó el tipo de cambio¹⁷⁴. Se fijó la utilización de tres tipos de cambio para

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”.

¹⁷¹ Al respecto, véase Rougier y Fiszbein (2006, p. 91) y De Pablo (1980, p. 141).

¹⁷² Véase Jelín (1977, p. 28).

¹⁷³ Como sostiene De Pablo (1980, p. 140), “En la fecha consignada en el título [el 1° de febrero] se procedió a modificar las tarifas. El precio de la nafta especial se elevó en 45% (al pasar a costar de \$ 3,80 a \$ 5,50 por litro); y también se observaron subas en el precio del kerosene (20%), gas oil (8%), ferrocarriles (50%), transporte aéreo (35%) y transporte automotor (40%). Las tarifas eléctricas (SEGBA) fueron modificadas según el nivel de consumo, por lo cual para tener una idea general parece más apropiado citar como aumento promedio un 26%, que es el que surge de las estadísticas sobre tarifas compiladas por la Corporación de Empresas Nacionales”.

¹⁷⁴ Respecto de la necesidad de llevar a cabo una devaluación, en el Boletín Semanal del Ministerio de Economía, N° 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 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 vendedor¹⁷⁵.

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 precios¹⁷⁶. Se fijaba así el salario mínimo vital y móvil en la suma de 2.000 pesos.

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 en buena medida a la política de austeridad y precaución que pregonaba el ministro¹⁷⁷. No obstante, dados los niveles inflacionarios que siguieron a los aumentos salariales, éstos fueron rápidamente “licuados” (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%). En ese contexto, como señala Jelín (1977, p. 29):

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”.

¹⁷⁵ 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.

¹⁷⁶ Respecto de estas medidas, véase la Actualización del Acta de Compromiso Nacional, en Boletín Semanal del Ministerio de Economía, N° 72, 7 de marzo de 1975.

¹⁷⁷ Al respecto, Torre (2004, pp. 104-105), sostiene: “el éxito obtenido por los líderes sindicales sirvió para poner de manifiesto la débil posición del ministro Gómez Morales dentro del gobierno. Su nombramiento al frente de la cartera de Economía en octubre de 1974 fue una decisión relucientemente tomada por el grupo presidencial que sucedió a Perón en el gobierno. Isabel Perón y López Rega eran demasiado ajenos a las tradiciones del peronismo para proponer un plan propio prescindiendo del consejo de los notables del movimiento. Fue así que debieron recibirlos, escuchar pacientemente sus propuestas e incluso aceptarlas en principio. La aceptación de Alfredo Gómez Morales en reemplazo de Gelbard fue un tributo pagado a esos compromisos, de los que todavía no podían liberarse: el nuevo ministro era el economista más prestigioso del peronismo y por lo tanto el candidato obligado para ocupar esa posición. Pero no era un hombre asociado a las ambiciones políticas del grupo presidencial y, desde un comienzo, su gestión fu entorpecida por la falta de una explícito apoyo oficial”.

“las relaciones entre las organizaciones sindicales y el equipo gubernamental eran crecientemente tensas y difíciles. Los líderes sindicales obreros reclamaban una mayor influencia en las decisiones gubernamentales, pero sus voces no eran escuchadas. Hacia fines de marzo, la CGT hizo público un documento en el cual demandaba una ‘participación activa y genuina’ en los asuntos de gobierno y planteaba la urgente necesidad de conocer el punto de vista gubernamental en cuanto a la política económica para poder entonces llegar a algún acuerdo entre salarios y precios”.

Esta debilidad de Gómez Morales, se pone en evidencia en el hecho de que el ministro de Economía no podía hacer público su “plan de emergencia”, que se encontraba demorado en la oficina presidencial; y de que la presidente nunca dio su aprobación del mismo”¹⁷⁸. 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, Lopecito [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, se daba comienzo, mediante el Decreto N° 261/75 ¹⁷⁹, al denominado Operativo Independencia, que buscaba poner fin a la actividad guerrillera del ERP en la provincia de Tucumán. 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

¹⁷⁸ Véase Jelín (1977, p. 29),

¹⁷⁹ Dicho decreto establecía que, dadas las actividades que “elementos subversivos” desarrollaban en la provincia de Tucumán, resultaba necesario adoptar las medidas adecuadas para su “erradicación”. En este marco, se decretaba 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.

había sido elegida en noviembre de 1974, como resultado del conflicto de marzo de ese año¹⁸⁰.

Sin embargo, 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.

3.3. 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”¹⁸¹.

El 4 de junio, las drásticas medidas fueron anunciadas. Éstas incluían una “maxidevaluación” (que implicaba la duplicación del valor del dólar para transacciones financieras, pasando de \$15 a \$30; un aumento de 80% del dólar turista; y un aumento

¹⁸⁰ Al respecto, véase Jelín (1977, p. 30) y De Riz (1987, p. 177). Esta última autora señala: “Después de dos meses de indefinición por parte del gobierno, el trabajo fue normalizándose gradualmente con la liberación de algunos detenidos, aunque los líderes más notorios siguieron en prisión. El supuesto complot no era sino la culminación de la dura lucha librada entre los sectores sindicales: el gobierno apoyando a la minoría oficialista como parte de la estrategia de supresión de la oposición sindical”.

¹⁸¹ Dicho mensaje se encuentra en el Boletín Semanal del Ministerio de Economía N° 84, del 6 de junio de 1975.

de 160% del dólar para transacciones comerciales, pasando de \$10 a \$26). Asimismo, se estableció un considerable aumento tarifario (que implicó una 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 precios¹⁸².

Se trataba de una política de *shock*, dada la intensidad y lo sorpresivo del ajuste realizado¹⁸³. La misma 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 moneda¹⁸⁴. De esta

¹⁸² Véase Horowicz (2005, p. 292). Dicha acta se encuentra disponible en Boletín Semanal del Ministerio de Economía, N° 87, 27 de junio de 1975.

¹⁸³ En palabras de Leyba (2003, p. 152): “La de Celestino Rodrigo fue la etapa primaria e inculta del monetarismo vernáculo. Inauguró la ‘política sorpresa’ (...). Lo drástico de aquellas medidas convirtió a la Argentina en un país política y económicamente irreconocible”. 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° 89, 18 de julio de 1975).

¹⁸⁴ Con relación a los objetivos del denominado “Plan Rodrigo”, véase Ferrer (1977, p. 47). Por otro lado, respecto de la conformación del equipo económico que llevó a cabo dicha política, resultan relevantes los comentarios de Restivo y Dellatorre (2005, p. 79): “El equipo quedó armado. Uno de esos funcionarios de carrera, de la dirección de Política Monetaria, recordó: ‘Nunca habíamos visto un gabinete económico que llegara con tanto odio y discontinuidad hacia la ideología precedente. No nos consultaban mucho. Eran fundamentalistas, sobre todo Zinn y Pou’. En su lectura, Rodrigo era el de más rango pero sólo por una cuestión burocrática, Zinn era ‘el factótum y administrador’ y ‘por su carácter, el conductor’; Catena era el ‘contacto con las empresas’ y Pou ‘el economista, el traductor’. Los cuatro formaban *una hermandad*, agregó” (cursiva en el original).

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 del sector asalariado, se pretendía debilitar el poder de los jefes sindicales, en el marco del enfrentamiento de estos últimos con el ala “de derecha” del partido¹⁸⁵.

Estas medidas fueron acompañadas por una suba salarial de tan sólo 38%¹⁸⁶, y por el posterior anuncio hecho por la Presidenta el 6 de junio, que el salario mínimo sería incrementado un 65%¹⁸⁷. Este mismo día, asimismo, 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 advertía que los aumentos que debían negociarse en las paritarias no debían superar el 38% determinado originalmente¹⁸⁸. La CGT¹⁸⁹, no obstante, se opuso a dicho límite y, en un marco de significativa movilización obrera, a mediados de mes el gobierno dio 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

¹⁸⁵ Al respecto véase Di Tella (1983), Torre (2004) y De Riz (1987), autores que analizan la política económica llevada a cabo por Rodrigo como un intento por crear una situación insostenible para los dirigentes sindicales, en el marco de una lucha entre el sector del partido basado en los gremios y el ala política de la derecha.

¹⁸⁶ Esta cifra había sido establecida en el mes de mayo, cuando se acercaba la fecha de finalización de las negociaciones en las comisiones paritarias, y 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. Al respecto, véase De Riz (1987, p. 178).

¹⁸⁷ Véase Marongiu (2006, p. 6), Torre (2004, p. 109) y Di Tella (1983, p. 212).

¹⁸⁸ Al respecto, Di Tella (1983, p. 212) sostiene: “Lo que resultó bastante extraño —y constituyó probablemente una de las razones por las que fracasó el programa— fue que la devaluación y los aumentos de precios se operaran mientras proseguían estas negociaciones” (Di Tella, 1983, p. 212). Rougier y Fiszbein (2006, p. 97), por su parte, argumentan que “la aplicación unilateral del programa de ajuste antes del cierre de las paritarias despertó una reivindicación masiva de los gremios que terminó por dar vuelta los efectos de las medidas”.

¹⁸⁹ Como señala De Riz (1987, p. 179): “Los líderes sindicales tenían que mostrar a las bases que ellos eran sus defensores. Así, la CGT sostuvo que el acuerdo del 38 por ciento, había caducado ante las nuevas medidas adoptadas por Rodrigo. El ministro ofreció el 45% pero su oferta fue rechazada por la dirección sindical”.

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 generales¹⁹⁰, siendo la primera vez en la historia que las organizaciones gremiales realizaban esta medida de protesta a un gobierno peronista¹⁹¹. 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. 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 gobierno¹⁹².

Este plan contó solamente con la adhesión explícita de algunos sectores del empresariado. Como señalan Rougier y Fiszbein (2006, pp. 97-98):

¹⁹⁰ No obstante, en el marco de la necesidad de mantener la “lealtad” hacia la Presidenta, la CGT declaraba que el llamado a la huelga tenía por objetivo apoyar a la misma, concentrando la lucha contra López Rega y Rodrigo. Al respecto, véase De Riz (1987, p. 181).

¹⁹¹ Al respecto, merece rescatarse la minuciosa descripción del proceso realizada por Restivo y Dellatorre (2005, pp. 84-85): “El 7 y 8 de julio una huelga contundente contra el plan acabó con la gestión de López Rega y de Rodrigo. Fue impulsada por la CGT (su primer paro a un gobierno peronista) pero también por la combativa mesa de gremios en Lucha desde Córdoba, provincia en la que fueron despedidos casi 10 mil trabajadores sólo entre ese mes y agosto. Antes de la huelga en verdad todo el país estaba movilizado contra el ajuste. La clase media veía debilitarse sus bolsillos aceleradamente y tenía los rasgos de histeria de otras coyunturas. Y en el campo de los trabajadores más vinculados al aparato fabril (...), las coordinadoras de Capital Federal y Gran Buenos Aires realizaron el Primer Encuentro de Gremios, Comisiones Internas y Cuerpos de Delegados en Lucha, con representantes de las zonas Capital, norte, sur y oeste, en el que se discutió la realización de un plan de lucha contra la decisión del gobierno de no homologar las paritarias (Cotarelo y Fernández, 1997). Decidieron en asambleas exigir a la CGT la convocatoria al paro, respetar las negociaciones libres, defender lo acordado por las paritarias y un aumento de salarios, además de reclamar democracia sindical y la libertad de Piccinini, Raymundo Ongaro y otros presos gremiales, políticos y estudiantiles. En muchas fábricas del país, en ciudades como La Plata, Berisso, Ensenada, Campana, Bahía Blanca, Rosario, Santa Fe, Tres Arroyos, Villa Constitución, Sauce Viejo, Santa Rosa, Córdoba, Mendoza y otras el gremialismo se movilizaba. La CGT y las 62 Organizaciones, por el contrario, llamaban a la calma y a ‘obedecer a los cuerpos orgánicos’. También se expresaban a favor de la huelga partidos como el Frente de Izquierda Popular, Comunista, Intransigente, Revolucionario Cristiano, Encuentro Nacional de los Argentinos, Política Obrera, Socialista Popular, Demócrata Progresista y hasta UDELPA de Córdoba. Finalmente se llamó a la huelga para el 7 de julio y, ante su contundencia, el gobierno decidió homologar los convenios laborales a través de un anuncio que hizo el Ministro de Trabajo sucesor de Otero, Cecilio Condito, con lo cual, la CGT, victoriosa, levantó la huelga el 8”.

¹⁹² Un análisis de esta interpretación se encuentra en Di Tella (1983, pp. 215-216).

“El Consejo Económico Argentino, presidido por Alfredo Martínez de Hoz y conformado por grupos como Fortabat, Pérez Companc y Techint, acudió al pedido de apoyo de Rodrigo manifestando que aprobaba las medidas. Particularmente satisfechos estuvieron los dirigentes de las organizaciones empresarias del agro¹⁹³, quienes se comprometieron a incrementar la siembra (...). Parte de los grupos económicos más poderosos, base social capaz de impulsar el ajuste, desconfiaban del signo político del gobierno que pretendía realizarlo. Frente a la movilización social y las medidas de fuerza espontáneas y las organizadas por la CGT, los empresarios no opusieron una resistencia política orgánica, sino que se aprestaban a responder en el mercado —a partir de la liberalización de precios que sabían que vendría y violando las disposiciones oficiales si fuera necesario—. La CGE no había sido siquiera consultada en la elaboración de las medidas y su desplazamiento de la conducción de la política económica era evidente. Sus dirigentes no tomaron posición en las conflictivas negociaciones entre el gobierno y los sindicatos, y sólo atinaron a reclamar medidas urgentes para evitar la quiebra de las pequeñas y medianas empresas envueltas en una severa crisis de liquidez”.

No obstante la “victoria” parcial de los sindicatos, una de las consecuencias económicas más significativas del “Rodrigazo” fue un importante incremento del nivel de precios¹⁹⁴ (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). Éste tuvo lugar conjuntamente con una paralización de actividad económica, y en particular, de la actividad industrial de país: como se desprende del Gráfico N° 3.3, en el tercer trimestre de 1975, el producto bruto industrial tuvo una caída de 6%¹⁹⁵, que se profundizó en el último trimestre del año, cuando la misma fue de 7,6%¹⁹⁶.

¹⁹³ En tal sentido, resulta relevante que, como señala Sidicaro (2002, p. 128), “Con la única excepción del breve intermedio en que el ingeniero Celestino Rodrigo ocupó el Ministerio de Economía (...), la Sociedad Rural Argentina expresó su oposición a la gestión de todos los demás equipos que pasaron por esa cartera del Poder Ejecutivo”.

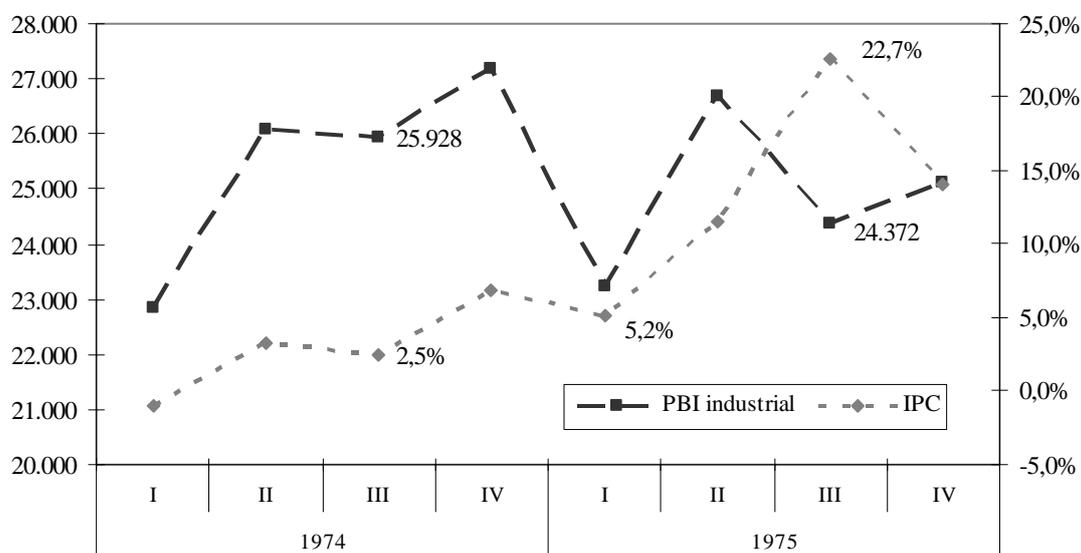
¹⁹⁴ Como señala Horowicz (2005, p. 295), “la continuidad de la estampida inflacionaria muestra que el Plan Rodrigo es algo más que la eliminación de las paritarias: es la crisis y una respuesta posible a la crisis, porque los sindicatos se niegan a cargar sobre sus espaldas sus efectos salariales sin apuntar, ni remotamente, a una solución de fondo”.

¹⁹⁵ Como consecuencia, el año 1975 cerró con una baja del producto industrial de prácticamente 3%, la primera caída desde el año 1964.

¹⁹⁶ Resulta relevante rescatar aquí el aporte de Heymann (1980, p. 55), quien corrobora la existencia de una correspondencia entre la política económica implementada y la contracción de la actividad industrial.

Gráfico N° 3.3. Evolución del PBI industrial a costo de factores y del índice de precios al consumidor, 1974 -1975

(en millones de pesos de 1970 y variación interanual)*



*La variación trimestral del nivel de precios se calculó en base al promedio mensual.

Fuente: elaboración propia en base a datos de FIDE e INDEC.

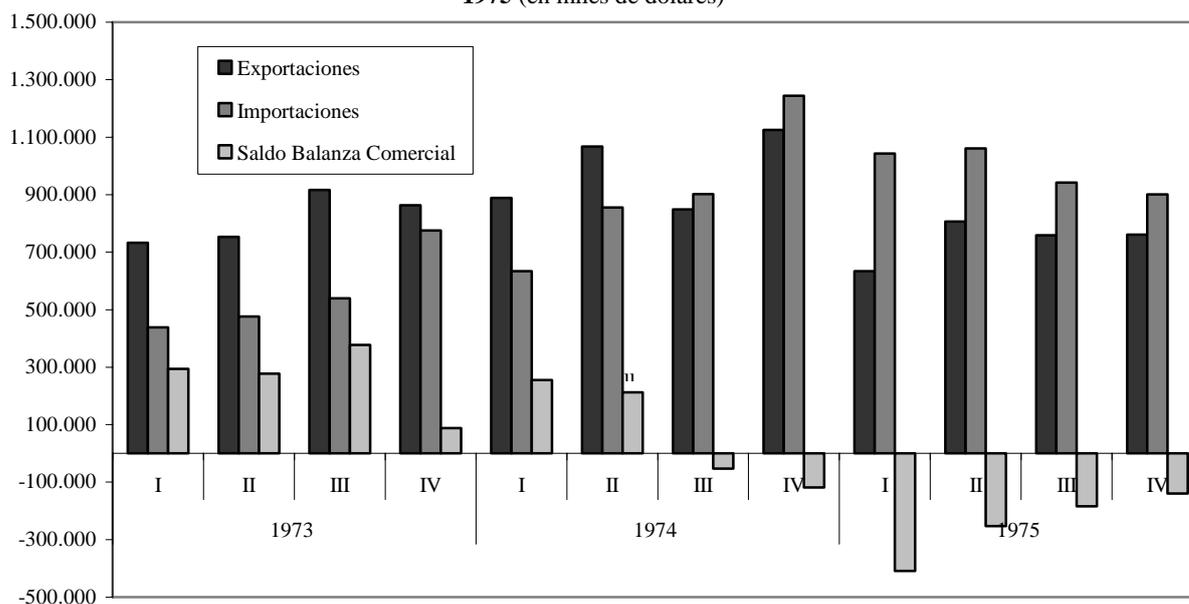
Esta situación de estancamiento económico con inflación (en el tercer trimestre del año, el producto bruto interno de la economía registraba una caída de 2,3%), se complementaba con una desocupación en ascenso¹⁹⁷, y con un deterioro de la situación fiscal asociado al rezago fiscal¹⁹⁸ que surgía del contexto inflacionario. 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° 3.4, 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 producción¹⁹⁹.

¹⁹⁷ La misma pasó, en el aglomerado del Gran Buenos Aires, 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.

¹⁹⁸ 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”. Respecto de esta problemática, conocida como “efecto Olivera-Tanzi” en honor a los economistas que la desarrollaron, véase Olivera (1967) y Tanzi (1977).

¹⁹⁹ Véase Marongiu (2006).

Gráfico N° 3.4. Evolución de las exportaciones, importaciones, y balanza comercial, 1973-1975 (en miles de dólares)



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

3.4. 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 Bonanni²⁰⁰. Su principal iniciativa fue convocar a la GCT, organizaciones empresarias, partidos políticos, Fuerzas Armadas, gobernadores, diputados y senadores²⁰¹, para la elaboración de un plan de emergencia. En este sentido, el flamante ministro les solicitó a estos sectores la remisión de los proyectos e iniciativas que consideraran necesarios para la formulación de este plan, con vistas a solucionar los problemas del país²⁰². No obstante, debido a la falta de apoyo

²⁰⁰ Resulta interesante señalar que, en el discurso que brindó al asumir al cargo, Bonanni reconocía que el “alarmante incremento inflacionario se debe fundamentalmente a las últimas medidas económicas [las de Celestino Rodrigo], cuyas implicancias recién comienzan a proyectarse sobre el equilibrio de precios y salarios”. Dicho discurso se encuentra disponible en el Boletín Semanal del Ministerio de Economía, N° 90, 25 de julio de 1975.

²⁰¹ Una vez recibidas las proposiciones y las nóminas de los representantes, se constituirían comités de trabajo para proceder aceleradamente a la preparación del plan, el que se daría a conocer en una reunión plenaria. Respecto de esta convocatoria, véase Boletín Semanal del Ministerio de Economía, N° 91 y N° 92, correspondientes al 1° de agosto y al 8 de agosto de 1975, respectivamente.

²⁰² Mientras tanto, una de las pocas medidas que tomó el ministro fue una modificación de los tipos de cambio. Por resoluciones N° 30 y N° 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. Al respecto, véase Boletín Semanal del Ministerio de Economía, N° 93, 14 de agosto de 1975.

imprescindible para llevar a cabo las medidas anunciadas, apenas alrededor de tres semanas más tarde Bonanni renunció a su cargo. En su lugar asumió —el 14 de agosto— un hombre ligado históricamente a la CGT: Antonio Cafiero²⁰³.

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, en palabras textuales, “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”²⁰⁴. 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 comprometen a concertar su acción, tomado como punto de partida los principios y medidas expuestos en las ‘Pautas para el Programa de Coyuntura 1975-1976’, dado recientemente a publicidad por el Ministerio de Economía de la Nación, por su fidelidad a los lineamientos del *Plan Trienal* y demás documentos producidos por la política concertada”²⁰⁵.

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”²⁰⁶. Asimismo, se buscaba controlar la rentabilidad

²⁰³ Como sostienen Rougier y Fiszbein (2006, p. 102): “Cafiero había sido asesor de la central obrera y tenía una larga y estrecha vinculación con algunos dirigentes sindicales”.

²⁰⁴ Las pautas del Programa de Coyuntura 1975-1976 se encuentran disponibles en el Boletín Semanal del Ministerio de Economía, N° 101, Anexo, del 10 de octubre de 1975. En esta misma línea, se buscaba poner en funcionamiento la Corporación de Empresas Nacionales. Así, se establecía: “largamente demorada esta decisión por los naturales vaivenes de la política y por la intrínseca complejidad que significa el manejo de la misma, es nuestro propósito, vuelvo a reiterarlo, que de hoy en adelante se abra una nueva etapa en la vida de la Institución que es también abrirla a cada una de las empresas que la integran”. Al respecto, véase Boletín Semanal del Ministerio de Economía, 10 de octubre de 1975.

²⁰⁵ Dicha acta se encuentra disponible en el Boletín Semanal del Ministerio de Economía N° 104, del 31 de octubre de 1975.

²⁰⁶ Al respecto, véase el 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° 95 del 29 de agosto de

empresaria, regulando especialmente a las empresas líderes que representaban buena parte del mercado²⁰⁷. 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 desfavorables²⁰⁸. Asimismo, la Secretaría de Estado de Comercio, por Resolución N° 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 incidencia²⁰⁹.

1975. En este mismo discurso, señala: “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”.

²⁰⁷ En tal marco, el ministro sostenía: “nuestro control de la rentabilidad empresaria nos lleva a asociar el nivel de esa rentabilidad al uso que el empresario haga de la misma. Habrá mayor rentabilidad cuando quede verificado y probado que se utiliza en la reinversión, que se utiliza en aumentar la capacidad productiva y ocupacional, que se utiliza para desarrollar actividades que hacen al mejoramiento del sector externo de la economía, esto es cuando la reinversión está destinada a aumentar las exportaciones o a disminuir o sustituir importaciones”. (...) Esas 300, 400 o 500 empresas líderes que por su peso específico producen más de la mitad o el sesenta por ciento de los productos industriales, caerán dentro de este régimen de control. Régimen de control que no está destinado ni a asfixiarlas ni a privarlas de sus utilidades legítimas. Está destinado a evitar los abusos que pueden derivarse de su posición predominante en el mercado”.

²⁰⁸ Como señala Di Tella (1983, p. 223): “Al mismo tiempo se emplearon otros medios indirectos para aumentar el costo de las importaciones. Se suponía que las devaluaciones indirectas generarían menos expectativas desfavorables y un reajuste inmediato de precios menor al que habría seguido a las devaluaciones más espectaculares.

²⁰⁹ Cabe agregar que 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.

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” de Rodrigo²¹⁰, lo que se complementaba con el acuerdo de que los salarios serían indexados en el futuro. De esta manera, como sintetiza Jelín (1987, p. 196): “La estrategia de Cafiero fue enfrentar los graves problemas económicos con un enfoque gradualista, consistente en la indexación progresiva de salarios, precios y tasa de cambio”²¹¹.

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).

3.5. La política de Mondelli y la agonía del tercer gobierno peronista

No obstante, el panorama político devendría cada vez más adverso. En el mes de agosto, se creó la Asamblea Permanente de Entidades Gremiales Empresarias (APEGE), que reunía al sector empresario industrial, comercial y agrario más poderoso (incluyendo a la oligarquía tanto agropecuaria como “diversificada”) ²¹². Esta entidad sería la

Respecto de las negociaciones con el FMI durante el período, véase Boletín Semanal del Ministerio de Economía, 5 de septiembre de 1975, y Di Tella (1983, p. 223).

²¹⁰ Al respecto, véase Di Tella (1983, p. 219).

²¹¹ Resulta interesante en este punto la reflexión de Torre sobre la política económica de Cafiero (2004, p. 118): “tampoco dejó dudas sobre lo limitadas que eran las alternativas todavía abiertas. Su táctica para hacer frente a la vertiginosa espiral inflacionaria (...) consistió en una indexación general y gradual de los salarios, los precios y la tasa de cambio. La política tuvo el mérito de evitar tensiones mayores, pero comportó, al mismo tiempo, la cándida confesión de que era imposible controlar la encarnizada lucha que libraban las fuerzas económico-sociales”.

²¹² Esta organización nucleaba a la Sociedad Rural Argentina (SRA), las Confederaciones Rurales Argentinas (CRA), la Cámara Argentina de Comercio (CAC), la Unión Industrial Argentina (UIA), la Cámara de la Construcción, y a muchos industriales disconformes con la política de la CGE y de la UIA,

encargada de llevar a cabo la ofensiva final contra el tercer gobierno peronista: desde la misma, los productores rurales comenzaron las hostilidades mediante la suspensión del envío de ganado a los mercados, a finales de 1975. Esta ofensiva incluyó varios *lock outs* patronales, que resultaron los primeros en la historia del país. En términos de Horowicz (2005, p. 299):

“Uno de los términos del conflicto estaba claro: la APEGE, los empresarios hartos del juego gelbardista y del gobierno peronista; en la casilla de enfrente no había contendiente, el otro término se desvanecía, la casilla estaba vacía y la APEGE, e consecuencia, sólo necesitaba arremeter. Las condiciones de la lucha contra Rodrigo se reprodujeron con máxima tensión y absoluta crueldad. Ya no era la clase obrera la que se movilizaba defensivamente, sino la patronal, que lo hacía ofensivamente.”

En el ínterin, se produjeron importantes cambios en la cúpula de las Fuerzas Armadas. El teniente general Alberto Numa Naplane, representante del “profesionalismo integrado”, había sido designado por Isabel Perón en el mes de mayo como comandante en jefe del Ejército, en una tentativa de comprometer a las FF.AA. con la política gubernamental²¹³. En este mismo sentido, luego de la crisis gubernamental que se produjo como resultado del “Rodrigazo”, Isabel Perón designó al coronel (en actividad) Damasco como ministro del Interior²¹⁴. 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 Jorge Rafael Videla, y poco después, el coronel Damasco renunció.

De esta manera, se producía el triunfo de la línea del “profesionalismo prescindente” dentro de las FF.AA, que suponía un enfrentamiento entre el gobierno y estas últimas. Como señala De Riz (1987, p. 190): “Pese a sus esfuerzos por imponer una política que podía ser afín con los intereses dominantes de las altas jerarquías militares, Isabel no era un aliado posible”. En el mensaje dado el 24 de diciembre de 1975, el general Videla

que aún mantenía un acuerdo formal con esta última a través de la CINA. Respecto de la creación de la APEGE, véase De Riz (1987, p. 198) y Rougier y Fiszbein (2006, p. 104).

²¹³ Así, Isabel Perón forzó la renuncia del general Anaya, hasta ese momento comandante en jefe del ejército. Respecto de estas designaciones, y de la relación entre el gobierno y las FF.AA. durante los últimos meses del gobierno peronista, véase De Riz (1987, p. 189), Horowicz (2005, p. 298) y González (2007, p. 303).

²¹⁴ Según señala González (2007, p. 276), que fue 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”.

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, concluyendo que las FF.AA. no cejarían hasta el triunfo final y absoluto²¹⁵.

Por otro lado, luego de un período en el que Isabel Perón tomó licencia e Italo Luder desempeñó el cargo de presidente interino²¹⁶, a comienzos de 1976 ésta implementó profundos cambios en el gabinete, que incluyeron el reemplazo del ministro Cafiero — que resultaba 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 significativas²¹⁷. 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 implicaba una devaluación significativa²¹⁸; un incremento salarial de 12% (no obstante, antes de implementarse dicha suba se amplió, a través del Decreto N° 906, al 20%); y un sustancial incremento de las tarifas públicas y del precio de los combustibles²¹⁹.

Sin embargo, 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. En este marco, el 16 de febrero, un paro empresario convocado por la APEGE con intenciones claramente desestabilizadoras “detuvo” al país²²⁰. El 27 de marzo tenían previsto iniciar otro *lock out*. No obstante, unos días antes

²¹⁵ Este mensaje 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.

²¹⁶ Luder estuvo a cargo del ejecutivo desde el 25 de septiembre hasta el 17 de octubre de 1975.

²¹⁷ Un análisis de la política económica de Mondelli se encuentra en De Pablo (1980), Rougier y Fiszbein (2006) y Marongiu (2006).

²¹⁸ 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.

²¹⁹ De acuerdo a los datos provistos por De Pablo (1980, p. 239) y Marongiu (2006, p. 15), 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.

²²⁰ 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

de esa fecha (el 24 de marzo de 1976) se produjo el golpe militar que finalmente derrocó al tercer gobierno peronista. En términos de Rougier y Fiszbein (2006, p. 108):

“Así como los agentes económicos se habían acostumbrado a ‘esperar’ los más desmesurados aumentos de precios, vastos actores sociales habrían de permanecer inmutables frente al ‘golpe esperado’ mientras la clase política se sumía en el desconcierto y la apatía. La crisis política y económica había abatido el orden institucional; el caos y el escepticismo desmovilizador prepararon las expectativas para el golpe militar, que sobrevendría en el momento justo en que vencía el ‘plazo’ otorgado tres meses antes por el general Videla”.

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”.

4. La política económica del tercer gobierno peronista vista en perspectiva. Resultados y algunas posibles líneas de interpretación

4.1. La evolución de los principales indicadores económicos entre 1973 y 1976

Como se señaló en el Capítulo 2, el *Plan Trienal para la Reconstrucción y la Liberación Nacional* 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 mismo se encontraría asociado 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° 4.1, 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° 4.1. Proyecciones y evolución real del PBI, la inversión y el consumo, 1973-1976. Tasas anuales de crecimiento y tasa anual acumulativa (en porcentajes)

	Consumo		Inversión		PBI	
	Proyectado (Plan Trienal)	Real	Proyectado (Plan Trienal)	Real	Proyectado (Plan Trienal)	Real
1973		3,8		-7,0		3,6
1974	4,6	8,8	13,2	4,6	7,0	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).

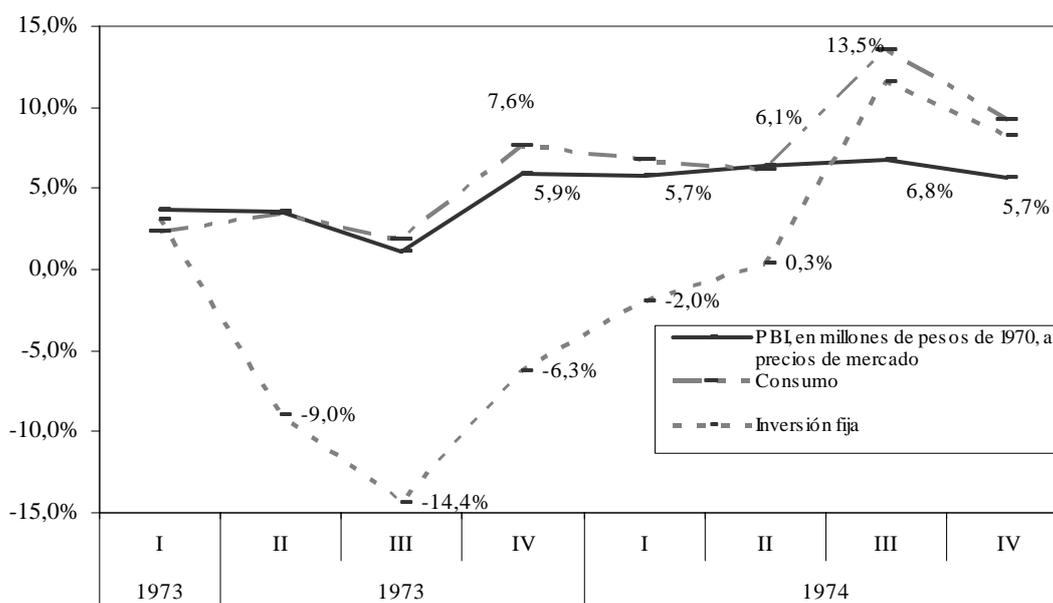
En una primera lectura de los resultados, puede sostenerse que uno de los puntos débiles de la política implementada fue la inversión. Si no se considera el año 1976 (teniendo en cuenta que el gobierno sólo estuvo en el poder menos de tres meses), el incremento de la misma fue de alrededor del 2% anual acumulativo. No obstante, más allá de esta evolución general, resulta imprescindible una consideración periodizada de los principales indicadores, ya que los mismos no evolucionaron de forma homogénea durante estos años. A continuación, se considerará el período comprendido entre el segundo trimestre de 1973 y finales de 1974 (que abarca la gestión de Gelbard), haciendo hincapié primero en los indicadores más generales y luego, en los sectoriales; para posteriormente, a partir de toda esta información, reflexionar sobre las principales debilidades del *Plan Trienal* en términos de las fracciones del capital en que este programa se encontraba sustentado.

4.1.1 El período de Gelbard

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 (ver anexo).

No obstante, como se desprende del Gráfico N° 4.1, tanto el **consumo** como la inversión se desarrollaron de manera muy diferente a la prevista. El primero 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° 4.1. Evolución interanual del producto bruto interno, del consumo y de la inversión fija, 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, dentro de la inversión en equipo durable, de equipo de transporte, y tanto de la construcción pública como la privada (ver anexo). En tal marco, puede considerarse que la contracción de la inversión constituía la respuesta inmediata de una parte significativa 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. 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

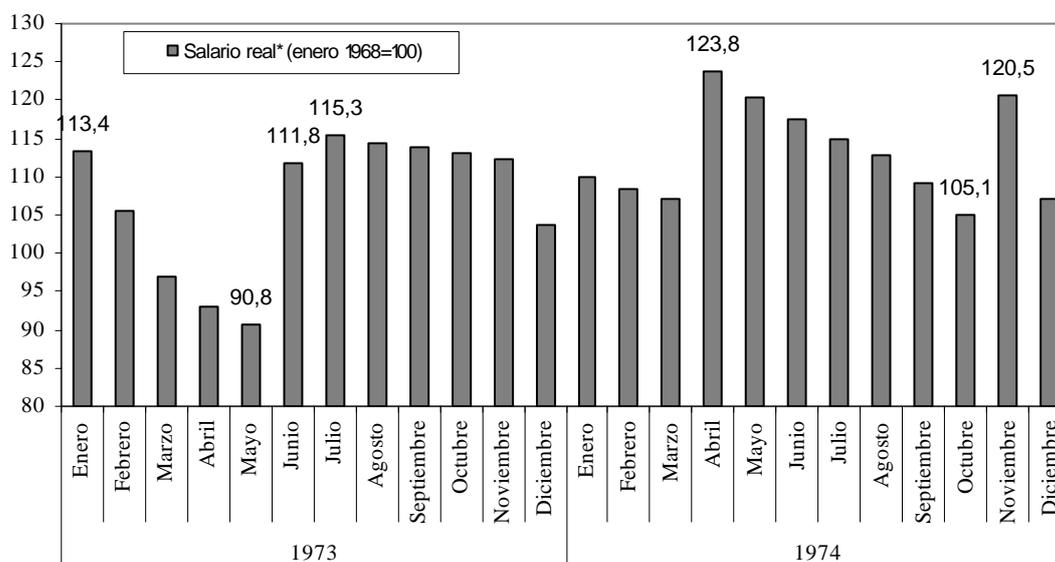
sustentación de la política redistributiva del ingreso y de la fuerte expansión de la economía y de las exportaciones propuestas por el gobierno.

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° 4.2). Al consistir en una suma fija, este aumento representaba —como se señaló en el Capítulo 2— un intento de paliar la fragmentación salarial vigente en el mercado laboral²²¹. 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 en el Gráfico N° 4.2— 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.

²²¹ 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° 4.2. Evolución del salario real, enero de 1973-diciembre de 1974*
(base enero 1968=100)



* Salario básico de convenio de peón industrial

Fuente: elaboración propia en base a datos de Jelín (1977).

En tal sentido, como se señaló en el Capítulo anterior, 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, p. 34), 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 empleo²²². 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 precios²²³.

Por su parte, resulta sumamente relevante evaluar lo acontecido con la **distribución funcional del ingreso**²²⁴, ya que uno de los objetivos primordiales del proyecto económico y político gubernamental era incrementar la participación de los asalariados²²⁵. 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. Este proceso redundaba, dado el incremento de los costos salariales por encima de la productividad del trabajo, en una disminución de los márgenes de la rentabilidad empresaria²²⁶.

²²² Como se señala en el *Plan Trienal* (1973, p. 55) una desocupación cercana al 3% puede considerarse friccional y por lo tanto no susceptible de ser eliminada.

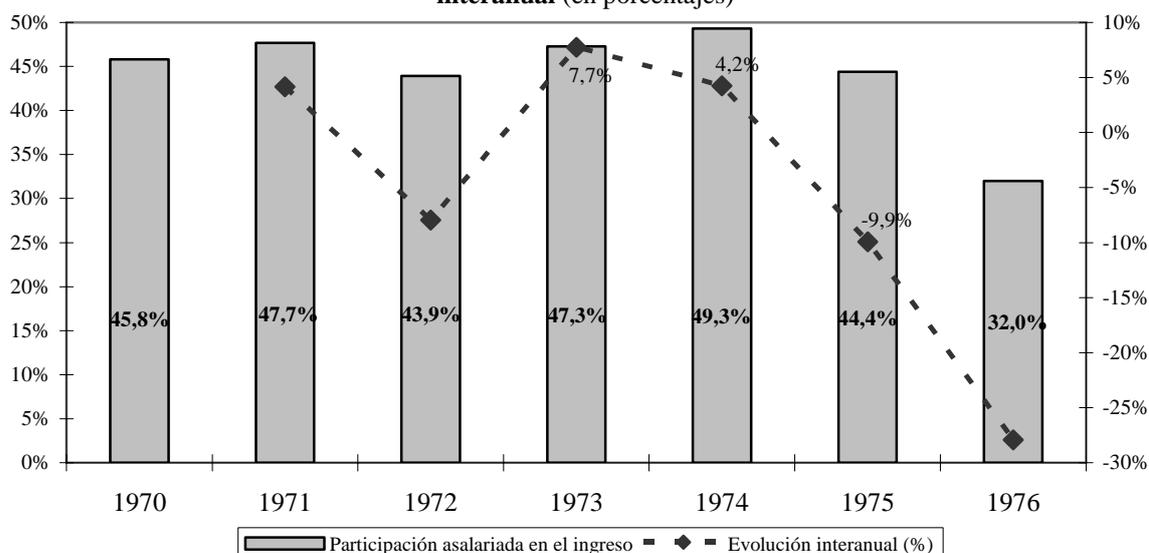
²²³ Al respecto, véase Ferrer (1977, pp. 40-41). Asimismo, la baja tasa de desocupación puede vincularse a las nuevas disposiciones sobre despidos que se derivaban tanto de la Ley N° 20.615 de Asociaciones Profesionales (que impedía el despido de los trabajadores que ocupasen cargos electivos o representativos en asociaciones profesionales de trabajadores con personería gremial) como de la Ley N° 20.744 de Contrato de Trabajo (que ampliaba los derechos laborales, otorgando estabilidad en el empleo).

²²⁴ Un interesante análisis y descripción de la distribución funcional del ingreso en la Argentina desde 1950 hasta 2004 se encuentra en Lindenboim, Graña y Kennedy (2005).

²²⁵ Si bien existen estadísticas oficiales hasta el año 1973 (El “Sistema de Cuentas del Producto e Ingreso de la Argentina”, publicación del Banco Central de la República Argentina (BCRA) que data de 1975, y cubre el período 1950-1973); al haberse discontinuado la serie, se prefirió utilizar la serie de Orsatti (1983), que reconstruye la totalidad del período, y 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. En tal sentido, esta serie establece, para el año 1974, una participación muy superior a la del último año de la serie oficial señalada. Como sostienen Lindenboim, Graña y Kennedy (2005, p. 8): “Hasta el momento, no hemos podido encontrar la justificación metodológica y/o la explicación analítica de tal diferencia. Sólo habría que tener presente la política de concertación impulsada por el Ministro José B. Gelbard desde mayo de 1973, que subsistió durante parte de 1974”.

²²⁶ Respecto de la evolución de los salarios y la productividad durante el período, y su relación con los márgenes de rentabilidad empresaria y la distribución funcional del ingreso, véase Arceo, Monsalvo, Schorr y Wainer (2008, p. 17-18) y Basualdo (2008, p. 6).

Gráfico N° 4.3. Participación asalariada en el ingreso, 1970-1976 y evolución interanual (en porcentajes)



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 implícitos en el producto. Incluye aportes patronales.

Fuente: elaboración propia en base a datos de Orsatti (1983).

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 capital²²⁷. 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 —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, crecieron muy por debajo del conjunto de la industria.

En este contexto de mayor desarrollo de los sectores menos capital-intensivos, 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)²²⁸, dado que tanto el volumen físico de la producción industrial como los obreros ocupados en el sector tuvieron incrementos similares (Cuadro N° 4.2). De esta manera, en estrecha

²²⁷ Véase Poder Ejecutivo Nacional (1973, p. 40).

²²⁸ 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.

vinculación con la disminución de la inversión, dentro del sector industrial no se logró un incremento de la productividad del trabajo.

Cuadro N° 4.2. 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, 1973-1974 (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	116,8	108,6	108,9	1,08	1,07
Tr. I	105,6	110,2	100,4	0,96	1,05
Tr. II	117,3	108,1	111,4	1,09	1,05
Tr. III	117	106,4	111,3	1,10	1,05
Tr. IV	127,1	109,6	112,6	1,16	1,13
1974	122,7	114,8	114,0	1,07	1,08
Tr. I	109,5	116	106	0,94	1,03
Tr. II	126,2	114,8	118,7	1,10	1,06
Tr. III	124,6	112,3	113,8	1,11	1,09
Tr. IV	130,5	116	117,6	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%

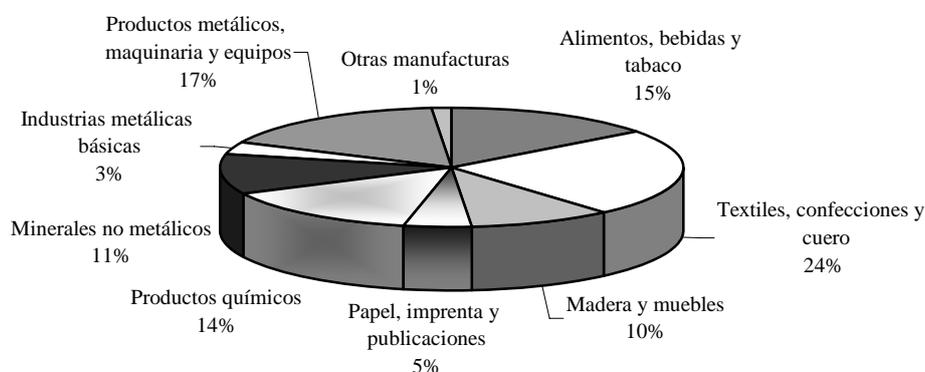
Fuente: elaboración propia en base a datos del CEP.

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 gran proporción de proyectos destinados a industrias productoras de bienes intermedios y de capital (Gráfico N° 4.4)²²⁹. No obstante, dada la

²²⁹ Al respecto, 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%)”.

performance del producto sectorial anteriormente señalada y en estrecha asociación con la evolución del consumo y de la distribución del ingreso, puede sostenerse que la producción de bienes de consumo masivo resultó mucho más dinámica que la de los bienes “estratégicos” que buscaba priorizar el gobierno a partir de los proyectos promocionados²³⁰.

Gráfico N° 4.4. 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 **comercio exterior**, cabe señalar que, si bien —como se señaló en el Capítulo anterior— 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

²³⁰ Al respecto, véase asimismo Rougier y Fiszbein (2006, p. 195).

cambio para acumular *stocks* (comportamiento vinculado a las crecientes expectativas de devaluación). 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% (ver anexo). No obstante, como puede verse en el cuadro N° 4.3, el año cerró con una balanza comercial positiva, si bien mucho menor que la del año anterior (U\$S 295 M).

Cuadro N° 4.3. Evolución de las exportaciones, importaciones, y balanza comercial, 1973- 1975
(en miles de dólares y porcentajes)

Período	Exportaciones		Importaciones		Saldo Balanza Comercial
	Miles de U\$S	Evolución interanual	Miles de U\$S	Evolución interanual	Miles de U\$S
1973	3.266.003	68,3	2.229.470	17,1	1.036.533
Trimestre I	732.839	70,1	438.538	-2,2	294.301
Trimestre II	753.215	56,1	476.151	1,3	277.064
Trimestre III	916.809	96,5	539.546	9,2	377.263
Trimestre IV	863.140	53,8	775.235	57,5	87.905
1974	3.930.702	20,4	3.634.921	63,0	295.781
Trimestre I	889.276	21,3	633.996	44,6	255.280
Trimestre II	1.066.895	41,6	854.991	79,6	211.904
Trimestre III	849.129	-7,4	902.084	67,2	-52.955
Trimestre 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
Trimestre I	633.443	-28,8	1.042.810	64,5	-409.367
Trimestre II	807.094	-24,4	1.060.190	24,0	-253.096
Trimestre III	759.087	-10,6	942.476	4,5	-183.389
Trimestre 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 1, 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 MOI 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 exterior²³¹.

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 empresas²³².

Por último, en lo concerniente al **sector energético**, resulta relevante el impulso a la construcción de represas hidroeléctricas y centrales nucleares, como parte del intento de finalizar con la dependencia de los hidrocarburos, en tanto que recursos escasos y no renovables²³³. No obstante, la oferta de crudo decreció durante el período, lo cual puede

²³¹ Respecto de las características y la *performance* del comercio exterior en el período, véase Vitto (2009).

²³² 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)”. Asimismo, concluye (2004, p. 233): “el examen de la política crediticia destaca la ayuda brindada a las empresas del sector público, en particular a las proveedoras de servicios. En gran medida, el mayor importe acordado por el Banco en el trienio se explica por los créditos a estas empresas” (...) De este modo, las actividades manufactureras obtuvieron menos crédito que las no manufactureras y de servicio; y la rama industrial principalmente beneficiada fue Alimentos y bebidas (donde destacaban los frigoríficos) y no aquéllas consideradas prioritarias dentro del Plan Trienal”.

²³³ El 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 Yacyretá-Apipé. Asimismo, durante el período se continuó con la construcción de la central eléctrica Futaleufú, la que

vincularse con represalias por parte del capital privado que operaba en el mercado primario de hidrocarburos, relacionadas al intento de transformar la matriz energética en pos de una arquitectura con mayor preeminencia de represas hidroeléctricas (controladas por el Estado). Asimismo, puede sostenerse que el gobierno no tomó medidas activas de profundidad frente a la irrupción de la crisis internacional para, por ejemplo, incrementar la extracción de crudo y de esta manera intentar paliar los efectos del alza de los precios internacionales, al disminuir la necesidad de importaciones. En tal contexto, la crisis del petróleo 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 energética²³⁴.

4.2. Principales “debilidades” del *Plan Trienal*

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 (p. 197), constituían la base política de la CGE, que a su vez era una de las principales partes “fundantes” de la política en cuestión²³⁵. 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.

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.

²³⁴ Para un análisis más acabado de la política energética de este gobierno y las consecuencias de la crisis del petróleo en términos de sus efectos en la balanza comercial, véase Barrera y Vitto (2009).

²³⁵ No obstante, como señala De Riz (1987, p. 142), 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.

Esta situación se encuentra también estrechamente asociada a un aspecto que es mencionado por varios autores que estudian el período (Di Tella, 1983, p. 203; y Canitrot, 1975, p. 335): 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 implicaba un fuerte incremento de los insumos importados, generaba significativas pérdidas de rentabilidad, lo cual terminaba afectando a los principales sectores en los que el programa debía sustentarse²³⁶. Este escenario explicaría, pese a su adhesión “ideológica” a la política implementada, la “participación” de una parte de estos sectores en el desabastecimiento y en el mercado negro²³⁷.

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 ingresos²³⁸. 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

²³⁶ Asimismo, resulta interesante una hipótesis sostenida por Horowicz, que suponía la “ingenuidad” del programa económico (2005, p. 276): “El esquema tenía su talón de Aquiles: el respeto de los precios pactados a largo de una cadena de producción imposible de controlar administrativamente desde la Secretaría de Comercio. El supuesto básico del plan era éste: los intereses dañados por el cambio de las reglas del juego acatarán en silencio”.

²³⁷ Como señala Torre (2004, p. 77), dado que la CGE acompañó la totalidad de la gestión de Gelbard, no se encontraba en condiciones de articular el descontento de sus miembros, lo cual resultaba significativo, ya que habría sido el sector de las medianas y pequeñas empresas, que se encontraban menos sujetas a los controles oficiales (y a la vez, habían sido las más perjudicadas por la política de incrementos salariales) de donde habrían provenido las violaciones más flagrantes de la política de precios. Al respecto, Horowicz (2005, p. 277) señala: “De más está decir que ni los empresarios ideológicamente más convencidos del plan de la CGE estaban dispuestos a absorber la diferencia. Entonces facturaban en negro o, de lo contrario, no vendían”. Si bien esta participación resultaría marginal en términos de sus efectos económicos, la importancia de la misma radica en que la misma habría provenido de sectores afines a la política económica llevada a cabo.

²³⁸ 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”.

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 de la “alianza defensiva”. A esto debe agregarse que, prácticamente desde los inicios del gobierno (pero con mayor intensidad desde la “caída” de Cámpora), 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 argentino²³⁹.

Si estos elementos condicionaban la capacidad de articulación efectiva de la “alianza defensiva” en el poder, puede sostenerse, asimismo, una serie de limitaciones por el lado de las fracciones que se pretendía reestructurar. En tal sentido, se trabajar  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 que, de acuerdo a los datos provistos por Castellani (2009), buena parte de la promoción industrial en proyectos de gran envergadura en ramas estratégicas tenía como beneficiarias a empresas agrupadas en grupos econ micos²⁴⁰ (pertenecientes a la denominada “oligarquía diversificada”), que tenían un peso significativo en la producción de bienes intermedios²⁴¹. Esto es mencionado también por Rougier y Fiszbein (2006, p. 196), quienes sostienen que, si bien las propuestas provenientes de

²³⁹ Al respecto, véase el Capítulo 2 y Baschetti (1996).

²⁴⁰ Castellani (2009, p. 103) 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. Dentro de estas empresas, y en el caso específico de la promoción industrial, destaca a aquellas pertenecientes a grupos económicos líderes en los sectores siderúrgico, celulosa y papel, cementero y petroquímico.

²⁴¹ Para un análisis de la composición del valor de producción de los establecimientos industriales con 100 o más ocupados según tipo de empresa y bien elaborado en 1973, véase Basualdo (2006, p. 89). En tal sentido, este autor destaca que, en dicho año, la *oligarquía diversificada* tenía como principales actividades la producción de bienes intermedios (siderurgia, papel y cartón, acabado textil y cemento).

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 nacional*, 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 analizada en el Capítulo 1, era el capital extranjero el que tenía preponderancia en los núcleos “dinámicos” de la industrialización sustitutiva. Si bien durante el período de Gelbard — como se vio— tuvo un mayor dinamismo la producción de bienes de consumo no durables, ligados a la *burguesía nacional* esto, por un lado, no invalidaba la situación estructural descrita, y, por otro, contradecía algunos de los lineamientos básicos del *Plan Trienal* (en particular en lo referente a fomentar el desarrollo de actividades capital-intensivas y la producción de ciertos bienes intermedios, rubros en los que el capital extranjero y la *oligarquía diversificada* tenían un predominio indiscutido)²⁴². Como señala De Riz (1987, p. 140), el dinamismo de estas ramas habría sido en mayor medida resultado de la demanda de los asalariados que del efecto de nuevas inversiones, lo que se tradujo en el uso de capacidad instalada ociosa.

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 eran²⁴³:

- 1- Realización acelerada de grandes proyectos —ya formulados, en su mayoría— e iniciación de nuevos proyectos 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

²⁴² Al respecto véase Poder Ejecutivo Nacional (1973, p. 115). 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.

²⁴³ Para una descripción detallada de los mismos, véase Poder Ejecutivo Nacional (1973, pp. 116-117).

un “predominio estructural” de la *oligarquía diversificada*, que era la que resultaba en mayor medida beneficiada por los mecanismos de promoción.

- 2- Promoción de 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 nacional* tenía predominio— se estimaba un crecimiento inferior al del promedio de la industria (Cuadro N° 4.4).

Cuadro N° 4.4. 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).

- 3- Control del crecimiento “exagerado” de ciertas 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 —como se verá— tendía a favorecer al capital extranjero.
- 4- 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, p. 89), 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,

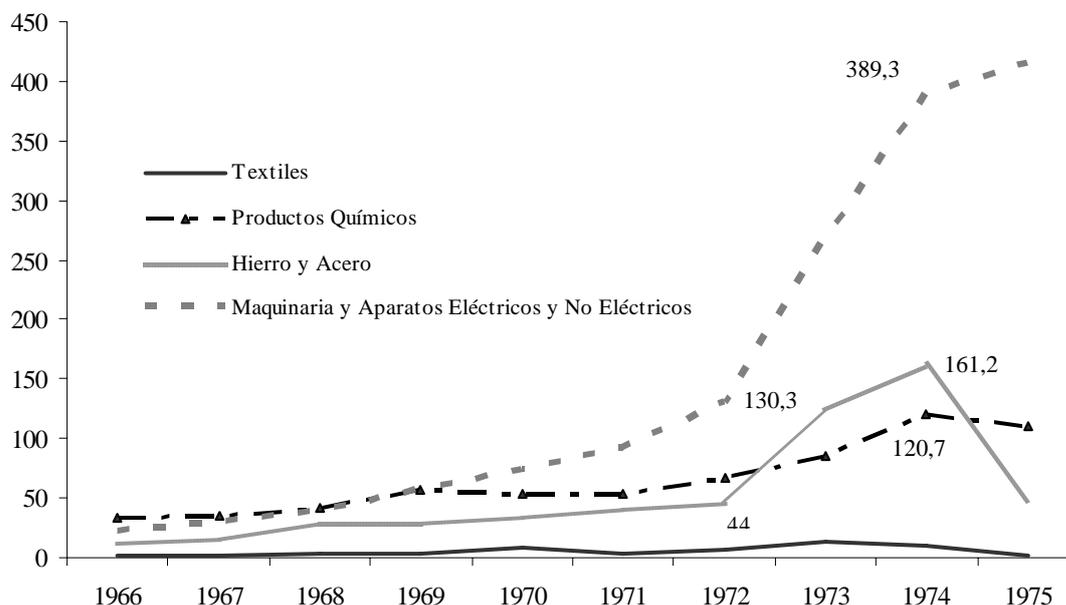
para controlar la influencia del capital extranjero, y aumentar y ordenar su participación en la actividad industrial, lo cual, como se analizará, constituía una de las falencias intrínsecas del *Plan Trienal*.

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, en lo referente al comercio exterior, algunas 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 económico²⁴⁴.

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° 4.5 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.

²⁴⁴ 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. Para un análisis de la temática, véase Abalo (1976) y Basualdo (2006).

Gráfico N° 4.5. Evolución de las principales exportaciones de origen industrial, 1966 - 1975 (en millones de dólares corrientes)



Fuente: elaboración propia en base a datos de la 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° 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 nacional*, era el capital extranjero el que resultaba mayormente beneficiado por dicho programa. Como se señaló en el Capítulo 1, como consecuencia de las políticas implementadas, en 1973 la *burguesía nacional* 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 nacional*, 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 mismas²⁴⁵. Uno de los ejemplos paradigmáticos de este

²⁴⁵ Véase Canitrot (1978).

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 extranjeras²⁴⁶. En tal sentido, si bien este sector de la *burguesía nacional* 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 elevado²⁴⁷.

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 precios²⁴⁸. Esta respuesta

²⁴⁶ Véase Arceo, Azpiazu, Basualdo y Wainer (2009).

²⁴⁷ Al respecto, consúltese Testa (1975, p. 44).

²⁴⁸ 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”.

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 capital²⁴⁹.

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, p. 46) por el déficit presupuestario. En 1973, el déficit de Tesorería cuadruplicó al del año anterior y fue financiado, fundamentalmente, con reservas del BCRA (ver anexo).

De esta manera, la inviabilidad del proyecto no se encontraba ligada solamente a la debilidad de la *burguesía nacional*, 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

²⁴⁹ 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.

gobernante tenían un lugar central, sobre todo con posterioridad al fallecimiento del líder²⁵⁰.

Otra cuestión sustancial, resulta de reflexionar sobre la capacidad de una alianza (débil, como se vio) para reestructurar a las fracciones económicamente predominantes (y en particular, a la oligarquía argentina en su conjunto). En tal sentido, en el siguiente apartado se reflexionará sobre la reacción de esta última frente a la política agraria, en el marco del desmantelamiento del programa de Gelbard.

4.3. El rol de las fracciones del capital en el desmantelamiento del programa económico: el conflicto con los sectores agrarios

Inicialmente, los productores agropecuarios habían dado su beneplácito al programa económico, el cual se plasmó en el *Acta de Compromiso del Campo*. No obstante, dicho apoyo resultaba meramente formal, vinculado al clima general de “consenso” existente a comienzos del gobierno. En este contexto de “optimismo” generalizado inicial, estos sectores no pusieron mayor resistencia a las primeras legislaciones llevadas a cabo²⁵¹; e incluso aceptaron la sanción del impuesto a la renta potencial de la tierra, que los afectaba directamente²⁵².

Cuando intentaron comenzar a implementarse las medidas —y, en particular, aquellas asociadas a la estructura de tenencia de la tierra— no tardó en emerger el conflicto entre los intereses de los sectores sociales implicados²⁵³. En tal sentido, si bien la primer fuente de conflicto se suscitó en torno a la Ley N° 20.573 de Comercialización de

²⁵⁰ 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”.

²⁵¹ Este es el caso, por ejemplo, de la Ley N° 20.518 y de la Ley N° 20.543, analizadas en el Capítulo 2. No obstante, como señala Makler (2005, p. 4), el posicionamiento de las entidades agropecuarias frente a las mismas fue disímil.

²⁵² No obstante, si bien los terratenientes no atacaron frontalmente al impuesto, “llegado el momento de su implantación lograrían postergaciones, rebajas de tasas, de manera de tornarlo impracticable” (Flichman, 1977, citado por Lattuada, 1986, p. 252).

²⁵³ Al respecto, véase Lattuada (1986, p. 245).

Granos²⁵⁴, de acuerdo a lo señalado por Testa (1975, p. 56), puede considerarse al anteproyecto de Ley Agraria como el “elemento decisivo que rompió las relaciones entre el sector terrateniente y el equipo de Gelbard”. Es a partir de este anteproyecto, en el marco de la muerte de Perón, que los sectores agrarios pasarían definitivamente a la ofensiva. El mismo pretendía tanto incorporar nuevas tierras a la producción a partir de la expansión de la frontera agropecuaria (logrando que todas fueran puestas en producción de manera racional), como fomentar formas directas de producción dentro de la estructura agraria nacional²⁵⁵. De esta manera, suponía una amenaza a la propiedad de la tierra, ya que fijaba medidas como el arrendamiento forzoso y la expropiación (con indemnización en bonos a largo plazo).

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 Congreso²⁵⁶. Esta modificación abrupta de la política llevada a cabo hacia el sector agrario, constituyó el primer paso de la modificación global de la política económica, que tendría lugar a partir de la renuncia de Gelbard. A partir de esta última, asimismo, se postergó —indefinidamente— la aplicación del impuesto a la renta normal potencial de la tierra.

²⁵⁴ Un pormenorizado análisis de dicho conflicto, que se centró en la cuestión de la participación o no de las empresas de capital nacional en el comercio de granos, se encuentra en Lattuada (1986, p. 247).

²⁵⁵ Respecto del conflicto en torno al anteproyecto de Ley Agraria, véase Lattuada (1986, pp. 253-254). Este autor enfatiza el “riesgo” que suponía dicha ley para los sectores terratenientes, sosteniendo: “las medidas del ante-proyecto de Ley Agraria, venían a combinarse y complementarse en el Impuesto a la renta normal de las explotaciones agropecuarias, como un movimiento de pinzas sobre la estructura agraria. 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, aparecerías, 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).

²⁵⁶ 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 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”.

4.4. La política económica de Rodrigo y el desmantelamiento del programa

En este contexto signado por la muerte de Perón y las disputas en el interior del peronismo, en octubre de 1974 se produjo la renuncia de Gelbard y la asunción de Gómez Morales como ministro de Economía. En tal sentido, la misma representó un quiebre respecto de la política económica inicial, dado que supuso —como se señaló en el Capítulo 3— tanto la flexibilización de la política de precios y salarios²⁵⁷, como la devaluación del tipo de cambio, lo que se sumaba al freno definitivo a políticas de reforma estructural impulsadas durante la administración anterior, como las señaladas en el apartado anterior con referencia al sector agrario.

No obstante, la liquidación final del programa de Gelbard sobrevendría 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, la inversión tuvo una merma significativa, traccionada fundamentalmente por el derrumbe de la misma en equipo de transporte y en construcción pública (rubros que en este período tuvieron retracciones mayores al 20%). El consumo, por su parte, también se desplomó (tuvo una caída superior al 5%, que resultó la primera desde mayo de 1973); merma que se produjo de manera conjunta con un fuerte incremento de los precios al consumidor (superior al 20% intermensual); al tiempo que las reservas disminuyeron drásticamente, alcanzando niveles críticos.

Las medidas aplicadas suponían un enorme perjuicio para la industria, dado el encarecimiento de los insumos importados —imprescindibles para la producción— que la fuerte devaluación del tipo de cambio implicaba. En tal sentido, como se señaló en el Capítulo 3, 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,

²⁵⁷ 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”. Respecto de este diagnóstico, véase la nota N° 170.

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 también 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. Esto se encuentra asociado a que, como señala Leyba (2003, p. 152), esta política constituía un intento de plasmar otra articulación con el mercado mundial, asociado a la vuelta del modelo de inserción primaria. En tal sentido, el “Rodrigazo” representó una política tendiente a beneficiar a los exportadores de materias primas a través de la devaluación de la moneda ²⁵⁸, lo cual implicaba una “alianza” con el sector agropecuario²⁵⁹ que el proyecto de Gelbard buscaba redimensionar, a partir de las Juntas Nacionales de Carnes y de Granos y del intento de implementación del impuesto a la renta normal potencial de la tierra y del anteproyecto de Ley Agraria.

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, como se vio en el Capítulo 3, 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, la “victoria” de los sindicatos implicó un significativo incremento del salario real en el mes de junio y en menor medida en julio, que rápidamente se licuó por el incremento del nivel de precios²⁶⁰. En tal sentido, la victoria se revelaría solo parcial, reabriendo abiertamente la disputa por la distribución del ingreso, e instaurando (como se señaló) 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.

En tal sentido, el “Rodrigazo” implicó asimismo el momento inicial del progresivo desmantelamiento de las políticas de regulación por parte del Estado, dado que la

²⁵⁸ Para un análisis del “Rodrigazo” en términos sectoriales, véase Marongiu (2006).

²⁵⁹ En este sector quedan englobadas dos fracciones del capital: la denominada oligarquía, tanto agropecuaria como “diversificada”.

²⁶⁰ Incluso, como sostiene De Pablo (1980, p. 187), resulta imposible medir el salario real durante el período, ya que los incrementos mencionados resultan de colocar desde el 1° de junio los aumentos salariales que se obtuvieron durante el mes de julio, y que se pagaron con retroactividad.

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 representa 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 actividad²⁶¹, dando lugar a la especulación con plazos fijos en el sector financiero; a la aparición de mercados de títulos públicos con cláusulas de indexación²⁶²; 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 exterior²⁶³. En este mismo sentido, el plan pretendía prácticamente duplicar el endeudamiento en dólares, llevando el mismo a 15.000 millones de dólares²⁶⁴.

Es en este contexto de ofensiva de los sectores agrarios y de cambios dentro del elenco gobernante (muerte de Perón - renuncia de Gelbard - plan de *shock* ortodoxo por parte de Rodrigo) que se produjo la conformación de la APEGE²⁶⁵. En tal sentido, la política

²⁶¹ Esta operatoria es explicada asimismo 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”.

²⁶² Al respecto, Frenkel (1980, p. 10) sostiene: “Parte de los beneficios especulativos provenía de la coexistencia de un sector bancario que operaba con un régimen de redescuento y tasas de interés fijada por la autoridad monetaria y el sector financiero ‘libre’ en rápida expansión. Durante todo este período y, más adelante, hasta la Reforma Financiera de 1977, la tasa activa bancaria fue casi siempre inferior a la tasa pasiva que ofrecían las entidades financieras no bancarias. La diferencia entre la tasa activa oficial y la tasa pasiva libre da una idea de la rentabilidad de la más simple de las operaciones del período: obtener crédito bancario y colocar los fondos a plazo fijo en una entidad financiera no bancaria. (...) Además, los títulos públicos podían utilizarse como caución para la obtención de nuevos préstamos de las entidades financieras —la llamada bicicleta— multiplicando varias veces los fondos originales colocados en la operación”.

²⁶³ En tal sentido, puede considerarse que este auge de la actividad especulativa financiera resultaba un antecedente de la política económica que tendría lugar a partir de la dictadura militar, en el marco de la modificación del régimen de acumulación de capital.

²⁶⁴ Véase Muchnick (1978, p. 172) y Horowicz (2005, p. 296).

²⁶⁵ Respecto de la actuación de la APEGE, véase Sanz Cerbino (2010).

de *lock outs* patronales y de sabotaje contra el gobierno llevada a cabo por esta organización debe analizarse 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 poder²⁶⁶.

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. Como se analizó en el Capítulo 3, 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, el mismo fue reemplazado apenas unos meses más tarde por un representante del “ala” liberal (Emilio Mondelli). 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

²⁶⁶ Sobre esta interpretación véase Frenkel (1980, pp. 8-9).

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.

Reflexiones finales

La política económica implementada por 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*. En tal sentido, la revisión de esta política (que incluía desde un plan de estabilización de los precios y salarios —con una creciente participación en el ingreso e incremento del empleo— hasta un ambicioso programa de reforma estructural, a través de la planificación estatal y de una extensa variedad de leyes) pone de relieve la debilidad del sector del capital que se buscaba beneficiar, y la “fortaleza” estructural de los que se intentaba controlar. Como se analizó en el Capítulo anterior, puede considerarse que 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 nacional* durante el período.

En este contexto, la crisis del petróleo de 1973 tuvo como corolario 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. Asimismo, 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.

Sin embargo, señalar las debilidades estructurales del *Plan Trienal* no supone sostener que el giro abrupto que se verificó en la *performance* de la mayoría de los indicadores económicos con posterioridad al “Rodrigazo” se debió a un agotamiento de la política implementada inicialmente.

Antes de considerar las principales rupturas y continuidades entre las gestiones de José Ber Gelbard y de Celestino Rodrigo, resulta imprescindible pasar revista a las principales interpretaciones existentes dentro de la literatura disponible. En términos generales, esta última se divide entre los autores de cuya lectura se desprende que habría existido una continuidad entre ambas políticas, y los que sostienen que habría existido un quiebre.

Entre los que sostienen que habría existido una continuidad se encuentran De Pablo (1980) y Ferrer (1977).

Dentro de esta primera interpretación, **De Pablo** considera a la política implementada por Rodrigo como la consecuencia lógica de la política económica de Gelbard. De manera rudimentaria, el esquema sería el siguiente: si se distorsionan los precios relativos como consecuencia del aumento de salarios y de las rigideces en el nivel de precios (que es lo que habría hecho Gelbard), entonces necesariamente se deriva la necesidad de un programa de ajuste como el llevado a cabo por Rodrigo. De Pablo explicita esta posición, al sostener que “Rodrigo no es ni un intruso ni un traidor al proceso iniciado el 25 de mayo de 1973, sino más bien la consecuencia directa de la política económica de Gelbard” (De Pablo, 1980, p. 246). Si bien en sí mismas las políticas económicas son totalmente diferentes, esta visión sostiene que habría continuidad entre las mismas ya que de una se desprende necesariamente la otra. Esta interpretación sostiene que Rodrigo, dentro de un mismo programa, habría tratado de arreglar las distorsiones que se generaron como correlato de una deficiente implementación inicial del mismo. Es en este sentido que sostiene que la búsqueda deliberada del salario real era el “precio que había que pagar para lograr el mantenimiento del pleno empleo vía la superación de la crisis de la Balanza de Pagos” (De Pablo, 1980, p. 185).

Ferrer, por su parte, si bien sostiene que el plan Rodrigo supuso un intento de cambio brusco de política; argumenta que el proceso de hiperinflación con recesión recibió un impulso definitivo en el tercer trimestre de 1975 (es decir, luego del “Rodrigazo”), pero que “sus causas profundas se estaban incubando desde tiempo atrás” (Ferrer, 1977, p. 47), estableciendo así una continuidad entre la evolución de las variables económicas post- junio de 1975 y la política inicial del gobierno. En este mismo sentido, este autor afirma que “en 1973 no existían recursos disponibles para cubrir la expansión de los gastos corrientes del gobierno y el déficit sin una explosión inflacionaria y el descalabro del sistema, como efectivamente ocurrió a partir de 1975” (Ferrer, 1977, p. 41). De esta manera, para Ferrer, el resultado de la política económica de Gelbard fue un deterioro de la posición financiera del Estado, que redundó en un déficit fiscal y condujo a la hiperinflación de mediados de 1975²⁶⁷.

²⁶⁷ Es en este sentido que Ferrer sostiene que “el peronismo, notable expresión del populismo, transó el conflicto promoviendo el consumo a corto plazo y el caos más tarde” (1977, p. 10). Se considera

Otro grupo de autores, en cambio, sostiene la existencia de un quiebre entre ambas políticas, entre los que merece destacarse a Abalo (1976), Restivo y Dellatorre (2005), Horowicz (2005) y Marongiu (2006).

Abalo, si bien considera que fue a partir de la renuncia de Gelbard que se generó un quiebre en la política económica (por lo que la liquidación del régimen de administración de precios habría comenzado con Gómez Morales, pese a que se siguieron manteniendo las formalidades) sostiene que fue Celestino Rodrigo quien llevó a un punto culminante al caos de los precios y de los tipos de cambio, barriendo con los últimos controles de precios²⁶⁸. Para **Horowicz**, entre el Pacto Social y el “Rodrigazo” también existiría un claro quiebre, representando, incluso, distintos tipos de peronismo²⁶⁹. **Restivo y Dellatorre**, por su parte, sostienen que la política económica llevada a cabo por Celestino Rodrigo también representa una clara ruptura, no sólo en relación a la política de Gelbard, sino en términos históricos²⁷⁰. **Marongiu**, por último, en un artículo que analiza las políticas de Rodrigo y de Mondelli, sostiene una tesis similar: “el Plan económico de Rodrigo (...) implicó un violento cambio de rumbo respecto a las políticas basadas en el Pacto Social que había implementado el gobierno justicialista hasta el momento. Puede decirse que este plan es el certificado de defunción de este acuerdo entre trabajadores, empresarios y Estado” (Marongiu, 2006, p. 5)²⁷¹. No

sumamente relevante al respecto una de las críticas que le hace Lavagna (1978) a esta tesis, que cuestiona esta visión del “populismo” como productor de crisis. En tal sentido, Lavagna afirma que no fue el modelo de política económica del populismo el que llevó a la crisis de 1975 sino que dicha situación fue “el resultado de la aplicación de políticas ‘liberales’ en un contexto político en el que el ‘populismo’ mantenía por un lado el poder formal y por otro guardaba aún capacidad de bloqueo” (Lavagna, 1978, p. 655).

²⁶⁸ En tal sentido, concluye que “la política de Rodrigo representaba, indudablemente, el socavamiento más intenso que se podía haber fraguado a la estrategia de Gelbard y de Perón”.

²⁶⁹ Así, sostiene: “el programa del ‘rodrigazo’ no sólo liberó los precios y, consecuentemente, reabrió públicamente la lucha por el reparto del ingreso entre asalariados y no asalariados; resumía, además, puntualmente, las viejas recetas recesivas del fondo monetario internacional. (...) era un anticipo homeopático del proyecto de Martínez de Hoz, una política de stand by sin stand by, la reacción desnuda, el cuarto peronismo” (Horowicz, 2005, p. 296).

²⁷⁰ De esta manera, señalan que “el rodrigazo no fue un ajuste más sino el momento bisagra entre dos tipos de país” (Restivo y Dellatorre, 2005, p. 92), representando una respuesta a una disputa por el ingreso, y a la necesidad del capital de sostener su tasa de ganancia.

²⁷¹ Lo interesante de este autor es que realiza un análisis del “Rodrigazo” en términos sectoriales, lo cual resulta sumamente útil para pensar las rupturas y continuidades entre ambos planes. En tal sentido, señala que Rodrigo pretendía que el peso del ajuste recaiga sobre el sector asalariado, “disminuyendo abruptamente su poder adquisitivo mediante incrementos en precios” (Marongiu, 2006, p. 5) y que esta política económica, a partir de la brusca devaluación del tipo de cambio, benefició a los exportadores de materias primas y perjudicó a aquellas industrias que precisaban insumos importados, los que se veían encarecidos por la variación del tipo de cambio.

obstante, si bien estos autores señalan la existencia de un quiebre, no profundizan mayormente en la temática.

A partir de todos estos elementos, cabe preguntarse: ¿Existe una ruptura en la política económica durante el tercer gobierno peronista, y en tal caso, en qué se basa la misma? Haciendo una somera revisión de ambas políticas, pueden establecerse significativos quiebres en varios aspectos, que abarcan desde los principales lineamientos hasta las consecuencias económicas de las mismas:

- Las medidas de precios y salarios implementadas poseían objetivos contrapuestos. El Pacto Social contenía varios elementos progresivos²⁷², entre los que se encuentran la política tarifaria (las tarifas de servicios públicos buscaban tener un incremento diferenciado según su impacto en la distribución del ingreso); la política de precios, en particular el congelamiento de los mismos y la revisión de los aumentos ocurridos durante 1973, “a fin de determinar aquellos injustificados y retrotraerlos a sus justos niveles” (Poder Ejecutivo Nacional, 1973, p. 313); la política salarial (aumentos de salarios, de asignaciones familiares, del salario y la jubilación mínima “con la finalidad de restituir al salario su poder adquisitivo, independientemente de los mayores esfuerzos que se realicen en materia de rebajas y congelación de precios de productos esenciales, y reparar injusticias evidentes en sectores postergados”) (Poder Ejecutivo Nacional, 1973, p. 313), y la reforma tributaria. La política económica de Celestino Rodrigo, en cambio, tenía objetivos fundamentalmente regresivos, dado que buscaba deteriorar la participación de los asalariados en el ingreso, para, cuanto menos, incrementar los saldos exportables, y equilibrar las cuentas fiscales.
- Ambos programas suponían un contrapuesto lugar de la **industria**. Mientras el *Plan Trienal* buscaba fortalecer la industria nacional, y en particular el sector de las pequeñas y medianas empresas; el “Rodrigazo” pretendía, en contraposición, realizar una traslación de ingresos desde esta última hacia el sector agropecuario/exportador.
- En estrecha conexión con lo anterior, puede sostenerse que estas políticas económicas pretendían una muy diferente inserción del país en el **escenario**

²⁷² Se parte de la consideración de que, dado un determinado excedente, el Estado puede realizar una política económica de carácter progresivo, que busque beneficiar a los más débiles, transfiriéndoles una mayor parte de ese excedente; o una política económica regresiva, que tienda a una concentración del ingreso.

internacional. El programa de Gelbard buscaba fomentar la exportación de productos manufacturados y el desarrollo de una tecnología local para mitigar la dependencia con los grandes centros industriales, lo que se encontraba vinculado a la búsqueda de una profundización del régimen de acumulación de capital basado en la industrialización por sustitución de importaciones. En contraposición, el plan de Rodrigo suponía una articulación con el mercado mundial a partir de la exportación de materias primas, y en perjuicio de la industria. Es en tal sentido que puede considerarse que el mismo constituyó un anticipo de la política que —a partir de 1976— sería implementada por Martínez de Hoz en el marco de la dictadura militar que pondría fin definitivamente a la industrialización sustitutiva.

- Los programas suponían un rol contrapuesto del **Estado**. El programa delineado en el *Plan Trienal* y llevado a la práctica por Gelbard suponía una activa intervención de éste, un lugar central del mismo en la planificación económica y un fortalecimiento de su capacidad operativa²⁷³. En contraposición, el “Rodrigazo” implicó el momento inicial de un progresivo desmantelamiento de las políticas de regulación por parte del Estado. Este último plan suponía además un rol de la política económica llevada a cabo por éste como “sinceramiento” de las variables económicas, en contraposición a la política de Gelbard, que consideraba a la misma como instrumento de transformación social y de mejora de las condiciones de vida.

- El lugar de los **asalariados** en ambas políticas también difería sustantivamente. El *Plan Trienal* pretendía, explícitamente, incrementar la participación de los asalariados en el ingreso nacional, llevando a cabo varias medidas para incrementar los ingresos, particularmente de los sectores más postergados, con la finalidad de asegurar una distribución del ingreso más equitativa. El plan de *shock* de Rodrigo, en cambio, dado que implicaba un fuerte incremento de precios y de tarifas aplicado de manera conjunta con un aumento salarial muchísimo menor, suponía una retracción deliberada del salario real.

- En estrecha relación con el punto anterior, otra ruptura entre estos programas refiere al rol del **consumo**. Si bien el *Plan Trienal* sostenía que éste debía

²⁷³ Esta política buscaba llevarse a cabo a través tanto de la organización de la conducción económica como, fundamentalmente, de la Corporación de Empresas Nacionales, la cual tenía por objeto la supervisión de las empresas del Estado, en pos de centralizar sus planes y controlar la ejecución de los mismos, para lograr una mayor capacidad de decisión nacional fundamental en sectores críticos del desarrollo.

incrementarse en menor medida que la inversión (con vistas a liberar recursos para la acumulación de capital), se preveía un aumento sustantivamente mayor del consumo de los sectores asalariados, lo que se encuentra vinculado a la meta de incrementar la participación de éstos en el ingreso. En contraposición, el programa de Rodrigo propiciaba, explícitamente, la necesidad de disminución del consumo, con el objetivo de aumentar la disponibilidad de bienes para la exportación y generar disponibilidad de ahorro²⁷⁴.

- El lugar contrapuesto del salario se encuentra estrechamente vinculado, asimismo, al lugar de los **sindicatos** dentro de cada plan económico. En el proyecto de Gelbard, éstos tenían un lugar central, siendo uno de los pilares en los que se sustentaba el programa de concertación. Contrariamente, el “Rodrigazo” supuso un intento de debilitar el poder de los mismos, en el marco de una lucha entre el sector del partido basado en los gremios y el ala política de la derecha.

- Los dos programas tenían una muy diferente visión del lugar que debía tener el **sistema financiero**. El *Plan Trienal* sostenía que el mismo tenía que estar al servicio del fomento de las actividades que se considerasen prioritarias, debiendo estar integrado no sólo con el sector productivo sino con las necesidades sociales básicas (Poder Ejecutivo Nacional, 1973, p. 30). En cambio, el plan de Rodrigo pretendía incrementar significativamente el endeudamiento en moneda extranjera.

- Asimismo, también difería el tratamiento que estos programas buscaban brindarle a las empresas según **origen del capital**. Mientras el proyecto inicial del tercer gobierno peronista buscaba fomentar el desarrollo de la *burguesía nacional*, y particularmente de la pequeña y mediana empresa; Rodrigo pretendía igualdad de tratamiento para las empresas extranjeras y nacionales, siempre que las primeras cumplieran con la ley. De esta manera, se proponía “la eliminación de los defectos de la ley de inversiones extranjeras que hacen imposible su actuación en el país, sobre

²⁷⁴ En el momento de su asunción, Rodrigo justificaba explícitamente la necesidad de reducir este último sosteniendo: “El pueblo debe abstenerse de gastar en exceso, debe abstenerse de derrochar. No es un llamado a la austeridad y al sacrificio. No es necesario que nadie deje de cubrir sus necesidades reales. Pero eso sí, se debe ahorrar eliminando lo superfluo, eliminando la demanda excesiva de bienes, sobre todo de origen importado. (...) La reducción del consumo aumenta la disponibilidad de bienes para el resto de la comunidad y aún para la exportación, y genera capacidad de ahorro para que el Estado y los empresarios inviertan en infraestructura económica y social”. Dicho mensaje se encuentra en el Boletín Semanal del Ministerio de Economía N° 84, del 6 de junio de 1975.

todo la discriminación sobre los capitales ya radicados”, tratando de promover la inversión extranjera dentro de “reglas de juego razonables”²⁷⁵.

- Ambos programas se apoyaban, en suma, en **alianzas de clase** contrapuestas. La política de Gelbard se sustentaba en una “alianza defensiva”, en la que la *burguesía nacional* (nucleada en la CGE) y el sindicalismo organizado (en torno a la CGT) tenían un lugar central. El “Rodrigazo”, en contraposición, representó una política tendiente a beneficiar a los exportadores de materias primas, sumamente beneficiados por la devaluación de la moneda, 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 y del intento de implementación del impuesto a la renta normal potencial de la tierra y del anteproyecto de Ley Agraria.

- Si las políticas de Gelbard y Rodrigo diferían sustantivamente en términos de sus principales lineamientos, también es posible establecer significativas rupturas entre ambas en términos de los resultados de las mismas.

- 1- 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 el producto industrial, en 1973 y 1974, tuvo incrementos que se encontraban en consonancia con el comportamiento del producto agregado. En contraposición, como correlato del “Rodrigazo” se produjo una paralización de la actividad económica, y en particular, de la industrial.
- 2- Otro punto sustantivo a considerar es el que refiere al control de la **inflación**. Puede considerarse que la gestión de Gelbard tuvo una eficacia “decreciente” en lo que respecta a este punto. Si bien durante los primeros meses de su implementación el Pacto Social tuvo un resultado positivo en términos de la estabilización del nivel de precios; a partir de abril de 1974, comenzaron a producirse aumento de los precios más significativos. No obstante, fue como consecuencia del “Rodrigazo” que se produjo sin lugar a dudas el mayor incremento del nivel de precios del período.

²⁷⁵ Véase discurso de Celestino Rodrigo del día 28 de junio, en Boletín Semanal del Ministerio de Economía, N° 89, 18 de julio de 1975.

- 3- En cuanto a la **participación de los asalariados en el ingreso**, resulta relevante que, mientras en 1973 y 1974 la misma se incrementó, llegando a representar en este último período prácticamente el 50% del ingreso; en 1975 (año del “Rodrigazo”) descendió a menos del 45%.
- 4- De manera concomitante al quiebre producido en la actividad industrial y en la participación asalariada en el ingreso, otro de los principales quiebres entre ambas políticas refiere a la evolución de la **desocupación**. En tal sentido, puede sostenerse que uno de los principales logros del plan económico de Gelbard, fue reducir sustancialmente la misma. En contraposición, luego del “Rodrigazo” la tasa de desocupación del total de aglomerados urbanos verificó una ligera suba (pasando de 3,5% en mayo de 1975 a 3,8% en el mes de octubre).
- 5- Otra ruptura entre las consecuencias de ambos programas refiere al **consumo**. Como consecuencia de la implementación del *Plan Trienal*, éste evolucionó durante todo este período positivamente y prácticamente a la par del crecimiento del PBI. En contrapartida, como consecuencia del “Rodrigazo”, el consumo se desplomó; merma que se produjo de manera conjunta con un fuerte incremento de los precios al consumidor.
- 6- Una última cuestión sustantiva a considerar es la evolución del **comercio exterior**. El programa de Gelbard pretendía lograr un incremento de las exportaciones totales y especialmente las de origen industrial; política que, como se analizó, tuvo un relativo “éxito” en términos del dinamismo de estas últimas. El “Rodrigazo”, por su parte, buscaba 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. Si bien a partir de la implementación de dicha política el déficit de la balanza comercial disminuyó, esto fue producto de que la disminución 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. Es en tal sentido que puede sostenerse que esta política condicionaba y se contraponía al proyecto de promoción de las exportaciones industriales aplicado inicialmente, dado que el encarecimiento de los insumos afectaba significativamente a las empresas tanto productoras como exportadoras de bienes industriales.

De lo anterior se desprende que pueden establecerse significativos quiebres entre el *Plan Trienal* y el “Rodrigazo”, tanto en lo referente a los objetivos de política económica, a las fracciones del capital en que ambas políticas se sustentaban, como a los resultados de las mismas. Estas rupturas se encuentran estrechamente vinculadas a la modificación del contexto político con posterioridad a la muerte de Perón y a los consecuentes cambios acaecidos en el interior de la alianza gobernante, que implicó el abandono de los objetivos iniciales de política económica establecidos en el *Plan Trienal*.

En este marco, se considera errónea la tesis de la continuidad —cuyo máximo exponente es De Pablo (1980)— dado que la misma no toma en consideración ni el cambio en la situación política con posterioridad a la muerte del líder ni la modificación de las alianzas en el interior del peronismo, estableciendo una línea directa y sin mediaciones entre las “inconsistencias” en la política económica implementada y la necesidad de “corrección” de la misma (para esta lectura, el plan de ajuste). Esta interpretación supone, por ende, una lectura del “Rodrigazo” principalmente como “sinceramiento” de las variables macroeconómicas, omitiendo, en consecuencia, el componente netamente político e ideológico de la política de *shock* implementada, vinculado al desmoronamiento de la “alianza defensiva” en la que se había sustentado el programa inicial del gobierno. Esta lectura considera, asimismo, que el descalabro de las principales variables macroeconómicas a mediados de 1975 tiene sus causas “profundas” en las debilidades del programa económico de Gelbard, omitiendo el efecto desestabilizador de la política de *shock*.

No obstante, debe decirse que hay un aspecto que es señalado por Brodersohn (1973) y que merece rescatarse, ya que permite matizar la interpretación y valorar un aspecto de dicha tesis. Este autor sostiene que el elevado “colchón de reservas internacionales” existente en el momento de asunción del gobierno peronista constituía un vínculo crucial que podía permitir el proceso de compatibilización de los objetivos de crecimiento de exportaciones y redistribución de ingresos a los asalariados. Así, en un escrito de 1973 argumentaba: “mientras maduran los proyectos necesarios para mejorar y consolidar la posición externa, las necesidades inmediatas de mejorar la participación de los asalariados en el ingreso puede ser financiada con una parte de las reservas internacionales. Pero así como el ‘colchón externo’ puede ser utilizado para facilitar la etapa de ajuste hacia una superación de la barrera externa a fin de dar lugar a tasas de

crecimiento compatible con el pleno empleo, también puede servir para financiar un esquema de política económica que desemboque, como en el pasado, en una nueva crisis externa con su secuela posterior de depresión cíclica y aceleración del ritmo inflacionario” (Brodersohn, 1973, pp. 57-58).

Asimismo, sostiene: “el conjunto de factores precedentes indica que el ciclo de expansión económica por encima de las pautas históricas —dado el rezago en el ajuste cambiario— terminaría por generar tarde o temprano una nueva crisis externa, salvo que se suponga que el favorable comportamiento de los términos del intercambio se mantenga en el futuro y que aumente significativamente la productividad agropecuaria. De no ser así la eventual crisis requerirá para equilibrar el Balance de pagos y reconstruir las reservas internacionales, revertir la tendencia expansiva del ciclo a través de una política monetaria restrictiva y de una política de Ingresos favorable a los sectores exportadores en contra de los asalariados urbanos” (Brodersohn, 1973, p. 60).

Esto establece una cierta continuidad entre ambos programas ya que los “augurios” de Brodersohn se vieron cumplidos prácticamente en su totalidad. Durante la gestión de Gelbard, el tipo de cambio no se modificó lo cual, sumado a la abrupta alteración del escenario internacional (que supuso un derrumbe de los términos del intercambio y crecientes presiones a la política de congelamiento de los precios, dado el incremento de los valores de los insumos importados) ponía de manifiesto la necesidad de realizar ciertos ajustes en la política de concertación. Esto no significa, no obstante, que la manera en la que tenían que ser “resueltos” muchos de los problemas era una política de *shock* como la que efectivamente se llevó a la práctica.

Como se analizó en el Capítulo 4, el programa de Gelbard tenía significativas debilidades estructurales, asociadas, en buena medida, al lugar estructural de las fracciones de capital que lo impulsaban, que fueron exacerbadas por el cambio del contexto mundial. No obstante, esto no implica que el programa se “agotó” económicamente, sino que sobre sus debilidades (y en particular, sobre las del gobierno en términos de su capacidad de articulación de una alianza hegemónica y de consolidación de un sujeto social capaz de llevar adelante un modelo sustentable de desarrollo) se montó otra estrategia, basada en intereses y fracciones totalmente contrapuestos. Es en este sentido que, considerados ambos programas en su esencia, puede sostenerse que existe una radical ruptura entre las políticas de Gelbard y Rodrigo.

Del recorrido efectuado surge un conjunto de interrogantes que guiarán una nueva etapa de esta investigación y que se retomarán en la Tesis Doctoral. En particular, ¿cuál fue el rol de ciertas fracciones del capital en la etapa final del tercer gobierno peronista (sobre todo luego de la muerte de Perón) en relación con la modificación de la política económica?; ¿existe alguna vinculación entre ésta y la alteración del régimen de acumulación de capital?; ¿cuál fue el rol específico de representantes de ciertas fracciones del capital en la preparación de las condiciones para el golpe de Estado?; ¿cuáles fueron las principales condiciones económicas, sociales y políticas que, durante el tercer gobierno peronista, dieron lugar a la necesidad de redefinir el régimen de acumulación de capital?; ¿qué diagnóstico puede realizarse sobre la *performance* de la industrialización sustitutiva y sobre las causas de su finalización?; ¿la misma se encontraba agotada o fue interrumpida?

ANEXO

Anexo N° 1. Evolución de los principales indicadores estadísticos

Cuadro N° 1. Evolución del Producto Bruto Interno a precios de mercado, del consumo y de la inversión fija, 1970-1976 (en millones de pesos de 1970 y porcentajes)

Año	PBI	Variación Interanual	Consumo	Variación Interanual	Inversión fija	Variación Interanual
1970	87.970		69.163		18.612	
I	84.542		66.419		17.195	
II	90.560		72.573		18.948	
III	88.791		68.089		18.436	
IV	87.986		69.569		19.868	
1971	91.221	3,7	71.999	4,1	20.040	7,7
I	86.228	2,0	69.937	5,3	18.295	6,4
II	93.821	3,6	74.011	2,0	21.404	13,0
III	92.630	4,3	72.593	6,6	19.979	8,4
IV	92.205	4,8	71.453	2,7	20.482	3,1
1972	92.882	1,8	72.787	1,1	20.152	0,6
I	88.763	2,9	72.931	4,3	17.411	-4,8
II	93.683	-0,1	74.858	1,1	20.125	-6,0
III	94.350	1,9	71.087	-2,1	20.222	1,2
IV	94.730	2,7	72.273	1,1	22.851	11,6
1973	96.199	3,6	75.552	3,8	18.746	-7,0
I	92.024	3,7	74.619	2,3	17.951	3,1
II	97.009	3,6	77.440	3,4	18.320	-9,0
III	95.412	1,1	72.365	1,8	17.302	-14,4
IV	100.349	5,9	77.783	7,6	21.411	-6,3
1974	102.121	6,2	82.236	8,8	19.615	4,6
I	97.299	5,7	79.652	6,7	17.592	-2,0
II	103.185	6,4	82.162	6,1	18.383	0,3
III	101.921	6,8	82.156	13,5	19.308	11,6
IV	106.080	5,7	84.975	9,2	23.175	8,2
1975	101.287	-0,8	82.567	0,4	19.634	0,1
I	100.015	2,8	87.748	10,2	18.265	3,8
II	104.249	1,0	88.214	7,4	19.576	6,5
III	99.545	-2,3	77.679	-5,4	18.193	-5,8
IV	101.338	-4,5	76.627	-9,8	22.501	-2,9
1976	100.816	-0,5	76.469	-7,4	21.244	8,2
I	98.384	-1,6	80.906	-7,8	18.751	2,7
II	101.751	-2,4	75.924	-13,9	21.352	9,1
III	101.501	2,0	74.064	-4,7	21.864	20,2
IV	101.626	0,3	74.981	-2,1	23.007	2,2

Fuente: elaboración propia en base a datos de FIDE.

Cuadro N° 2. Evolución de la Inversión bruta fija. Nivel de los componentes, 1972-1976
(en millones de pesos de 1970 y porcentajes)

Año	Inversión Fija	Equipo durable			Construcciones		
		Equipo transporte	Maquinaria y equipo	Total	Publica	Privada	Total
1972	20.152	2.710	5.229	7.939	5.294	6.920	12.213
I	17.411	1.997	4.866	6.863	3.748	6.800	10.548
II	20.125	2.662	5.389	8.051	5.103	6.971	12.074
III	20.222	3.077	5.270	8.348	4.849	7.025	11.874
IV	22.851	3.103	5.390	8.494	7.475	6.882	14.357
1973	18.746	2.777	5.075	7.851	4.402	6.494	10.895
I	17.951	2.228	4.673	6.901	4.349	6.701	11.050
II	18.320	2.654	5.211	7.864	3.891	6.565	10.456
III	17.302	2.627	4.986	7.613	3.415	6.273	9.689
IV	21.411	3.597	5.429	9.025	5.951	6.435	12.386
1974	19.615	2.477	5.418	7.895	4.692	7.028	11.720
I	17.592	1.991	4.387	6.378	4.880	6.334	11.214
II	18.383	2.003	5.518	7.521	4.054	6.808	10.862
III	19.308	2.763	5.528	8.291	3.772	7.245	11.017
IV	23.175	3.149	6.239	9.388	6.062	7.724	13.786
1975	19.634	2.220	5.151	7.372	4.123	8.139	12.263
I	18.265	2.272	4.345	6.618	3.793	7.854	11.648
II	19.576	2.633	5.871	8.504	2.804	8.268	11.072
III	18.193	1.848	5.234	7.083	2.936	8.174	11.110
IV	22.501	2.127	5.154	7.281	6.959	8.261	15.221
1976	21.244	2.074	5.589	7.663	5.597	7.983	13.581
I	18.751	1.708	4.755	6.463	4.097	8.190	12.288
II	21.352	1.819	5.655	7.475	5.821	8.056	13.878
III	21.864	2.366	5.723	8.089	5.844	7.931	13.775
IV	23.007	2.401	6.222	8.623	6.627	7.756	14.384
Variación interanual (%)							
1973	-7,0	2,5	-2,9	-1,1	-16,9	-6,2	-10,8
I	3,1	11,6	-4,0	0,6	16,0	-1,5	4,8
II	-9,0	-0,3	-3,3	-2,3	-23,8	-5,8	-13,4
III	-14,4	-14,6	-5,4	-8,8	-29,6	-10,7	-18,4
IV	-6,3	15,9	0,7	6,3	-20,4	-6,5	-13,7
1974	4,6	-10,8	6,8	0,6	6,6	8,2	7,6
I	-2,0	-10,6	-6,1	-7,6	12,2	-5,5	1,5
II	0,3	-24,5	5,9	-4,4	4,2	3,7	3,9
III	11,6	5,2	10,9	8,9	10,5	15,5	13,7
IV	8,2	-12,5	14,9	4,0	1,9	20,0	11,3
1975	0,1	-10,4	-4,9	-6,6	-12,1	15,8	4,6
I	3,8	14,1	-1,0	3,8	-22,3	24,0	3,9
II	6,5	31,5	6,4	13,1	-30,8	21,4	1,9
III	-5,8	-33,1	-5,3	-14,6	-22,2	12,8	0,8
IV	-2,9	-32,5	-17,4	-22,4	14,8	7,0	10,4
1976	8,2	-6,6	8,5	3,9	35,8	-1,9	10,8
I	2,7	-24,8	9,4	-2,3	8,0	4,3	5,5
II	9,1	-30,9	-3,7	-12,1	107,6	-2,6	25,3
III	20,2	28,0	9,3	14,2	99,0	-3,0	24,0
IV	2,2	12,9	20,7	18,4	-4,8	-6,1	-5,5

Fuente: elaboración propia en base a datos de FIDE.

Cuadro N° 3. Evolución de la Inversión bruta fija en equipo durable de producción según origen, 1971-1976 (en millones de pesos de 1970 y porcentajes)

Año	Equipo de Transporte		Maquinaria y equipo		Total equipo durable	
	Nacional	Importado	Nacional	Importado	Nacional	Importado
1971	2.298	97	3.049	2.152	5.347	2.249
I	1.792	119	2.520	2.135	4.312	2.254
II	2.302	145	3.135	2.608	5.437	2.753
III	2.400	73	3.134	2.209	5.534	2.282
IV	2.698	50	3.406	1.655	6.104	1.705
1972	2.573	137	3.227	2.002	5.800	2.139
I	1.980	17	2.664	2.210	4.644	2.227
II	2.614	48	3.444	1.942	6.058	1.990
III	2.879	198	3.343	1.925	6.222	2.123
IV	2.821	283	3.458	1.929	6.279	2.212
1973	2.688	88	3.589	1.485	6.277	1.573
I	2.213	15	2.969	1.701	5.182	1.716
II	2.645	9	3.692	1.513	6.337	1.522
III	2.557	71	3.706	1.286	6.263	1.357
IV	3.338	259	3.990	1.442	7.328	1.701
1974	2.393	84	3.941	1.477	6.334	1.561
I	1.922	68	3.172	1.216	5.094	1.284
II	1.994	9	4.046	1.465	6.040	1.474
III	2.742	21	4.222	1.310	6.964	1.331
IV	2.912	237	4.325	1.918	7.237	2.155
1975	2.114	106	3.580	1.572	5.694	1.678
I	1.988	285	2.936	1.422	4.924	1.707
II	2.537	96	4.166	1.708	6.703	1.804
III	1.826	23	3.376	1.845	5.202	1.868
IV	2.104	22	3.841	1.310	5.945	1.332
1976	1.978	96	4.188	1.401	6.166	1.497
I	1.537	171	3.314	1.478	4.851	1.649
Evolución interanual (%)						
1973	4,5	-35,8	11,2	-25,8	8,2	-26,5
I	11,8	-11,8	11,4	-23,0	11,6	-22,9
II	1,2	-81,3	7,2	-22,1	4,6	-23,5
III	-11,2	-64,1	10,9	-33,2	0,7	-36,1
IV	18,3	-8,5	15,4	-25,2	16,7	-23,1
1974	-11,0	-4,5	9,8	-0,5	0,9	-0,8
I	-13,1	353,3	6,8	-28,5	-1,7	-25,2
II	-24,6	0,0	9,6	-3,2	-4,7	-3,2
III	7,2	-70,4	13,9	1,9	11,2	-1,9
IV	-12,8	-8,5	8,4	33,0	-1,2	26,7
1975	-11,7	26,2	-9,2	6,4	-10,1	7,5
I	3,4	319,1	-7,4	16,9	-3,3	32,9
II	27,2	966,7	3,0	16,6	11,0	22,4
III	-33,4	9,5	-20,0	40,8	-25,3	40,3
IV	-27,7	-90,7	-11,2	-31,7	-17,9	-38,2
1976	-6,4	-9,4	17,0	-10,9	8,3	-10,8
I	-22,7	-40,0	12,9	3,9	-1,5	-3,4

Fuente: elaboración propia en base a datos de FIDE.

Cuadro N° 4. Evolución PBI sectorial a costo de factores. Nivel de su componentes, 1972-1976
(en millones de pesos a precios de 1970 y porcentajes)

Año	Agricultura y pesca	Mina y canteras	Industrias manufactureras	Construcciones	Electricidad, gas y agua	Total mercaderías	Comercio, restaurantes y hoteles	Transporte, almacenamiento y comunicaciones	Establecimientos financieros, seguros y bienes inmuebles	Servicios comunales, sociales y personales	Total servicios	Total mercadería y servicios
I	9.524	1.985	21.269	4.515	2.000	39.293	12.835	8.807	5.774	11.934	39.350	78.644
II	10.800	1.933	23.857	5.212	2.148	43.950	12.256	9.040	5.823	11.934	39.053	83.003
III	12.009	1.964	23.669	5.075	2.270	44.987	11.548	9.281	5.843	11.934	38.606	83.593
IV	10.242	2.007	23.885	6.364	2.280	44.778	12.054	9.202	5.960	11.934	39.150	83.930
1973	11.771	1.916	24.089	4.671	2.338	44.785	12.327	9.588	6.112	12.419	40.446	85.231
I	10.454	1.893	21.753	4.773	2.215	41.088	12.942	9.255	5.827	12.419	40.443	81.532
II	12.769	1.875	24.332	4.436	2.268	45.680	12.335	9.628	5.886	12.419	40.268	85.949
III	12.645	1.906	24.157	4.062	2.440	45.210	11.121	9.620	6.165	12.419	39.325	84.534
IV	11.215	1.989	26.113	5.414	2.429	47.160	12.911	9.850	6.570	12.419	41.750	88.908
1974	12.177	1.962	25.504	5.041	2.477	47.161	13.294	10.178	6.918	12.927	43.317	90.478
I	11.263	1.896	22.843	4.894	2.260	43.156	13.653	9.708	6.762	12.927	43.050	86.206
II	13.317	1.944	26.063	4.598	2.459	48.381	13.228	9.993	6.891	12.927	43.039	91.421
III	13.065	1.993	25.928	4.633	2.605	48.224	12.173	10.010	6.967	12.927	42.077	90.301
IV	11.064	2.015	27.181	6.041	2.583	48.884	14.124	11.001	7.052	12.927	45.104	93.986
1975	11.723	1.932	24.853	5.272	2.627	46.407	13.383	9.852	6.338	13.760	43.333	89.739
I	10.970	1.891	23.233	4.989	2.465	43.548	14.575	9.906	6.824	13.760	45.065	88.613
II	12.159	1.917	26.690	4.620	2.655	48.041	14.005	10.034	6.524	13.760	44.323	92.364
III	12.874	1.907	24.372	4.709	2.699	46.561	12.232	9.687	5.958	13.760	41.637	88.196
IV	10.891	2.012	25.115	6.772	2.689	47.479	12.718	9.781	6.046	13.760	42.305	89.785
1976	12.262	1.979	24.099	5.934	2.724	46.998	12.691	9.761	6.074	13.798	42.324	89.321
I	11.813	1.852	22.189	5.307	2.580	43.741	13.967	9.719	5.941	13.798	43.425	87.167
Evolución interanual (%)												
1973	10,6	-2,8	4,0	-11,7	7,5	3,5	1,3	5,6	4,5	4,1	3,6	3,6
I	9,8	-4,6	2,3	5,7	10,8	4,6	0,8	5,1	0,9	4,1	2,8	3,7
II	18,2	-3,0	2,0	-14,9	5,6	3,9	0,6	6,5	1,1	4,1	3,1	3,5
III	5,3	-3,0	2,1	-20,0	7,5	0,5	-3,7	3,7	5,5	4,1	1,9	1,1
IV	9,5	-0,9	9,3	-14,9	6,5	5,3	7,1	7,0	10,2	4,1	6,6	5,9
1974	3,4	2,4	5,9	7,9	5,9	5,3	7,8	6,2	13,2	4,1	7,1	6,2
I	7,7	0,2	5,0	2,5	2,0	5,0	5,5	4,9	16,0	4,1	6,4	5,7
II	4,3	3,7	7,1	3,7	8,4	5,9	7,2	3,8	17,1	4,1	6,9	6,4
III	3,3	4,6	7,3	14,1	6,8	6,7	9,5	4,1	13,0	4,1	7,0	6,8
IV	-1,3	1,3	4,1	11,6	6,3	3,7	9,4	11,7	7,3	4,1	8,0	5,7
1975	-3,7	-1,5	-2,6	4,6	6,1	-1,6	0,7	-3,2	-8,4	6,4	0,0	-0,8
I	-2,6	-0,3	1,7	1,9	9,1	0,9	6,8	2,0	0,9	6,4	4,7	2,8
II	-8,7	-1,4	2,4	0,5	8,0	-0,7	5,9	0,4	-5,3	6,4	3,0	1,0
III	-1,5	-4,3	-6,0	1,6	3,6	-3,4	0,5	-3,2	-14,5	6,4	-1,0	-2,3
IV	-1,6	-0,1	-7,6	12,1	4,1	-2,9	-10,0	-11,1	-14,3	6,4	-6,2	-4,5
1976	4,6	2,4	-3,0	12,6	3,7	1,3	-5,2	-0,9	-4,2	0,3	-2,3	-0,5
I	7,7	-2,1	-4,5	6,4	4,7	0,4	-4,2	-1,9	-12,9	0,3	-3,6	-1,6

Fuente: elaboración propia en base a datos de FIDE.

Cuadro N° 5. Evolución del PBI industrial a costo de factores. Nivel de sus componentes, 1971-1976
(en millones de pesos a precios de 1970 y porcentajes)

Año	Alimentos, bebidas y tabaco	textil, vestido y cuero	Madera y muebles	Papel impresión y editorial	Química y otras	Minerales no metálicos	Industrias metálicas básicas	Maquinaria y equipos	Otras industrias manufact ureras	Total Industrias
1971	4.470	2.874	457	1.210	3.115	1.263	1.174	6.172	1.539	22.275
I	4.649	2.453	429	1.103	2.743	1.158	1.015	5.013	1.377	19.939
II	4.354	2.981	445	1.221	3.150	1.241	1.237	6.373	1.558	22.561
III	4.251	3.073	468	1.273	3.281	1.282	1.251	6.561	1.591	23.031
IV	4.626	2.990	488	1.244	3.287	1.371	1.193	6.743	1.628	23.569
1972	4.699	2.896	463	1.261	3.307	1.303	1.259	6.381	1.601	23.170
I	4.878	2.547	428	1.161	3.002	1.220	1.098	5.466	1.470	21.269
II	4.609	3.112	479	1.261	3.406	1.308	1.264	6.771	1.647	23.857
III	4.518	3.026	472	1.319	3.426	1.342	1.342	6.588	1.636	23.669
IV	4.790	2.901	472	1.303	3.395	1.342	1.333	6.699	1.650	23.885
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
1975	5.238	3.105	489	1.425	3.388	1.345	1.294	6.851	1.717	24.853
I	5.506	2.699	539	1.416	3.036	1.309	1.228	5.897	1.605	23.233
II	5.166	3.441	501	1.508	3.549	1.361	1.501	7.821	1.843	26.690
III	4.973	3.178	460	1.490	3.418	1.380	1.245	6.544	1.685	24.372
IV	5.307	3.103	456	1.287	3.551	1.331	1.204	7.141	1.735	25.115
1976	5.210	2.936	400	1.248	3.445	1.298	1.170	6.726	1.664	24.099
I	5.714	2.644	378	1.308	3.090	1.205	1.022	5.295	1.533	22.189
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
1975	0,7	-4,6	-8,4	0,7	1,3	1,9	-4,1	-6,5	-2,6	-2,6
I	2,6	-3,5	25,3	8,8	3,7	8,6	-6,0	-0,6	1,6	1,7
II	1,1	0,0	1,0	5,2	0,0	-1,6	16,4	3,4	2,4	2,4
III	-0,4	-6,5	-20,0	4,6	-0,6	2,8	-8,4	-14,0	-6,0	-6,0
IV	-0,6	-8,3	-28,1	-14,1	2,7	-1,3	-16,4	-12,9	-7,6	-7,6
1976	-0,5	-5,4	-18,2	-12,4	1,7	-3,5	-9,6	-1,8	-3,1	-3,0
I	3,8	-2,0	-29,9	-7,6	1,8	-7,9	-16,8	-10,2	-4,5	-4,5

Fuente: elaboración propia en base a datos de FIDE.

Cuadro N° 6. Evolución del PBI de Agricultura, caza y pesca. Nivel de sus componentes, 1973-1976 (en millones de pesos de 1970 y porcentajes)

Año	AGRICOLA						AGROPECUARIO						CAZA	CONSTRUCCIONES AGROPECUARIAS	SIVIC. Y EXTRACCIÓN MADERA	PESCA	TOTAL		
	Cereales	Oleaginosos	Cultivos industriales	Frutas y flores	Hortalizas y legumbres	SUBTOTAL	Ganado vacuno	Ganado ovino	Ganado porcino	Ganado equino y caprino	Lana	Leche						Granja	SUBTOTAL
1973	2.418	563	1.577	719	748	6.026	3.716	109	112	47	261	745	146	5136	1	301	250	59	11.771
I	1.893	634	1.843	752	930	6.051	2.406	26	105	58	261	841	138	3.835	0	264	250	53	10.454
II	4.265	1.001	1.735	866	1.046	8.913	1.966	103	132	53	251	626	129	3.260	1	295	250	51	12.769
III	1.000	198	1.634	740	393	3.965	6.723	186	91	40	251	636	147	8.074	2	305	250	49	12.645
IV	2.515	418	1.096	519	625	5.173	3.771	120	119	36	282	878	168	5.374	0	340	250	81	11.215
1974	2.285	560	1.756	925	835	6.360	3.773	110	112	29	256	744	185	5209	1	353	208	58	12.177
I	1.705	784	2.005	1.154	1.058	6.706	2.521	34	84	32	256	870	190	3.987	0	312	208	50	11.263
II	4.209	822	2.037	1.052	1.206	9.326	2.099	112	127	35	246	597	159	3.375	2	357	208	50	13.317
III	910	216	1.837	863	389	4.214	6.801	195	105	25	246	672	174	8.218	3	373	208	49	13.065
IV	2.314	416	1.145	631	689	5.195	3.670	98	134	25	276	839	216	5.258	1	371	208	83	11.065
1975	2.139	579	1.621	850	797	5.986	3.767	106	116	31	261	826	179	5286	1	252	148	50	11.723
I	1.816	794	1.986	1.034	998	6.628	2.419	13	104	22	261	895	182	3.896	0	256	148	41	10.970
II	3.500	893	1.823	968	1.097	8.281	2.011	97	126	27	250	742	159	3.412	2	272	148	43	12.159
III	953	214	1.581	803	400	3.951	6.928	190	100	31	250	826	177	8.502	3	222	148	47	12.874
IV	2.288	417	1.094	594	691	5.084	3.709	124	135	42	282	843	195	5.330	1	259	148	69	10.891
1976	2.386	752	1.641	833	778	6.389	3.869	123	114	38	265	815	171	5395	3	256	163	54	12.262
I	2.231	1.142	1.999	1.048	937	7.357	2.494	63	100	43	265	924	167	4.056	1	201	163	35	11.813
Evolución interanual (%)																			
1973	25,0	24,6	17,5	0,1	10,5	17,6	5,5	0,9	8,7	-25,4	1,2	-5,1	1,4	3,1	-50,0	9,9	16,8	25,5	10,6
I	11,2	38,4	14,8	-8,5	10,2	11,4	7,1	73,3	22,1	-19,4	1,2	4,0	1,5	5,9	--	21,7	16,8	39,5	60,2
II	40,9	28,7	14,6	3,1	14,6	26,0	6,2	32,1	9,1	-25,4	1,6	-14,5	25,2	1,8	-50,0	9,7	16,8	34,2	18,2
III	13,9	10,6	22,8	4,7	8,0	14,6	3,0	2,8	-1,1	-25,9	1,6	-13,2	-1,3	1,1	-50,0	0,7	16,8	16,7	5,3
IV	18,1	6,4	19,4	3,2	6,5	14,2	9,0	-23,6	3,5	-34,5	1,4	1,3	-10,2	5,0	-100,0	10,4	16,8	15,7	9,5
1974	-5,5	-0,5	11,4	28,7	11,6	5,5	1,5	0,9	0,0	-38,3	-1,9	-0,1	26,7	1,4	0,0	17,3	-16,8	-1,7	3,4
I	-9,9	23,7	8,8	53,5	13,8	10,8	4,8	30,8	-20,0	-44,8	-1,9	3,4	37,7	4,0	--	18,2	-16,8	-5,7	7,7
II	-1,3	-17,9	17,4	21,5	15,3	4,6	6,8	8,7	-3,8	-34,0	-2,0	-4,6	23,3	3,5	100,0	21,0	-16,8	-2,0	4,3
III	-9,0	9,1	12,4	16,6	-1,0	6,3	1,2	4,8	15,4	-37,5	-2,0	5,7	18,4	1,8	50,0	22,3	-16,8	0,0	3,3
IV	-8,0	-0,5	4,5	21,6	10,2	0,4	-2,7	-18,3	12,6	-30,6	-2,1	-4,4	28,6	-2,2	--	9,1	-16,8	2,5	-1,3
1975	-6,4	3,4	-7,7	-8,1	-4,6	-5,9	-0,2	-3,6	3,6	6,9	2,0	11,0	-3,2	1,5	0,0	-28,6	-28,8	-13,8	-3,7
I	6,5	1,3	-0,9	-10,4	-5,7	-1,2	-4,0	-61,8	23,8	-31,3	2,0	2,9	-4,2	-2,3	--	-17,9	-28,8	-18,0	-2,6
II	-16,8	8,6	-10,5	-8,0	-9,0	-11,2	-4,2	-13,4	-0,8	-22,9	1,6	24,3	0,0	1,1	0,0	-23,8	-28,8	-14,0	-8,7
III	4,7	-0,9	-13,9	-7,0	2,8	-6,2	1,9	-2,6	-4,8	24,0	1,6	22,9	1,7	3,5	0,0	-40,5	-28,8	-4,1	-1,5
IV	-1,1	0,2	-4,5	-5,9	0,3	-2,1	1,1	26,5	0,7	68,0	2,2	0,5	-9,7	1,4	0,0	-30,2	-28,8	-16,9	-1,6
1976	11,5	29,9	1,2	-2,0	-2,4	6,7	2,7	16,0	-1,7	22,6	1,5	-1,3	-4,5	2,1	200,0	1,6	10,1	8,0	4,6
I	22,9	43,8	0,7	1,4	-6,1	11,0	3,1	384,6	-3,8	95,5	1,5	3,2	-8,2	4,1	--	-21,5	10,1	-14,6	7,7

Fuente: elaboración propia en base a datos de FIDE.

Cuadro N° 7. Déficit y financiamiento de la Tesorería, 1968-1976 (en millones de pesos)

	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
I Ingresos corrientes	5.052	5.720	6.802	8.569	13.508	19.389	29.537	56.265	422.411
II Gastos corrientes	4.955	5.542	6.433	9.639	15.127	33.436	50.888	178.842	826.538
III Ahorro corriente (I-II)	97	178	369	-1.050	-1.619	-14.047	-21.351	-122.577	-404.127
IV Egresos de capital	899	1.002	1.163	1.563	2.832	4.312	5.240	12.480	118.469
a) Inversión física	339	433	542	781	1.511	1.890	2.283	6.694	54.320
b) Inversión financiera	560	569	621	782	1.321	2.422	2.957	5.786	64.149
V Otros ingresos de capital	27	2	4	8	1	2	1	15	43
Otros egresos netos	-89	-8	85	380	524	912	3.417	20.130	84.953
VII Variaciones libram. Impagos	-	60	11	128	292	2.589	2.691	14.058	32.316
VIII Déficit	686	874	886	3.113	5.266	21.858	32.698	169.230	639.552
IX Financiamiento	686	874	886	3.113	5.266	21.858	32.698	169.230	639.552
a) Ingresos netos de capital	259	429	373	586	580	633	2.885	17.457	241.703
Interno	278	236	92	245	415	1.991	2.577	18.165	210.388
Externo	-19	193	281	341	165	-1.358	308	-708	31.315
b) Amort. Otras deudas	69	87	88	203	361	509	287	1.480	1.429
c) BCRA	347	338	502	2.595	3.346	14.892	24.092	119.226	253.021
d) Fondo Unifc. Ctas Ofic.	-3	79	161	86	1.149	2.788	3.670	19.500	110.729
e) Otros	152	55	-73	-79	260	1.465	-353	469	3.212
f) Libramientos impagos	-	60	11	128	292	2.589	2.691	14.058	32.316

Fuente: FIDE, en base a datos de la Secretaría de Estado de Hacienda.

Cuadro N° 8. Evolución del salario real, 1973-1976

(base 1968=100 y porcentajes)

Año	Mes	Salario real* (enero 1968=100)	Variación intermensual (%)
1973	Enero	113,4	
	Febrero	105,4	-7,1%
	Marzo	97	-8,0%
	Abril	92,9	-4,2%
	Mayo	90,8	-2,3%
	Junio	111,8	23,1%
	Julio	115,3	3,1%
	Agosto	114,3	-0,9%
	Septiembre	113,8	-0,4%
	Octubre	113,1	-0,6%
	Noviembre	112,2	-0,8%
	Diciembre	103,8	-7,5%
1974	Enero	110	6,0%
	Febrero	108,4	-1,5%
	Marzo	107,1	-1,2%
	Abril	123,8	15,6%
	Mayo	120,3	-2,8%
	Junio	117,4	-2,4%
	Julio	114,8	-2,2%
	Agosto	112,8	-1,7%
	Septiembre	109,1	-3,3%
	Octubre	105,1	-3,7%
	Noviembre	120,5	14,7%
	Diciembre	107	-11,2%
1975	Enero	104	-2,8%
	Febrero	99,4	-4,4%
	Marzo	114,5	15,2%
	Abril	104,4	-8,8%
	Mayo	100,5	-3,7%
	Junio	183,5	82,6%
	Julio	136,2	-25,8%
	Agosto	111,2	-18,4%
	Septiembre	100,4	-9,7%
	Octubre	88,2	-12,2%
	Noviembre	108,5	23,0%
	Diciembre	90,8	-16,3%
1976	Enero	106,4	17,2%
	Febrero	90,8	-14,7%
	Marzo	80,5	-11,3%

* Salario básico de convenio de peón industrial

Fuente: elaboración propia en base a datos de Jelín (1977).

Cuadro N° 9. Evolución de las reservas internacionales del BCRA, 1972-1976 (en millones de dólares)

Año	Reservas internacionales del BCRA, saldos a fin de mes
31/05/1972	222,4
30/06/1972	321,5
31/07/1972	319,9
31/08/1972	317,9
30/09/1972	300,7
31/10/1972	294,4
30/11/1972	380,8
31/12/1972	529,0
31/01/1973	604,1
28/02/1973	689,8
31/03/1973	694,8
30/04/1973	790,1
31/05/1973	838,9
30/06/1973	892,7
31/07/1973	1.095,0
31/08/1973	1.239,0
30/09/1973	1.285,1
31/10/1973	1.280,7
30/11/1973	1.269,0
31/12/1973	1.412,4
31/01/1974	1.383,4
28/02/1974	1.454,3
31/03/1974	1.578,8
30/04/1974	1.723,8
31/05/1974	1.860,5
30/06/1974	1.960,3
31/07/1974	1.946,6
31/08/1974	1.747,2
30/09/1974	1.608,1
31/10/1974	1.501,8
30/11/1974	1.363,7
31/12/1974	1.340,8
31/01/1975	1.274,8
28/02/1975	1.116,2
31/03/1975	968,3
30/04/1975	766,0
31/05/1975	688,7
30/06/1975	657,7
31/07/1975	589,8
31/08/1975	496,7
30/09/1975	500,2
31/10/1975	568,2
30/11/1975	599,3
31/12/1975	617,7
31/01/1976	651,1
29/02/1976	612,3
31/03/1976	711,0

Fuente: BCRA.

Cuadro N° 10. Evolución de la tasa de desocupación por aglomerado, 1974-1975
(en porcentajes)

Provincia	Aglomerado urbano	1974		1975	
		Mayo	Octubre	Mayo	Octubre
Buenos Aires	Bahía Blanca - Cerri				
	Gran La Plata	8,4	7,7	6,7	6,3
	Mar del Plata y Batán				
	San Nicolás-V.Constitución				
Catamarca	Gran Catamarca				
Córdoba	Gran Córdoba	8,0	5,4	6,1	7,2
	Río Cuarto				
Corrientes	Corrientes				
	Curuzú Cuatiá				
	Goya				
Chaco	Gran Resistencia		10,4	6,8	7,7
Chubut	Comodoro Rivadavia- Rada Tilly	4,6	5,3	5,0	4,9
	Rawson-Trelew				
Entre Ríos	Gran Paraná		8,7	7,6	5,2
	Concordia			6,2	2,8
	Gualeguaychú				7,2
Formosa	Formosa				6,1
Jujuy	S.S.de Jujuy - Palpalá				
La Pampa	Santa Rosa - Toay				
La Rioja	La Rioja				
Mendoza	Gran Mendoza	5,0	4,7	4,1	4,4
Misiones	Posadas	7,6	4,4	6,4	4,5
Neuquén	Neuquén - Plottier				
Rio Negro	Viedma-Carmen de Patagones				
Salta	Salta				
San Juan	Gran San Juan				
San Luis	San Luis - El Chorrillo				
Santa Cruz	Río Gallegos				
Santa Fe	Gran Rosario	4,6	3,7	5,3	5,7
	Gran Santa Fe		5,5	5,8	4,4
Sgo.del Estero	Sgo. del Estero - La Banda				
T.del Fuego	Ushuaia - Río Grande				
Tucumán	G.S.M.de Tucumán - Tafí Viejo	10,6	7,5	8,4	6,9
Total aglomerados del interior		7,1	5,8	6,0	5,9
	Gran Buenos Aires	4,2	2,5	2,4	2,8
	Ciudad de Buenos Aires	(4)	(4)	(4)	(4)
	Partidos del conurbano	(4)	(4)	(4)	(4)
Total aglomerados urbanos		5,0	3,4	3,5	3,8

Fuente: INDEC.

Cuadro N° 11. Evolución de las exportaciones y las importaciones de Argentina en precios y cantidades, 1960-1976

(en millones de dólares y miles de toneladas)

Año	Precios (millones de U\$S)		Cantidades (miles de toneladas)	
	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones
1960	1.073	1.249	9.371	9.371
1961	964	1.460	7.297	7.297
1962	1.216	1.367	11.954	11.954
1963	1.365	981	10.462	10.462
1964	1.410	1.077	13.395	13.395
1965	1.493	1.199	15.375	15.375
1966	1.593	1.124	15.481	10.475
1967	1.464	1.096	12.512	8.974
1968	1.368	1.169	12.053	8.407
1969	1.612	1.576	13.244	11.480
1970	1.773	1.694	15.237	10.867
1971	1.740	1.868	14.437	11.505
1972	1.941	1.905	9.979	9.724
1973	3.266	2.229	14.648	11.472
1974	3.931	3.635	15.662	12.179
1975	2.961	3.947	11.770	12.220
1976	3.916	3.033	15.927	11.055
Evolución interanual (%)				
1973	68%	17%	47%	18%
1974	20%	63%	7%	6,2%
1975	-25%	9%	-25%	0,3%

Fuente: elaboración propia en base a datos de BCRA.

Cuadro N° 12. Evolución y composición de las exportaciones, 1962-1975

(en millones de dólares corrientes)

Año	Exportaciones totales	Agropecuarias	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	1.039	496	205
1972	1.941	1.110	568	263
1973	3.266	1.756	995	515
1974	3.931	1.920	1.284	728
1975	2.961	1.472	889	601

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

Cuadro N° 13. Evolución de las exportaciones según composición, 1973-1976

(en millones de dólares corrientes)

	I	II	III	IV	Total año 1973	I	II	III	IV	Total Año 1974	I	II	III	IV	Total año 1975	Trim I 1976
Total exportaciones	733	753	917	863	3.266	889	1.067	849	1.125	3.931	633	807	759	762	2.961	714
Total agropecuario	626	625	733	596	2.580	661	779	623	871	2.934	469	656	585	538	2.247	573
Total pampeanos	591	569	651	509	2.322	565	668	459	682	2.373	369	560	474	430	1.833	491
Total pecuarios	365	294	256	273	1.189	257	213	116	133	719	98	133	134	162	528	177
Carnes	210	197	184	199	790	160	136	67	81	443	55	66	79	89	289	101
Lechería	14	8	6	10	39	12	13	6	5	36	9	8	10	19	45	15
Lanas	93	48	30	24	194	53	25	16	14	109	17	39	26	28	110	36
Cueros	39	31	23	28	121	24	29	21	26	99	15	17	17	22	72	18
Otros pecuarios	9	11	13	11	45	9	11	6	7	32	3	3	2	3	12	6
Total agrícolas	257	325	472	318	1.372	397	557	502	728	2.184	366	518	447	370	1.701	392
Cereales	198	231	291	202	923	238	397	280	506	1.422	253	395	279	232	1.160	278
Oleaginosos	28	44	104	34	210	69	58	62	43	232	17	32	61	36	145	36
Otros agrícolas	31	50	77	81	239	89	102	159	179	530	96	91	106	102	396	78
Prod. de la pesca	4	5	5	6	20	8	8	5	10	31	4	4	4	6	19	4
Total prod.industr. no tradicionales	107	129	184	267	686	228	288	226	255	997	164	151	174	224	714	141
Alimentos	5	7	13	22	47	19	37	18	14	88	10	7	10	12	40	8
Textiles	2	2	4	5	13	5	3	1	1	10	1	0	0	1	2	1
Cuero	8	11	15	19	53	18	21	18	15	72	8	6	6	6	26	4
Papel	10	6	8	14	39	20	21	10	10	61	7	5	7	8	28	6
Caucho	3	2	4	3	12	3	5	14	5	27	4	1	1	1	6	0
Químicos	17	18	22	28	85	24	32	28	36	121	27	25	25	34	111	24
Combustibles	1	2	2	1	5	3	2	2	5	12	4	4	3	4	14	2
Hierro	17	20	35	53	124	46	57	33	24	161	12	11	10	16	49	9
Metales no ferr.	1	1	2	2	6	2	3	2	1	8	1	1	0	0	3	0
Maquinaria	41	54	72	102	269	70	96	93	131	389	86	84	108	136	416	82
Resto	2	6	7	17	32	18	11	6	14	48	5	5	5	6	20	3

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

Cuadro N° 14. Evolución y composición de las exportaciones de manufacturas de origen industrial (MOI), 1966-1976 (en millones de dólares corrientes)

	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
Textiles	1	2	3	4	8	4	6	13	10	2	11
Caucho	1	2	5	8	8	6	7	12	27	6	4
Productos Químicos	34	36	42	57	53	54	67	86	121	111	140
Combustibles	14	8	13	6	8	9	6	6	12	15	20
Hierro y Acero	11	15	29	29	33	40	45	124	161	49	117
Metales No Ferrosos	0	1	1	2	2	1	2	6	8	3	5
Maquinaria y Aparatos Eléctricos y No Eléctricos	22	30	39	57	73	92	130	269	389	416	424
TOTAL MOI	83	93	131	162	185	205	263	515	728	601	721

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

Cuadro N° 15. Evolución y composición de las importaciones (en millones de dólares corrientes y porcentajes)

Período	Importaciones Totales	Combustibles	Bienes intermedios	Bienes de capital	Bienes de consumo
1973	2.229	172	1.612	378	67
Trimestre I	439	18	314	93	14
Trimestre II	476	33	343	87	13
Trimestre III	540	34	407	87	11
Trimestre IV	775	87	548	111	30
1974	3.635	536	2.538	428	134
Trimestre I	634	93	442	81	18
Trimestre II	855	167	570	96	23
Trimestre III	902	121	654	92	36
Trimestre IV	1.244	155	872	160	57
1975	3.947	527	2.733	554	132
Trimestre I	1.043	58	790	149	46
Trimestre II	1.060	110	765	153	32
Trimestre III	942	132	644	148	18
Trimestre IV	901	228	534	104	35
Evolución interanual (%)					
1973	17,1	132,6	24,8	-17,1	-18,9
1974	63	210,8	57,4	13,1	99,9
1975	8,6	-1,5	7,7	29,6	-2

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

**Cuadro N° 16. Índice de Precios al Consumidor (IPC) en el Gran Buenos Aires.
Variaciones porcentuales respecto del mes anterior e igual mes del año anterior, 1972-
1976 (en porcentajes)**

Período	Variación respecto al mes anterior	Variación respecto al mismo mes del año anterior
1972		58,5
1973		60,3
Enero	4,6	63,2
Febrero	7,6	69,5
Marzo	8,6	76,5
Abril	4,5	75,9
Mayo	3,5	79,1
Junio	-2,9	64,8
Julio	0,0	56,9
Agosto	0,8	58,4
Septiembre	0,5	55,4
Octubre	1,6	50,5
Noviembre	0,8	44,7
Diciembre	8,1	43,8
1974		24,2
Enero	-5,7	29,6
Febrero	1,6	22,3
Marzo	1,2	14,0
Abril	2,8	12,2
Mayo	3,3	12,1
Junio	3,8	19,9
Julio	2,3	22,6
Agosto	1,9	23,9
Septiembre	3,3	27,4
Octubre	3,8	30,2
Noviembre	4,1	34,5
Diciembre	12,7	40,1
1975		182,8
Enero	2,9	52,9
Febrero	4,6	57,5
Marzo	8,1	68,3
Abril	9,7	79,5
Mayo	3,9	80,5
Junio	21,1	110,5
Julio	34,7	177,3
Agosto	22,5	233,4
Septiembre	10,8	257,7
Octubre	13,8	292,2
Noviembre	9,0	310,3
Diciembre	19,4	335,0
1976		444,0
Enero	8,9	360,4
Febrero	19,0	423,6
Marzo	37,6	566,3

Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC.

Cuadro N° 17. Índice de precios mayoristas. Nivel general y principales aberturas de cada índice. Variación interanual, 1972-1976 (en porcentajes)

Año y mes	Índice de precios internos al por mayor (IPIM)			Índice de precios internos básicos al por mayor (IPIB)			Índice de precios básicos del productor (IPP)
	Nivel general	Productos nacionales	Productos Importados	Nivel general	Productos nacionales	Productos importados	Nivel general
1972	77	76	101	77	76	101	77
1973	50	50	63	50	50	63	50
Ene	62	62	78	62	62	78	62
Feb	63	63	74	63	63	74	63
Mar	68	68	64	68	68	64	68
Abr	66	66	68	66	66	68	66
May	69	69	74	69	69	74	69
Jun	56	56	77	56	56	77	56
Jul	49	48	77	49	48	77	49
Ago	48	47	66	48	47	66	48
Set	42	41	54	42	41	54	42
Oct	37	37	49	37	37	49	37
Nov	33	33	45	33	33	45	33
Dic	31	30	47	31	30	47	31
1974	20	19	37	20	19	37	20
Ene	25	24	45	25	24	45	25
Feb	17	16	43	17	16	44	17
Mar	11	9	40	11	9	40	11
Abr	9	8	28	9	8	28	9
May	8	7	29	8	7	29	8
Jun	13	12	28	13	12	28	13
Jul	17	17	30	17	17	30	17
Ago	19	18	32	19	18	32	19
Set	23	22	40	23	22	40	23
Oct	27	26	43	27	26	43	27
Nov	34	34	44	34	34	44	34
Dic	36	36	41	36	36	41	36
1975	192	189	257	192	189	257	192
Ene	44	45	39	44	45	39	44
Feb	62	62	50	62	62	50	62
Mar	71	71	64	71	71	64	71
Abr	73	73	66	73	73	66	73
May	74	74	71	74	74	71	74
Jun	142	139	187	142	139	187	142
Jul	211	207	276	211	207	276	211
Ago	248	242	340	248	242	340	248
Set	280	275	365	280	275	365	280
Oct	300	294	403	300	294	403	300
Nov	321	314	446	321	314	446	321
Dic	348	337	545	348	337	545	348
1976	499	485	690	499	485	690	499
Ene	404	390	654	404	390	654	404
Feb	476	450	964	476	450	964	476
Mar	738	685	1706	738	685	1706	738

Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC.

Cuadro N° 18. Índice de precios mayoristas. Nivel general y principales aberturas de cada índice. Variación intermensual, 1973-1976 (en porcentajes)

Año y mes	Índice de precios internos al por mayor (IPIM)			Índice de precios internos básicos al por mayor (IPIB)			Índice de precios básicos del productor (IPP)
	Nivel general	Productos nacionales	Productos Importados	Nivel general	Productos nacionales	Productos importados	Nivel general
1973							
Ene	4,9	5,0	3,9	4,9	5,0	3,9	
Feb	6,9	7,1	2,4	6,9	7,1	2,4	6,9
Mar	6,5	6,7	3,3	6,5	6,7	3,3	6,5
Abr	4,0	3,6	12,5	4,0	3,6	12,5	4,0
May	5,6	5,6	5,5	5,6	5,6	5,5	5,6
Jun	-1,5	-1,8	5,0	-1,5	-1,8	5,0	-1,5
Jul	-0,8	-0,9	2,2	-0,8	-0,9	2,2	-0,8
Ago	1,2	1,2	1,4	1,2	1,2	1,4	1,2
Set	0,4	0,4	-0,5	0,4	0,4	-0,5	0,4
Oct	0,1	0,1	0,9	0,1	0,1	0,9	0,1
Nov	-1,1	-1,2	0,2	-1,1	-1,2	0,2	-1,1
Dic	1,3	1,2	3,1	1,3	1,2	3,1	1,3
1974							
Ene	0,3	0,2	2,7	0,3	0,2	2,7	0,3
Feb	0,4	0,4	1,1	0,4	0,4	1,1	0,4
Mar	0,4	0,3	1,0	0,4	0,3	1,0	0,4
Abr	2,5	2,5	3,0	2,5	2,5	3,0	2,5
May	4,4	4,3	5,6	4,4	4,3	5,6	4,4
Jun	3,5	3,5	4,2	3,5	3,5	4,2	3,5
Jul	2,7	2,7	3,9	2,7	2,7	3,9	2,7
Ago	2,9	2,9	3,5	2,9	2,9	3,5	2,9
Set	3,5	3,4	5,5	3,5	3,4	5,5	3,5
Oct	3,6	3,6	2,8	3,6	3,6	2,8	3,6
Nov	4,3	4,6	0,9	4,3	4,6	0,9	4,3
Dic	2,9	3,0	1,0	2,9	3,0	1,0	2,9
1975							
Ene	6,3	6,6	1,3	6,3	6,6	1,3	6,3
Feb	12,6	12,8	8,5	12,6	12,8	8,5	12,6
Mar	5,9	5,6	11,1	5,9	5,6	11,1	5,9
Abr	3,8	3,8	4,0	3,8	3,8	4,0	3,8
May	5,2	5,0	8,9	5,2	5,0	8,9	5,2
Jun	43,6	41,8	74,5	43,6	41,8	74,5	43,6
Jul	32,1	31,8	36,3	32,1	31,8	36,3	32,1
Ago	15,3	14,8	20,9	15,3	14,8	20,9	15,3
Set	13,0	13,1	11,6	13,0	13,1	11,6	13,0
Oct	9,0	8,8	11,2	9,0	8,8	11,2	9,0
Nov	9,9	10,0	9,7	9,9	10,0	9,7	9,9
Dic	9,4	8,6	19,3	9,4	8,6	19,3	9,4
1976							
Ene	19,5	19,6	18,4	19,5	19,6	18,4	19,5
Feb	28,6	26,6	53,1	28,6	26,6	53,1	28,6
Mar	54,1	50,6	88,5	54,1	50,6	88,5	54,1

Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC.

Cuadro N° 19. Distribución funcional del ingreso en la década del '70. Participación asalariada en el ingreso, 1970-1976 (en porcentajes)

Año	A \$ corrientes o \$ 1960 IPI o \$ 1970 IPI*			A \$ 1970 SyS _{IPC} **		
	sin aportes	con aportes	Variación interanual	sin aportes	con aportes	Variación interanual
1970	42,6	45,80		42,6	45,8	
1971	44,3	47,70	4,1	45,2	48,6	6,1
1972	40,8	43,90	-8,0	42,9	46,1	-5,1
1973	43,6	47,30	7,7	47,1	51,1	10,8
1974	44,9	49,30	4,2	50,5	55,4	8,4
1975	41,1	44,40	-9,9	48,9	53	-4,3
1976	29,3	32	-27,9	33,6	36,6	-30,9

*Esta columna corresponde a la versión habitual, en pesos corrientes o con sueldos y salarios (Sy S) y productos deflactados por índices de precios implícitos (IPI) en el producto.

** Corresponde a versión que compara masas salariales deflactadas por índices de precios al consumidor (IPC), base 1970, respecto del producto bruto deflactado por índices de precios implícitos en el producto, con base 1970.

Fuente: Orsatti (1983).

Cuadro N° 20. 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, 1970-1975 (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)
1970	100,0	100,0	100,0	1,00	1,00
Tr I	92,4	103,7	95,5	0,89	0,97
Tr II	101,7	99,4	103,7	1,02	0,98
Tr III	104,2	98	102,2	1,06	1,02
Tr IV	101,6	98,8	98,5	1,03	1,03
1971	106,9	103,0	103,5	1,04	1,03
Tr I	94,2	105,3	95	0,89	0,99
Tr II	107,4	102,1	106,5	1,05	1,01
Tr III	111,7	101,2	106	1,10	1,05
Tr IV	114,3	103,5	106,5	1,10	1,07
1972	112,8	105,3	105,8	1,07	1,07
Tr I	103,5	109	99,6	0,95	1,04
Tr II	115,5	105,5	109,3	1,09	1,06
Tr III	115,9	102,7	108,2	1,13	1,07
Tr IV	116,3	103,8	106,2	1,12	1,10
1973	116,8	108,6	108,9	1,08	1,07
Tr I	105,6	110,2	100,4	0,96	1,05
Tr II	117,3	108,1	111,4	1,09	1,05
Tr III	117	106,4	111,3	1,10	1,05
Tr IV	127,1	109,6	112,6	1,16	1,13
1974	122,7	114,8	114,0	1,07	1,08
Tr I	109,5	116	106	0,94	1,03
Tr II	126,2	114,8	118,7	1,10	1,06
Tr III	124,6	112,3	113,8	1,11	1,09
Tr IV	130,5	116	117,6	1,13	1,11
1975	118,4	119,2	115,5	0,99	1,02
Tr I	108,9	122,3	107,1	0,89	1,02
Tr II	125,5	120,5	122,9	1,04	1,02
Tr III	118,4	116,8	117,4	1,01	1,01
Tr IV	120,6	117,3	114,7	1,03	1,05
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%
1975	-3,5%	3,9%	1,3%	-7,1%	-4,8%
Tr I	-0,5%	5,4%	1,0%	-5,7%	-1,6%
Tr II	-0,6%	5,0%	3,5%	-5,3%	-4,0%
Tr III	-5,0%	4,0%	3,2%	-8,6%	-7,9%
Tr IV	-7,6%	1,1%	-2,5%	-8,6%	-5,2%

Fuente: elaboración propia en base a datos del CEP.

Cuadro N° 21. Tasas cambiarias nominales, 1972-1976 (pesos por dólar)

Año	Tasa de Cambio	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Promedio Anual
1972	comercial	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
	financiero	9,32	9,67	9,74	9,77	9,88	9,94	9,95	9,96	9,98	10	9,98	9,98	9,85
	negro	10,15	10	10	10,15	11,95	11,75	11,2	13	13,7	13	11,88	11,25	11,5
1973	comercial	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
	financiero	9,98	9,98	9,98	9,98	9,98	9,98	9,98	9,98	9,98	10	9,98	9,98	9,98
	negro	13,3	11,45	11,43	12,5	12,5	10,88	10,1	10,95	11,1	11	10,58	11,8	11,3
1974	comercial	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
	financiero	9,98	9,98	9,98	9,98	9,98	9,98	9,98	9,98	9,98	10	9,98	9,98	9,98
	negro	11,9	12,3	12,4	13,3	14,4	14,9	16,6	17,55	18,7	20	20,9	22	16,25
1975	comercial	5	5	10	10	10	23,33	27,13	31,99	35,21	37	38,45	--	21,36
	financiero	9,98	9,98	15,1	15,1	15,1	27,59	33,04	40,74	45,32	48	51,08	57	30,67
	financiero especial	--	--	--	--	--	--	--	63,18	64,56	68	72,82	81,01	69,94
1976	negro	22,65	23,45	28,35	36,45	47	53	66,5	76	110	143	132,5	127,5	72,15
	comercial	--	--	140,33	140,3	140,3	140,3	140,3	140,3	140,33	140	140,3	140,3	140,33
	financiero	63,3	69,9	75,7	--	--	--	--	--	--	--	--	--	69,63
	financiero especial	89,95	99,39	107,67	--	--	--	--	--	--	--	--	--	99
	negro	196	270	325	255	245	247,6	250	263	247	245	273	276,5	257,8
	libre	156	247	274,87	247,5	249,8	252	252	250,1	251	252	254	271	246,58

Fuente: Di Tella (1982).

Anexo 2. Resumen de la principal legislación del período

Ley N° 20.518 (Suspensión de juicios de desalojo)

La ley N° 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, fundados en lo dispuesto en la llamada ley 17.253, o en el vencimiento del plazo de los contratos de arrendamientos y aparecerías rurales, incluso cuando provenga de homologación de acuerdo de partes”. 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 ley tampoco sería de aplicación cuando la causal de desalojo se fundara en el hecho de haberse subarrendado o cedido indebidamente el precio, o por abandono injustificado del mismo; ni cuando el arrendatario o el aparcerero, o su cónyuge, fueran propietarios de una unidad económica.

En los juicios de desalojo por falta de pago, el arrendatario o aparcerero podría obtener la extinción de la acción, depositando judicialmente dentro de los ciento ochenta días el importe de lo adeudado más un 35% para el pago de intereses y las costas del juicio. El Banco de la Nación Argentina daría preferencia al otorgamiento de créditos destinados a pagar dichas deudas.

Los productores que se encontrasen incluidos en el artículo 1° -que establecía la suspensión de los juicios de desalojo- debían inscribirse dentro de los noventa días en el registro del Consejo Agrario Nacional (CAN), para ser adjudicatarios de un predio que le permita la continuación de la explotación agropecuaria, caso contrario no contarían con los beneficios de la ley. Asimismo, en el momento de adjudicación del predio por parte del CAN caducarían los beneficios de esta ley, debiendo el arrendatario o aparcerero hacer entrega efectiva del inmueble desalojable en el momento en que se le otorgara la tenencia del predio adjudicado.

Por último, los arrendatarios o aparceros que hubieran podido estar comprendidos en esta ley y hubieran sido desalojados desde el 11 de marzo de 1973 hasta la fecha en que entrara en vigencia la misma, tendrían preferencia para ser adjudicatarios de una unidad económica a acordarse por el Consejo Agrario Nacional. En las mismas situaciones y a

opción del interesado, el Banco de la Nación Argentina, le otorgaría crédito para adquisición de una unidad económica.

Ley N° 20.520 (Nacionalización de los depósitos bancarios)

Esta ley, sancionada el primero de agosto de 1973 y promulgada el 16 del mismo mes, establecía que los bancos comerciales, de inversión, de desarrollo, hipotecarios, compañías financieras, sociedades de crédito para consumo, cajas de crédito y de ahorro, y cualquier otra entidad incluida en el régimen de la llamada Ley N° 18.061, debían proceder a transferir todos los depósitos al Banco Central de la República Argentina. Esta medida comprendía tanto los depósitos de terceros realizados en las entidades mencionadas como cualquier otra forma de captación de fondos del público.

Los bancos y las demás entidades financieras no podrían girar ni utilizar los depósitos y fondos sin autorización del Banco Central de la República Argentina (BCRA). Asimismo, como mandatarios legales del Banco Central, las entidades debían mantener la atención y el trato de la clientela de depósitos bajo las mismas formas y reglas que les fueran de aplicación. De esta manera, los bancos y las demás entidades financieras proseguirían atendiendo la cartera de depósitos como representantes del Banco Central de la República Argentina, con las responsabilidades y obligaciones que emergían de ese carácter.

Para la continuidad de sus operaciones de crédito e inversión financiera, a realizarse a su exclusivo riesgo, la indicada institución efectuaría adelantos en cuenta o redescontaría sus carteras, hasta el límite bajo las condiciones y garantías que aquella estableciera, en igualdad de condiciones para las entidades financieras de igual naturaleza y clasificación. De esta manera, para la realización de adelantos en cuenta o redescuento, el Banco Central de la República Argentina ponderaría diversas circunstancias: el estado del mercado monetario, la naturaleza de la entidad financiera, la obtención de los objetivos fijados en la política general de crédito, las prioridades de carácter sectorial y regional, la contribución de cada entidad en la captación de los depósitos, el grado de liquidez de cada establecimiento y el monto de las garantías existentes. Si se tratara de entidades bancarias extranjeras, se tendría especialmente en cuenta para determinar el límite y las condiciones del redescuento, la proporción en que ellas contribuyan a favorecer las relaciones financieras y comerciales con el exterior.

El Banco Central, asimismo, fijaría los tipos de interés a que se deberían ajustarse los adelantos en cuenta o redescuento, los que podrían ser diferenciales en función de las diversas circunstancias que se enumeran en el artículo anterior. Esta institución también fijaría y se haría cargo de las tasas de interés y premios que las entidades pagarían a los titulares de los depósitos.

La función de mandatario legal conferida a las entidades financieras sería remunerada por el Banco Central de la República Argentina mediante el pago de comisiones. Éstas últimas serían fijadas por el Banco Central con carácter general, pero podrían ser diferenciales por región, clase o grupos de entidades. Asimismo, el BCRA podría extender la aplicación de las disposiciones de la presente ley a las entidades que mediasen entre la oferta y la demanda pública de recursos financieros, y se encontrasen sometidas a regímenes especiales.

Ley N° 20.522 (Expropiación de bienes que integran el activo de diversas entidades financieras)

Esta ley, sancionada el 2 de agosto de 1973 y promulgada el 23 del mismo mes, declaraba de utilidad pública y sujetos a expropiación los bienes que integraban el activo de los siguientes bancos: Banco Argentino de Comercio; Banco Argentino del Atlántico Sociedad Anónima; Banco Francés del Río de la Plata; Banco Popular Argentino; sucursal en Córdoba (ex Banco Comercial e Industrial de Córdoba) del Banco de Santander Sociedad Anónima; sucursal en Rosario (ex Banco Mercantil de Rosario) del Banco de Santander Sociedad Anónima y sucursal en Bahía Blanca (ex Banco de Bahía Blanca) del First National City Bank.

El Poder Ejecutivo nacional, por intermedio del Banco Central de la República Argentina, adoptaría las medidas necesarias para asegurar la prosecución de la actividad que a la fecha de entrada en vigencia de la presente ley cumplieran las entidades cuyos bienes se expropian.

A los efectos de las indemnizaciones pertinentes se tendría en cuenta, previo inventario a cargo del Banco Central:

- I. para los bienes inmuebles y muebles, su valor de posible realización efectiva, el que podrá superar el que surja de aplicar la llamada ley 19.742 y su decreto reglamentario; y
- II. para los créditos, su valor nominal, con los castigos que resulten luego de ponderar su grado de recuperabilidad.

Para la fijación del valor de las indemnizaciones no se tendría en cuenta el valor de la empresa en marcha, el de llave, el de los nombres, insignias, emblemas o cualquier otro tipo de bien inmaterial. Del monto de la respectiva indemnización se deduciría el total de las obligaciones que tuvieran las entidades cuyos bienes se expropiasen.

Art. 4° -- El Poder Ejecutivo nacional dispondría lo necesario para que se realizase el concurso o licitación pública de los diversos activos, con el objeto de lograr la reversión a la banca oficial o a la banca comercial privada calificada como nacional, de la actividad operativa que cumplían los bancos a que se refiere esta ley. Los estados provinciales, las municipalidades o sus bancos oficiales, en igualdad de condiciones, tendrían derecho preferente para la adjudicación.

Ley N° 20.523 (Prohibición para las entidades financieras de participar en otras similares)

Esta ley, sancionada el 9 de agosto de 1973, y promulgada el 16 de agosto del mismo año, establecía la prohibición a las entidades financieras, de ser titulares de acciones o de cualquier otro tipo de participación, directa o indirecta, en el capital o dirección de otras entidades financieras de distinta clase o naturaleza.

Se exceptuaban de la indicada prohibición los bancos comerciales, los que podrían ser titulares de acciones o poseer participación en otros bancos comerciales, de inversión o hipotecarios, con el propósito de constituir una entidad común con fines complementarios a los de esas entidades participantes, siempre que mediara previa y expresa autorización del Banco Central de la República Argentina.

De esta manera, el BCRA dispondría el retiro de la autorización a las entidades financieras que por la composición de su directorio, de los grupos principales de accionistas, la estructura y composición de sus carteras, publicidad y operativa, resultaran a su criterio vinculadas (directa o indirectamente) con bancos comerciales u otras entidades financieras de distinta clase o naturaleza. Las entidades alcanzadas por esta disposición deberían cesar sus operaciones pasivas y liquidar las realizadas a sus respectivos vencimientos.

La liquidación tendría que realizarse por intermedio de la entidad financiera con la que se verificara la vinculación, con arreglo a una propuesta que el Banco Central considerara admisible, y que debía encontrarse ajustada a determinadas bases, entre las

que puede mencionarse que la entidad liquidadora debía absorber la totalidad del personal y hacerse cargo del capital, pasivo y activo de la entidad liquidada; y la liquidación debía realizarse en un plazo cierto que debería precisarse.

Ley N° 20.535 (Junta Nacional de Carnes)

La Ley N° 20.535, sancionada el 1° de septiembre de 1973, y promulgada el 2 de octubre de dicho año, refería a la política del estado hacia la producción cárnica y la reorganización de la Junta Nacional de Carnes.

La Junta tenía como misiones primordiales promover, fomentar controlar, realizar, regular y participar en la producción, almacenamiento, industrialización, transporte y comercialización de ganados y carnes y recursos vivos del agua, cunicultura y otros productos de la fauna, sus productos y subproductos, propender al mayor consumo y abaratamiento de las carnes y a la ampliación de los mercados exteriores.

A tal fin, establecía que el Poder Ejecutivo determinaría la política de carnes, incluyendo la vacuna, equina, ovina, porcina, avícola y de recursos vivos del agua, cunicultura y otros productos de la fauna, de acuerdo con principios que buscaban: evitar prácticas monopólicas que lesionaran el interés nacional; estructurar regímenes de comercialización que permitieran hacer frente adecuadamente a los monopolios de importación; alcanzar una producción cuantitativa y cualitativamente óptima; asegurar que a través de una eficiente y ágil distribución y comercialización los productos llegasen a los consumidores a precios razonables; estimular el procesamiento y la industrialización nacionales; promover la exportación en forma de lograr el más amplio acceso a los mercados exteriores, con el fin de lograr los mejores precios y asegurar la continuidad y regularidad de los abastecimientos que permita su adecuada expansión; alentar el desarrollo de las producciones locales sustitutivas de la carne vacuna; y formular y ejecutar planes tendientes a evitar las bruscas oscilaciones cíclicas y programar la producción industrialización y distribución.

La comercialización con el exterior estaría a cargo del Estado nacional, con carácter competitivo o exclusivo. El Estado nacional podrá actuar también competitivamente en el mercado interno, efectuando toda clase de operaciones comerciales referidas a la producción, almacenamiento, industrialización, transporte y comercialización de la

producción para propender al abastecimiento, consumo y abaratamiento de todos los tipos de carnes del país.

El Poder Ejecutivo sería el encargado de determinar los rubros cuya comercialización externa quedaría a cargo del Estado Nacional, el tipo y las modalidades de las operaciones que se realizarían bajo ese régimen, así como las entidades públicas o privadas de capital nacional que las efectuarían.

De manera similar a la Junta Nacional de Granos, funcionaría como una entidad autárquica, integrada por un Presidente, un vicepresidente y dos vocales designados por el Ministerio de Economía más otros tres vocales en representación del sector laboral y empresario: uno por la Federación Gremial del Personal de la Industria de la Carne y sus derivados; uno por la Asociación Gremial del Personal del Frigorífico y Mercado Nacional de Hacienda y uno por la Confederación General Económica.

Ley N° 20.538 (Impuesto a la renta normal potencial de la tierra)

Esta ley, sancionada el 11 de septiembre de 1973 y promulgada el 27 del mismo mes, establecía que a partir del 1° de enero de 1975 (o antes, una vez cumplidas las etapas generales de relevamiento catastral e individual de empadronamiento), se establecería un impuesto a la renta potencial normal de las explotaciones agropecuarias.

Se consideraba explotación agropecuaria a toda tierra con aptitud para esos fines, cualquiera sea su afectación y aun cuando permaneciera inexplorada, considerándose titular de su renta a quien tuviera el uso y gozara de aquélla. Por su parte, se consideraba renta neta de las explotaciones agropecuarias la renta neta potencial normal por unidad de superficie multiplicada por la superficie total del predio o de los predios utilizables en cada explotación, según las normas del relevamiento catastral agrario.

El Ministerio de Economía dispondría el relevamiento y la registración catastral de todas las tierras con aptitud para la explotación agropecuaria y determinaría la renta potencial normal de cada explotación. La misma se tomaría en conformidad con determinadas normas y procedimientos, que incluían: la determinación de las zonas de características ecológico-económicas uniformes en que se agrupan las tierras agrarias del país; la confección para cada una de estas zonas de una tabla general de las características y aptitudes de las tierras agrarias, atribuyendo coeficientes a las diferentes características a los fines de la clasificación de las tierras, respecto de una

tierra ideal de características óptimas; el relevamiento de las aptitudes y características de tierras elegidas como muestras significativas por cada zona; la determinación de los cultivos o explotaciones significativos de cada zona, así como la superficie que representaba una unidad económica de explotación para cada zona y para cada rubro de producción dentro de la misma; la determinación anual de la producción física media de los diez años anteriores para cada unidad económica de explotación y para cada rubro de explotación significativo en la zona; la determinación de los costos normales de explotación de la unidad económica, como amortizaciones de las instalaciones, de los bienes del activo fijo, los intereses de la financiación promedio del proceso productivo, los gastos de producción y comercialización, las coberturas de riesgos, etc. .

Con tales elementos, se determinaría la renta neta potencial por cada unidad económica de explotación y cada rubro de producción multiplicando la producción del respectivo año. La renta media potencial unitaria, en tanto, se obtendría dividiendo el resultado obtenido según el punto anterior por la superficie de la unidad económica de explotación. Asimismo, se determinaría la renta media potencial unitaria de cada zona promediando la de cada rubro de producción, de acuerdo con el punto anterior, ponderadas según las superficies utilizables en la zona para cada rubro de producción.

Por otro lado, los titulares de derecho sobre o con relación a tierras agrarias, ya sean propietarios, usufructuarios, herederos, arrendatarios o apareceros, poseedores, etc., debían presentar una declaración jurada. Esta debía contener los datos de identificación del declarante y del arrendatario o aparcerero, en su caso; los datos de individualización y ubicación de las tierras de su propiedad o sujetas a su explotación y sus características, clasificadas según la tabla de coeficientes que establezca la secretaría que a tal efecto designe el Ministerio de Economía, respecto de la tierra óptima ideal de la zona; y la determinación de la renta neta potencial, la que obtendrían multiplicando la renta media por hectárea de la tierra óptima ideal de la zona por los coeficientes de cada fracción de características uniformes de la tierra del declarante y el producto por sus correspondientes superficies. Las rentas netas de cada fracción así determinadas se sumarían, obteniéndose la renta neta total de cada explotación agropecuaria.

Quedaban excluidos del régimen los predios o fracciones de predios que estuvieran: ubicados en zonas boscosas o donde se realizara exclusivamente explotación forestal y los destinados a forestación con fines de ulterior explotación industrial; los que fueran utilizados únicamente como soportes de instalaciones productivas; los que siendo áridos

o anegados hayan sido recuperados y destinados a producción agropecuaria en forma permanente(excepción del gravamen por un período de 10 años); los comprendidos dentro de los límites urbanos; los que formaran extensiones a urbanizar; los destinados en forma efectiva y permanente a establecimientos fabriles, instalaciones o depósitos de plantas industriales o comerciales; los afectados a la explotación de salinas, canteras y otros yacimientos de minerales o rocas; los concedidos para fines exclusivos de cateo y los que el relevamiento catastral agrario a realizar determinara que carecían de aptitud para la explotación agropecuaria. La resolución definitiva que determinase la renta neta potencial de una explotación agropecuaria tendría eficacia de cosa juzgada y sería notificada a la Dirección General Impositiva a los fines de la determinación de la obligación impositiva.

Asimismo, a partir del 1 de enero de 1974 y hasta el 31 de diciembre de 1974, se establecería un impuesto nacional de emergencia sobre las tierras libres de mejoras, el cual podría computarse como pago a cuenta del impuesto a los réditos en la forma y condiciones que determinaba esta ley.

Ley N° 20.543 (Arrendamientos y aparcerías rurales)

Esta ley, sancionada el 29 de octubre de 1973, establecía determinados beneficios para los arrendatarios y apareceros que adquirieran un predio cuya superficie constituya como mínimo una unidad económica agraria y no supere a dos de ellas.

Para el acceso a tales beneficios, los arrendatarios y aparceros debían acreditar ser personas físicas; no ser propietarios (ni ellos ni sus cónyuges) de una unidad económica; tener una antigüedad mínima de cinco años como arrendatarios o aparceros cumplidos ininterrumpidamente, o de diez años alternados a la fecha de operación de la compraventa (dicho plazo se reducía a tres años cuando esta última se refiriese al campo que ocupaban); poseer el capital mínimo de explotación necesario para la empresa que se propusieran establecer en el predio adquirido, o en su defecto demostrar idoneidad suficiente para recibir ayuda crediticia (de acuerdo a las líneas de crédito de las instituciones bancarias correspondientes).

Entre los beneficios establecidos por dicha ley se encontraban: créditos de instituciones financieras oficiales, mixtas o privadas hasta el 80% del precio convenido o del valor de tasación del predio si éste fuera menor; exención del impuesto a los réditos sobre los

beneficios que se originaran en la explotación del predio objeto de la compraventa por el término de cinco años; y exención de impuestos de sellos correspondientes a la operación realizada.

La ley estipulaba, asimismo, que gozarían de estos beneficios tanto los ascendientes, descendientes, cónyuge y colaterales de los arrendatarios y aparceros que hayan colaborado en la explotación realizada por los mismos; como también los egresados de las facultades de agronomía y veterinaria dependientes de las universidades nacionales, de escuelas de agricultura y ganadería de la Nación o provincias o de otros establecimientos de orientación agraria que capacitaran para el trabajo especializado.

Como se señala en el Boletín Semanal del Ministerio de Economía, N° 1 de 1973, el objetivo de la nueva ley era contener el éxodo campesino y afianzar la familia rural, mediante el acceso a la propiedad de la tierra que la misma ocupaba y trabajaba, de acuerdo con la política inspirada en las “Coincidencias Programáticas del Plenario de Organizaciones Sociales y Partidos Políticos.

Ley N° 20.545 (Defensa del Trabajo y la Producción Nacional)

La Ley N° 20.545 de Defensa del Trabajo y la Producción Nacional, publicada en el Boletín Oficial el 22 de noviembre de 1973, buscaba favorecer el desenvolvimiento de las empresas de capital nacional; propender al autoabastecimiento en aquellas ramas o sectores considerados 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, con el objetivo de quebrar la crisis crónica del sector externo.

Dicha ley sostenía que, para la adecuada regulación del comercio exterior, el Poder Ejecutivo nacional debía estar facultado para confeccionar las nomenclaturas arancelarias de importación y exportación con el objeto de adecuar una legislación uniforme internacional a las necesidades del país: A tal fin, se establecía la modificación general de la Nomenclatura Arancelaria y de Derechos de Importación (NADI) y la Nomenclatura Arancelaria y de Derechos de Exportación (NADE).

Entre los principales instrumentos se encontraba la fijación de los derechos de importación y exportación conducentes a la protección de la producción nacional. De

esta manera, la modificación general de la NADI y la NADE incluía 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 especialmente 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. Cuando debieran establecerse restricciones cuantitativas a las importación o exportación, el Poder Ejecutivo se encontraría facultado para asignar contingentes o cupos máximos para cada rama o sector industrial teniendo en cuenta la prioridades que se establecieran, los requerimientos de dichas ramas o sectores y la cobertura oligo o monopólica, de capital nacional o externo de los mismos.

También se disponía la inclusión en la NADI de los precios oficiales mínimos de importación²⁷⁶ aplicables en correspondencia con la respectiva posición arancelaria (teniendo en consideración la situación del sector o rama industrial a abastecer, su relación con el contexto socioeconómico del país, la existencia de producción nacional sustitutiva o competitiva y la cobertura oligo o monopólica, de capital nacional o externo, de dicho sector o rama); así como la inclusión en la NADE de los precios índices FOB de exportación, fijos o mínimos, para bienes de exportación no prohibida que los tuvieran asignados o a los cuales se les asignasen, y de los reintegros, reembolsos y drawback de aquellos bienes cuya exportación se encontrase promocionada o se promocionara de tal modo. Asimismo, los precios, índices FOB de exportación, fijos o mínimos, se fijarían teniendo en cuenta las condiciones vigentes en los mercados externos destinatarios de las exportaciones.

²⁷⁶ Para la fijación de precios oficiales CIF mínimos de importación, se consideraría: el precio de mercado interno de otros países productores o exportadores, adicionando lo que correspondiera por tasas, derechos, seguro y flete hasta puerto argentino; la cotización internacional del producto, y el precio determinado a partir del costo de los factores de producción para el bien de que se tratase o sus similares.

Otro elemento fundamental que establecía dicha ley consistía en 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.

La aplicación de la ley se haría con la participación, en cada nivel jerárquico, de comisiones asesoras que durarían dos años en sus funciones y que estarían integradas en un tercio por representantes de las reparticiones oficiales competentes, en un tercio por representantes de las entidades centrales de las empresas industriales de capital nacional y en otro tercio por representantes de la Confederación General del Trabajo.

Ley N° 20.557 (Inversiones Extranjeras)

La Ley N° 20.557, sancionada el 7 de noviembre de 1973 y reglamentada a través del Decreto N° 413/1974, buscaba reglamentar la radicación de capital extranjero para el mejor empleo de los recursos humanos y naturales del país, restringiendo las inversiones que por sus características no resultase conveniente alentar, y estipulando las condiciones para repatriar los capitales ya radicados. Consideraba como empresas extranjeras a aquellas cuyo capital nacional fuera inferior al 51 por ciento; empresas mixtas a las que dicho porcentaje fuera del 51 al 80 por ciento; y nacionales a las que poseyeran más del 80 por ciento de capital nacional. Contemplaba asimismo la paulatina incorporación de capitales nacionales a las empresas extranjeras, la cual sería determinada por los contratos que se celebrasen.

Esta ley tenía por objeto regir la radicación de capitales extranjeros en el país en lo concerniente a:

a) radicaciones directas del capital extranjero: en divisas que se transfirieran para su inversión en los sectores que determinase el Poder Ejecutivo; en bienes nuevos de capital y sus repuestos; en créditos externos en divisas que se capitalizasen; en utilidades provenientes de inversiones extranjeras en condiciones de ser remesadas al exterior; y en títulos de la deuda externa nacional, cuando así lo aprobara la autoridad de aplicación;

b) los créditos que obligasen como deudores a personas domiciliadas en el país con acreedores domiciliados en el exterior, de los que surgiesen o pudiesen surgir derechos u obligaciones a transferir valores al exterior en concepto de amortización de capital o de pago de intereses;

c) contratos o convenios entre personas físicas o jurídicas domiciliadas en el país y acreedores domiciliados en el exterior, de los cuales pudieran surgir derechos u obligaciones a transferir valores al exterior, exceptuándose los contratos de uso de tecnología, transporte y seguros.

Establecía, también, que en ningún caso podría otorgarse a inversores extranjeros tratamiento más favorable que a los inversores nacionales. El alcance de dicha ley, incluía, asimismo, radicaciones de capital extranjero anteriores a la sanción de la misma, las cuales en determinados casos podrían ser intervenidas por la autoridad de aplicación, la que determinaría la procedencia y conveniencia de su nacionalización o expropiación por el Congreso de la Nación.

La ley establecía que los inversores extranjeros que desearan radicar capital extranjero en el país tenían que solicitar previamente autorización a la autoridad de aplicación; al tiempo que los contratos de radicación deberían atender determinados requisitos, entre los que se encontraban:

-que la radicación se efectuara en las actividades y zonas geográficas determinadas prioritariamente por el Poder Ejecutivo;

-que contribuyera a un mejor empleo de los recursos humanos y naturales del país;

-que adoptara los recaudos necesarios para impedir la contaminación ambiental;

-que los bienes o servicios a producir posibilitaran una sustitución de importaciones o fueran objeto de exportaciones a través de un compromiso expreso, debiendo dejar un beneficio neto para el país en cuanto al balance de divisas de la radicación;

-que incorporase la tecnología necesaria para los objetivos socio-económicos del país;

-que emplease personal directivo, científico, técnico y administrativo de nacionalidad argentina;

-que no significase el desplazamiento actual o futuro del mercado de empresas de capital nacional;

-que no requiriese una captación de ahorro interno superior a los límites que se establecieran en virtud de esta ley.

La ley sostenía, asimismo, que no serían autorizadas nuevas radicaciones que estuvieran sujetas a limitaciones de sus posibilidades de exportar, que sustrajeran los posibles conflictos a la jurisdicción de los tribunales argentinos; o que tuvieran por objeto la adquisición de acciones, cuotas o participaciones sociales de cualquier tipo y fondos de comercio existentes en el país y pertenecientes a empresas de capital nacional (salvo en el caso de quiebra).

Tampoco serían consentidas aquellas nuevas radicaciones que se destinaran a actividades relacionadas con la defensa y seguridad nacional; servicios públicos, seguros y banca comercial y actividades financieras; publicidad, radioemisoras y estaciones de televisión, diarios, revistas y otros medios de comunicación masiva; servicios de comercialización interna de productos de cualquier índole; actividades que por la ley estuvieran reservadas a empresas estatales o de capital nacional; actividades agrícola-ganaderas y forestales (salvo que incorporasen nueva tecnología de especial interés).

Asimismo, la autoridad de aplicación le otorgaría prioridad a las radicaciones que contemplaran el empleo de mano de obra nacional desocupada contribuyendo a su instrucción; aplicaran tecnología creada o a desarrollar en el país; utilizaran materias primas, productos intermedios y bienes de capital de producción nacional; contribuyeran a la descentralización geográfica de las actividades económicas, se obligaran a una reinversión de utilidades, etc.

Se establecía también que la autoridad de aplicación fijaría en cada contrato un límite máximo al endeudamiento del inversor extranjero, al tiempo que el mismo debía limitarse exclusivamente al crédito interno de corto plazo en las condiciones que, para cada sector, se determinase, salvo los regímenes financieros de promoción de carácter especial que el Banco Central de la República Argentina declarase también aplicable a las empresas comprendidas en esta ley. Se establecían también condicionamientos para la adquisición de créditos externos.

El monto remesable al exterior por parte de las empresas extranjeras no podría ser superior al 12,5%, o el que excediera en cuatro puntos de la del interés que se pagase, en bancos de primera línea, para la moneda en que estuviera registrado el capital

repatriable por depósitos a plazo fijo de ciento ochenta (180) días como máximo, considerándose para determinar el tope la tasa superior resultante de ambos supuestos. La transferencia de utilidades no podría efectuarse con fondos provenientes de créditos externos o internos y sólo se haría con recursos líquidos propios, salvo autorización expresa de la autoridad de aplicación.

Ley N° 20.558 (Corporación de Empresas Nacionales)

Dicha ley, sancionada el 7 de noviembre de 1973 creaba, en jurisdicción del Ministerio de Economía, la Corporación de Empresas Nacionales, la que estaría domiciliada en la Ciudad de Buenos Aires, sin perjuicio de las agencias, sucursales, establecimientos o cualquier especie de representaciones que podría instalar dentro o fuera del país.

Esta Corporación tendría por objeto ejercer la conducción superior, al servicio de los objetivos nacionales, de todas las empresas en las cuales el Estado tuviera propiedad absoluta, mayoría de capital accionario y administrase o controlase por aplicación de regímenes legales vigentes o que fueran establecidos, así como también promover por razones de interés público, el desarrollo de nuevas actividades económicas.

La Corporación tendría carácter de entidad descentralizada, capacidad de derecho público y privado y su patrimonio estaría integrado por el aporte del Tesoro Nacional, los bienes que se le transfiera, el producido de sus operaciones, las contribuciones que el Poder Ejecutivo les fijara a las empresas incorporadas, subsidios, donaciones y cualquier otro recurso que se le destinase. Estaría facultada para realizar todo tipo de actos, contratos y operaciones que se relacionaran directa o indirectamente con su objeto.

En tal contexto, tendría la capacidad de adquirir toda especie de derechos y contraer cualquier tipo de obligaciones; propiciar la emisión de bonos para el cumplimiento de los objetivos propuestos, que estarían exentos de toda tasa o impuestos vigentes o a crearse; administrar los recursos tributarios y los aportes del Tesoro Nacional afectados a los planes de explotación o de inversión de las empresas incorporadas; proponer al Poder Ejecutivo sus estatutos, los que contemplarían los regímenes de contrataciones, financiero, patrimonial, contable y de control, así como también su estructura orgánica; nombrar, promover y remover a su personal y proponer su propio estatuto y escalafón;

someter a la aprobación del Poder Ejecutivo su plan de acción y presupuesto; y dictar sus reglamentos internos.

En cuanto a la conducción y supervisión de empresas, la CEN tendría la capacidad de orientar la acción y ejercer la supervisión sobre la gestión de las empresas que se incorporasen; aprobar la asociación de empresas y sociedades del Estado en negocios comunes, constituyendo, si fuera necesario, fondos especiales de financiación; centralizar la gestión financiera externa de las empresas incorporadas; proponer al Poder Ejecutivo la designación de las autoridades superiores de los órganos unipersonales o colegiados de las Empresas del Estado y nombrar a las personas en representación del capital accionario del Estado en las asambleas ordinarias y extraordinarias; y propiciar ante el Poder Ejecutivo la creación de empresas y la asociación, fusión o extinción de las empresas a que se refería dicha ley.

En cuanto a la participación en empresas privadas, la Corporación tendría el poder de designar las personas que representarían el capital accionario que tuviera en las asambleas ordinarias y extraordinarias; supervisar la gestión de los directores que representen al Estado en las sociedades que éste integrase; establecer directivas generales para que, a través de la participación estatal en el directorio de empresas comerciales o industriales, se procurara el cumplimiento de normas o criterios no obligatorios para el sector privado pero que resultaran de interés público (como las establecidas en la Ley N° 18.875 de compra nacional), su adecuación a los planes económicos generales, política de financiamiento externo y otras disposiciones semejantes.

De esta manera, quedaban sujetas a la conducción superior de la Corporación las empresas que se enumeraban en el anexo de la ley, entre las que se encontraban Yacimientos Petrolíferos Fiscales; Agua y Energía Eléctrica; Yacimientos Carboníferos Fiscales; Gas del Estado; Flota Fluvial del Estado Argentino; Ferrocarriles Argentinos; Aerolíneas Argentinas; Subterráneos de Buenos Aires; Empresa Nacional de Telecomunicaciones; Empresa Nacional de Correos y Telégrafos; Administración General de Puertos; Obras Sanitarias de la Nación; Seguro Aeronáutico; Comercial Inmobiliaria Financiera; Empresa Nacional; Instituto Nacional de Reaseguros; y Yacimientos Mineros de Agua de Dionisio.

Las empresas cuyo capital o control correspondiese a la Corporación, conservarían su individualidad jurídica y empresaria, sin perjuicio de las normas que se establecían en

esta ley y se propendería a la continuidad de su acción mediante su conducción superior, estable y eficiente.

Las empresas incorporadas que por su organización como sociedades anónimas y mixtas debían someterse a consideración de sus asambleas su memoria, balance y cuentas de ganancias y pérdidas, deberían elevar con anterioridad, tales documentos a la Corporación, en el tiempo y forma en la que se estableciera. También tenían que elevar en la misma forma, sus planes de acción y presupuestos que deberían ser aprobados por asamblea extraordinaria.

De acuerdo a dicha ley la CEN también establecería, ajustándose a las directivas que impartiera el Poder Ejecutivo, las pautas y medidas que regirían para las empresas, sobre cuya base debían elaborarse los planes de acción y presupuesto económico-financiero. Dichas pautas tendrían en consideración la política de precios y tarifas, procurando el bienestar de la comunidad²⁷⁷; el nivel de inversiones compatibles con el planeamiento global y sectorial, especificándose las áreas, programas y proyectos prioritarios a atender por la empresa; la participación de las empresas en la captación del ahorro interno; la política de endeudamiento externo y cupo de uso de divisas; la fijación de los montos de contribución o aportes del Tesoro Nacional, incluidos en el presupuesto general de la Administración Nacional, orientados a programas, proyectos específicos y a compensar tarifas o servicios no económicos, pero de interés general; la determinación de las alícuotas de los ingresos que fueran afectados a programas de investigación y desarrollo científico y técnico; y la enumeración de las orientaciones generales económicas y sociales que el Poder Ejecutivo estableciera.

Asimismo, se establecerían los plazos en los cuales las empresas del Estado debían presentar los presupuestos y planes de acción a la aprobación de la Corporación y la ulterior elevación de éstos al Poder Ejecutivo, así como también los procedimientos a seguir en casos de no aprobación en término o de rechazo total o parcial.

La dirección y administración de la Corporación estaría a cargo de un directorio designado por el Poder Ejecutivo e integrado por un presidente, un vicepresidente y un

²⁷⁷ Cuando los precios y tarifas no se determinasen en función del costo para proteger o fomentar sectores socioeconómicos, regiones, productos o servicios se establecería el monto necesario a compensar en cada caso.

número de vocales no menor de ocho ni mayor de quince, de acuerdo con lo que se determinase en los estatutos. El mandato del vicepresidente y los directores sería de cuatro años, pudiendo ser reelegidos. La fiscalización de la Corporación, en tanto, sería desempeñada por un síndico designado por el Tribunal de Cuentas de la Nación.

El presidente de la Corporación de Empresas Nacionales sería el Ministro de Economía o el secretario o subsecretario del área. El vicepresidente sería designado con acuerdo del Senado de la Nación, al tiempo que un director sería designado a propuesta de la Confederación General Económica. Dentro del directorio podrían existir comités ejecutivos, según áreas de competencia, que tendrán a su cargo las funciones que se les delegasen.

Ley N° 20.560 (Promoción Industrial)

Durante el tercer gobierno peronista se creó un régimen de promoción industrial para el establecimiento de nuevas actividades industriales, la expansión, perfeccionamiento y modernización de las ya existentes, el estímulo de la descentralización geográfica, el desarrollo nacional de la tecnología y la consolidación de la industria de propiedad nacional. Este sistema estaba constituido por la ley, su reglamentación general y los decretos regionales, sectoriales y especiales. Tenían prioridad para el otorgamiento de los beneficios de esta ley las empresas que en su gestión y propiedad, adoptasen formas de participación de sus técnicos empleados y obreros.

Esta ley tenía como objetivo la adopción de medidas de política económica orientadas, en base a un criterio selectivo, a otorgar apoyo estatal a aquellas unidades productivas que las necesidades del país determinaran como prioritarias.

Entre los propósitos explícitos fundamentales de dicha ley, se encontraban propender a la independencia científica, tecnológica y económica del país; lograr una elevada tasa de crecimiento de la producción industrial; alcanzar niveles adecuados de tecnologías modernas en todas las ramas industriales; armonizar los objetivos de la promoción industrial con las necesidades socioeconómicas de la población; estimular los sectores industriales que pudieran contribuir a la sustitución de importaciones y desarrollar exportaciones manufactureras; mejorar la estructura de costos de la industria existente; estimular la realización de la investigación básica y aplicada; asegurar el desarrollo de las industrias necesarias para la defensa nacional; apoyar la expansión y

fortalecimientos de las pymes, crear las condiciones para favorecer la inversión y capitalización industrial, etc.

En términos regionales, se buscaba lograr la descentralización geográfica de las actividades industriales, encauzando las nuevas inversiones, estimulando el traslado de las existentes y promoviendo la concurrencia industrial, principalmente de las básicas, hacia las áreas de desarrollo. Se buscaba establecer escalas progresivas de estímulo en función de la distancia y de la importancia relativa de la región o sector a promover.

Entre las principales medidas de promoción, se encontraban los aportes directos del Estado mediante “certificados de promoción industrial”. Podrán ser utilizados por sus tenedores para el pago del impuesto a los réditos y del impuesto a las ventas, no pudiendo cancelarse con estos certificados deudas fiscales en curso de ejecución o ejecutadas. Los certificados en poder del beneficiario caducarán automáticamente a los diez años de la fecha de su emisión.

Otros instrumentos que se detallaban en dicha ley eran:

- la participación del Estado en el capital de las empresas promocionales;
- la concesión de créditos de mediano y largo plazo con tasas de interés y condiciones preferenciales, comprometiendo el aval del Estado en los casos en que fuere necesario;
- avales para la obtención de créditos del exterior destinados a la adquisición de bienes de capital que no podían producirse en el país ni sustituirse por otros producidos en el mismo;
- exención, reducción, suspensión, desgravación y diferimiento de tributos por períodos determinados con una duración de hasta diez años;
- facilidades para el aprovisionamiento de materias primas, prestación de servicios y compra y/o locación de bienes del dominio del Estado; precios y tarifas de fomento e inversión en obras de infraestructura por parte del Estado;
- otorgamiento de subsidios para compensar sobrecostos en localización;
- asistencia tecnológica aplicada a la actividad respectiva;
- exención y/o reducción de derechos de importación de bienes de capital cuando no se fabricasen localmente o cuando no cumplieren condiciones de calidad y/o plazos de entrega razonables.

A los efectos de determinar o adecuar las medidas promocionales que autorizaba esta ley, los regímenes de promoción clasificarían a los sectores industriales según las categorías y prioridades que se establecieran por decreto del Poder Ejecutivo. Asimismo, prohibía la instalación de nuevas actividades industriales en la Capital Federal.

Podían ser beneficiarias de los regímenes de promoción exclusivamente las empresas de capital nacional que desarrollasen o propusiesen desarrollar actividades industriales o que necesitasen de la industrialización como complemento. Los titulares de las empresas podrían ser: personas físicas domiciliadas en el país; o personas jurídicas de derecho privado o público, constituidas en el país conforme a sus leyes, que tuvieran domicilio legal y asiento principal de sus actividades en territorio nacional.

Asimismo, se asignaba carácter de empresa de capital nacional a la que:

-de acuerdo con la definición establecida en la ley de inversiones extranjeras, encuadrarse dentro de las categorías de empresas con participación de capital nacional y extranjero, y empresas de capital nacional;

-en el caso de sociedades de capital, implicaba que la mayoría decisoria de sus acciones, aportes, cuotas o partes de capital con derecho a voto fueran también propiedad de personas domiciliadas en el país;

-que el ochenta por ciento (80 %) de sus directivos y el noventa por ciento (90 %) de sus profesionales técnicos y/o ejecutivos fueran argentinos, domiciliados legalmente en el país y estén habilitados para ejercer su profesión;

-que no existiesen disposiciones estatutarias o contractuales que obligasen a los que han aportado el capital social a repatriar capital, intereses o dividendos al extranjero;

-que estuviera efectivamente radicada en el país conforme al principio de la realidad económica que estableciera la autoridad de aplicación, teniendo en cuenta que su nacionalidad se reflejara en la conducción y orientación económica, financiera, comercial, tecnológica y administrativa;

-que no tuviera vínculos de dependencia respecto a entidades públicas o privadas del exterior.

Ley N° 20.568 (Corporación para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa)

La Ley N° 20.568, promulgada por el Poder Ejecutivo Nacional mediante el Decreto N° 720 del 17 de diciembre de 1973, publicado en el Boletín Oficial el día 21 del mismo mes, buscaba impulsar la expansión de la pequeña y mediana empresa especialmente en el interior del país, y su incorporación al proceso de transformación y cambio que el gobierno se proponía; teniendo por objeto “la consolidación y el desarrollo técnico, económico, financiero, comercial y de gestión de las pequeñas y medianas empresas en los sectores industrial, minero, agroindustrial, comercial, de servicios y toda otra actividad productiva o de intermediación”.

Esta corporación tenía un carácter descentralizado, y poseía la capacidad de derecho público y privado, pudiendo realizar todo tipo de actos, contratos y operaciones que se relacionaran especialmente con su objeto.

Asimismo, la misma detentaba la capacidad de trazar y ejecutar planes de acción en lo referente al mejoramiento de la eficiencia técnica; equipamiento y desarrollo tecnológico; investigaciones de mercado y de factibilidad; programas que posibilitasen el acceso a sistema de financiación o promoción²⁷⁸, promoción y organización de operaciones productivas, financieras y comerciales; fiscalización del cumplimiento de los programas aprobados, etc.

La Dirección y Administración de la Corporación, por su parte, estaría a cargo de un directorio designado por el Poder Ejecutivo e integrado por un presidente y diez directores. Mientras ocho directores estarían en representación de cada una de las regiones geo-económicas del país; los dos restantes serían propuestos, cada uno, por la Confederación General Económica y por la Confederación General del Trabajo (expresando la alianza entre el gobierno con la CGT y la CGE).

El Decreto N° 318/74, mediante el cual se aprobaba el estatuto de dicha corporación, sostenía que el ámbito de acción serían las empresas que por su tamaño relativo y sus características carecieran individualmente de significación económica en sus ramas de

²⁷⁸ Al respecto, en el art. 41 del Estatuto se sostenía que la COPYME realizaría los estudios necesarios y le propondría al Ministerio de Economía el establecimiento de líneas de crédito, a ser utilizadas a través del sistema financiero interno y externo, que cubrieran las necesidades de las pymes, como así también líneas particulares a aplicarse en programas específicos de la corporación.

actividad; y aquellas que cumplieran un papel fundamental en la consolidación de los valores nacionales de la economía.

El Estatuto, por su parte, sostenía que la Corporación debía propender a la coordinación de las actividades de los organismos del Estado en su área específica y proponer a las entidades públicas las tareas surgidas de los planes de acción; establecer programas de estudio acción y promoción que permitieran a las empresas acceder individualmente, en grupos y sectorialmente a las facilidades que les fuera menester y que fuera propósito del Estado poner a su disposición; propender al establecimiento de medidas efectivas tendientes al acceso de las pymes a las prestaciones financieras, tecnológicas, de comercialización y de recursos humanos que requiriesen; y concurrir con apoyo directo y específico a las acciones que grupos y sectores de empresas impulsaran a favor del bienestar social y económico general.

Esta corporación tendría, de acuerdo con su estatuto, tres modalidades principales de acción, consistentes en la creación de estructuras aptas para brindar a los empresarios la asistencia individual que fuera requerida; la prestación de ayuda directa a empresas que requirieran grupalmente de apoyo y asistencia para un proyecto de desarrollo en común; y el fomento a cambios que permitieran perfeccionar estructurales legales vinculadas con aspectos tecnológicos, financieros, de gestión, comercialización o de cualquier otro tipo que hicieran a la actividad en el sector.

La Corporación tendría plena capacidad para realizar toda clase de actos jurídicos y operaciones para el cumplimiento de su objeto. La misma estaría facultada para contraer obligaciones y celebrar toda clase de contratos; constituir sociedades o formar parte de cualquier persona jurídica; adquirir, arrendar y enajenar bienes muebles e inmuebles, y constituir, modificar, transferir o extinguir toda clase de derechos reales sobre ellos; realizar operaciones con entidades financieras, bancarias o de crédito; hacer pagos y compensaciones, exportar, importar, distribuir y producir por cuenta propia o de terceros cualquier clase de frutos, productos o servicios etc.

En el boletín semanal del Ministerio de Economía N° 9 de fines de 1973, asimismo, se sostenía que la COPYME mantendría una constante vinculación con los sectores empresarios organizados y los sectores laborales involucrados. Esta vinculación se manifestaría a nivel nacional y regional y sería especialmente operativa con los sectores que participaran de cada proyecto de la COPYME.

Asimismo, merecería especial consideración que las PYMEs fueran de capital nacional, que ocuparan mano de obra intensiva, que tendieran al abastecimiento normal y a bajo costo de bienes y servicios tales como alimentación, indumentaria, educación, salud y vivienda.; que contribuyeran al desarrollo regional, y que se desarrollaran tecnologías nacionales.

Ley N° 20.573 (Junta Nacional de Granos)

La ley de comercialización de granos y otros productos agrícolas, sancionada el 28 de noviembre de 1973 y promulgada el 13 de diciembre del mismo año, establecía que la comercialización de la producción nacional de granos y otros productos agrícolas y sus productos y subproductos de la industrialización primaria, estaría a cargo del Estado Nacional, cuando el Poder Ejecutivo lo dispusiera, con carácter exclusivo y excluyente a través de la Junta Nacional de Granos.

De esta manera, la Junta se convertiría en el órgano encargado de ejecutar la política que el gobierno dictara en materia de granos, funcionando como una entidad autárquica, integrada por siete miembros nombrados por el Poder Ejecutivo con acuerdo del Senado. Mientras el Presidente, el Vicepresidente y dos vocales serían designados a propuesta del Ministerio de Economía; los otros tres vocales representarían al sector laboral, al sector empresario y al sector de los productores (siendo designados a propuesta de la CGT, la CGE y de las cooperativas de productores, respectivamente, y por intermedio del Ministerio de Economía). De esta manera, las entidades más poderosas del agro, como la SRA y CARBAP, quedaban afuera del control de las decisiones con respecto a la temática.

Los productos y subproductos comprendidos por esta medida serían determinados por el Poder Ejecutivo, sin que pudieran quedar excluidos los granos de mayor significación en el mercado interno o externo. Las actividades las podría cumplir por sí misma o a través de cooperativas de productores agrarios o empresas de capital nacional. Cuando se tratase de la comercialización externa, las empresas privadas de capital nacional deberían ser, además, exclusivamente vendedoras.

En los aspectos que no fueran incluidos en el régimen de intervención exclusiva, la Junta podría actuar en actividad competitiva en el mercado tanto interno como externo, ejerciendo toda clase de operaciones comerciales referidas a la producción nacional de

granos y otros productos agrícolas y sus productos y subproductos de la industrialización primaria; para propender a su abastecimiento, consumo y abaratamiento y al cumplimiento de convenios internacionales, a la ampliación de las exportaciones y diversificación de mercados, y a la defensa de los precios.

Ley N° 20.615 (Asociaciones profesionales)

Esta ley, sancionada el 29 de noviembre de 1973, tenía por objeto regular las asociaciones que tuvieran por objeto la defensa de los intereses profesionales de los trabajadores. Se consideraban asociaciones profesionales de trabajadores a aquellas que éstos constituyeran en carácter permanente para la defensa de sus intereses profesionales y que encuadrasen en alguno de los siguientes tipos de organización: a) los constituidos por trabajadores que se desempeñasen en una misma actividad o en actividades que revistan carácter de afines por comunidad de intereses; y b) los que agrupasen a trabajadores del mismo oficio, profesión o categoría, aunque se desempeñasen en actividades distintas.

El mandato de los miembros que ocuparan cargos directivos no podría exceder de cuatro años, pudiendo ser reelectos. De esta manera, se duplicaba el término del mandato de las máximas conducciones sindicales (la duración de los cargos electivos en la anterior ley —N° 14.455— era de dos años).

Las asambleas o congresos ordinarios deberían realizarse dentro de los períodos que determinasen los respectivos estatutos, los que en ningún caso podrían fijar plazos mayores de dos años.

La asociación profesional de trabajadores más representativa de la actividad de que se tratase tendría derecho a gozar de personería gremial, siempre que sus estatutos se ajustasen a las disposiciones contenidas en la presente ley; poseyera el mayor número de afiliados y que ese número le asignase capacidad suficiente para representar la actividad o la categoría en la zona en que se circunscribía su actuación; y tuviera una antigüedad mayor de seis meses en el ejercicio de su actuación gremial.

En caso de que existiera una asociación profesional de trabajadores con personería gremial, sólo podría concederse igual personería a otra asociación, para actuar en la misma zona y actividad, en tanto que la cantidad de afiliados cotizantes de la peticionante, durante un período mínimo y continuado de seis meses anteriores a su

presentación, fuese considerablemente superior a la de la asociación con personería preexistente. En este caso, cuando se otorgase a un sindicato personería gremial, el sindicato que con anterioridad la había adquirido la perdería. Para resolver sobre la retención de la personería gremial del sindicato superado en el número de afiliados, sería tenido en cuenta su grado de representatividad, su actuación gremial y el consentimiento de la entidad a la cual se le otorgará la personería.

Asimismo, establecía que sólo podría otorgarse personería a un sindicato de empresa, establecimiento o explotación cuando no existiese en la respectiva actividad una asociación profesional de primer grado, unión, o de segundo grado, con personería gremial.

Los trabajadores que ocupasen cargos electivos o representativos en asociaciones profesionales de trabajadores con personería gremial, gozarían de estabilidad en sus empleos por todo el tiempo que durase su mandato y un año más, contado a partir de la cesación en sus funciones, cualquiera sea la causa del cese. A estos efectos se entendería por tiempo de duración del mandato el que fijasen los respectivos estatutos o la norma pertinente, y cuando se tratase de funciones de duración no determinada o por su índole no determinable previamente, el necesario para cumplimentar la tarea encomendada el que nunca podría exceder de dos años.

Ley N° 20.680 (Abastecimiento)

Esta ley, sancionada el 20 de junio de 1974, buscaba regir con respecto a la compraventa, permuta y locación de cosas muebles, obras y servicios, lo mismo que a las prestaciones que se destinasen a la sanidad, alimentación, vestimenta, higiene, vivienda, deporte, cultura, transporte, calefacción, refrigeración, esparcimiento, así como cualquier otro bien mueble o servicio que satisficiera necesidades comunes o corrientes de la población.

Al respecto, el Poder Ejecutivo, por sí o a través del o de los funcionarios y/u organismos que determinase, podría: establecer, para cualquier etapa del proceso económico, precios máximos y/o márgenes de utilidad y/o disponer la congelación de los precios en los niveles vigentes o en cualquiera de los niveles anteriores; fijar precios mínimos y/o de sostén y/o de fomento; dictar normas que rigieran la comercialización, intermediación, distribución y/o producción; obligar a continuar con la producción, industrialización, comercialización, distribución o prestación de servicios, como

también a fabricar determinados productos, dentro de los niveles o cuotas mínimas que estableciera la autoridad de aplicación; rebajar o suspender temporariamente derechos, aranceles y/o gravámenes de importación; así como acordar subsidios y/o exenciones impositivas, cuando ello fuera necesario para asegurar el abastecimiento, y/o la prestación de servicios; prohibir o restringir la exportación cuando lo requiriesen las necesidades del país; en caso de necesidad imperiosa de asegurar el abastecimiento y/o prestación de servicios, intervenir temporariamente, para su uso, explotaciones agropecuarias, forestales, mineras, pesqueras; establecimientos industriales, comerciales y empresas de transporte; y disponer temporariamente, para su uso, elementos indispensables para el cumplimiento del proceso de producción, comercialización o distribución y medios de transporte, consignando con posterioridad su valor de uso y/o sus costos operativos.

Establecía asimismo que serían reprimidos con sanciones quienes elevasen artificial o injustificadamente los precios en forma que no respondiese proporcionalmente a los aumentos de los costos, u obtuvieren ganancias abusivas; revaluasen existencias, salvo autorización expresa del organismo de aplicación; acaparasen materias primas o productos, o formasen existencias superiores a las necesarias, para responder a los planes habituales de producción y/o demanda; intermediasen o permitiesen intermediar innecesariamente o creasen artificialmente etapas en la distribución y comercialización; destruyesen mercaderías y bienes; o impidiesen la prestación de servicios o realizarasen cualquier otro acto, sea de naturaleza monopólica o no, que tienda a hacer escasear su producción, venta o transporte; negasen o restringieren injustificadamente la venta de bienes o la prestación de servicios, o redujesen sin causa la producción habitual o no la incrementasen, habiendo sido intimados a tal efecto con tres días hábiles de anticipación, en caso de tener capacidad productiva, para responder a la demanda; desviasen el abastecimiento normal y habitual de una zona a otra sin causa justificada; no tuvieren para su venta mercaderías con precios máximos, precios congelados o márgenes de utilidad fijados y al no poseerlas no vendan a dichos precios mercaderías similares de mayor calidad o precio, salvo los eximentes justificados que se establezcan por vía reglamentaria, teniendo en cuenta ramo, habitualidad, modalidad, situación de mercado y demás circunstancias propias de cada caso; no entregasen factura o comprobante de venta, en la forma y condiciones que establecieran las disposiciones reglamentarias.

Las sanciones establecidas eran las siguientes (pudiendo aplicarse independiente o conjuntamente, de acuerdo a las circunstancias del caso): multas que iban de doscientos pesos a un millón de pesos (límite que podría aumentarse hasta alcanzar el triple de la ganancia obtenida en infracción); arresto de hasta noventa días; clausura del establecimiento por un plazo de hasta noventa días; inhabilitación de hasta dos años a los infractores para el uso o renovación de créditos que otorgasen las entidades sujetas a la Ley de Entidades Financieras; embargo de las mercaderías y productos objeto de la infracción; inhabilitación especial de uno a cinco años para ejercer el comercio y la función pública; suspensión de hasta cinco años en los registros de proveedores del Estado, pudiendo igualmente disponerse por el mismo la rescisión de los contratos hayan o no tenido principio de ejecución; publicación de la sentencia condenatoria, a costa del infractor; suspensión del uso de patentes y marcas por un lapso de hasta tres años; y, en caso de que los hechos adquieran por su naturaleza o por sus consecuencias especial gravedad, podría aplicarse una pena de prisión de seis meses a cuatro años. En caso de reincidencia los límites máximos de las penas establecidas podrían elevarse hasta el doble de la sanción originaria. En caso de segunda reincidencia, incluso, podría llegarse a la clausura definitiva del establecimiento.

Para el cumplimiento de su cometido, los funcionarios actuantes podrían requerir el auxilio de la fuerza pública; allanar en horas hábiles y días de funcionamiento, locales industriales, comerciales, establecimientos de producción agropecuaria, forestal, de caza, pesquera, minera o auxiliares de éstos; secuestrar libros y todo otro elemento relativo a la administración de los negocios por un plazo máximo de hasta treinta (30) días hábiles; intervenir la mercadería en infracción, aun cuando estuviera en tránsito, nombrando depositario; clausurar preventivamente hasta por tres días los locales en los que se hubiere constatado la infracción, cuando ello fuera indispensable para el mejor curso de la investigación o si existiere riesgo inminente de que se continuara cometiendo la infracción. Este plazo podría ser prorrogado hasta un máximo de treinta días por resolución fundada de la autoridad de aplicación; intervenir y declarar inmovilizadas las mercaderías que hubieran sido objeto de una maniobra tendiente a reducir la oferta; citar a los presuntos responsables para que concurrieran a prestar o ampliar declaración; solicitar a la autoridad de aplicación la detención preventiva de los presuntos responsables por el término de hasta cuarenta y ocho horas cuando fuese

necesario para el esclarecimiento de la infracción o implicase grave perjuicio para el normal abastecimiento de la población.

Cuando un estado de emergencia económica lo hiciera necesario para evitar desabastecimientos, acaparamientos, y/o maniobras de agiotaje y especulación, se declararían de utilidad pública y sujetos a expropiación todos los bienes destinados a la sanidad, alimentación, vestimenta, higiene, vivienda, cultura e insumos para la industria, que satisficieran necesidades comunes o corrientes de la población. El Poder Ejecutivo determinaría en cada caso concreto los bienes que serían expropiados, mediante resolución fundada en la que se justificaría su necesidad en la plaza o la carencia de oferta pública. La autoridad de aplicación podría tomar posesión de los bienes calificados y determinados por el Poder Ejecutivo, sin más formalidad que consignar judicialmente el precio de costo más una indemnización que no podría exceder de un diez por ciento y hasta el precio máximo fijado si lo hubiere. En caso de urgente necesidad pública, el Poder Ejecutivo podría intervenir y disponer la venta de productos y mercaderías, cualesquiera fuera su propietario, debiendo consignar con posterioridad judicialmente su precio de venta neto.

Bibliografía

Abalo, Carlos (1976): “El derrumbe del peronismo y la política económica del gobierno militar”, en *Nueva Sociedad*, N° 27, Caracas.

Arceo, Enrique (2002): *Alca, Neoliberalismo y nuevo pacto colonial*, Secretaría de Relaciones Internacionales, Instituto de Estudios y Formación CTA, Buenos Aires.

Arceo, Enrique (2005): “El impacto de la globalización en la periferia y las nuevas y viejas formas de dependencia en América Latina”, en *Cuadernos del CENDES*, N° 60, Caracas.

Arceo, Nicolás, Azpiazu, Daniel, y Basualdo, Eduardo y Wainer, Andrés (2009): “Transformaciones estructurales de la economía argentina. Una aproximación a partir del panel de grandes empresas, 1991-2005”, Programa Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), Buenos Aires.

Arceo, Nicolás, Monsalvo, Ana Paula, Schorr, Martín y Wainer, Andrés (2008): *Empleo y salarios en la Argentina. Una visión de largo plazo*, Capital Intelectual, Colección Claves para Todos, Buenos Aires.

Arrighi, Giovanni (2002): “The African Crisis“, en *The New Left Review*, <http://www.newleftreview.net/NLR24901.shtml>.

Arrighi, Giovanni, Silver, Beverly, y Brewer, Benjamin (2002): “Industrial Convergence and the persistence of the Nor-South Divide”, en *Aportes*, Revista de la Facultad de Economía, BUAP, Año VII, Nro. 21, Puebla.

Azpiazu, Daniel (1986): “La promoción industrial en la Argentina, 1973-1983. Efectos e implicancias estructurales”, Documento de trabajo N° 19, CEPAL, Oficina Buenos Aires.

Azpiazu, Daniel (2005): *Las privatizadas (II). Ayer, hoy y mañana*, Capital Intelectual, Buenos Aires.

Azpiazu, Daniel y Khavisse, Miguel (1983): “La concentración en la industria argentina en 1974”, Centro de Economía Transnacional, Buenos Aires.

Azpiazu, Daniel, Basualdo, Eduardo y Khavisse, Miguel (2004): *El nuevo poder económico en la Argentina de los años ochenta, Edición Definitiva*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.

Barrera, Mariano y Vitto, Cecilia (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, Instituto de Industria, Universidad Nacional de General Sarmiento.

Baschetti, Roberto, comp. (1996): *Documentos 1973-1976. Volumen I. De Cámpora a la ruptura*, De la Campana, La Plata.

Baschetti, Roberto, comp. (1999): *Documentos 1973-1976. Volumen II. De la ruptura al golpe*, De la Campana, La Plata.

Basualdo, Eduardo (2004): “Notas sobre la burguesía nacional, el capital extranjero y la oligarquía pampeana”, en *Realidad Económica*, N° 201, Buenos Aires.

Basualdo, Eduardo (2006): *Estudios de Historia Económica Argentina. Desde*

mediados del siglo XX a la actualidad, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.

Basualdo, Eduardo (2007): “Concepto de patrón o régimen de acumulación y conformación estructural de la economía”. Documento N° 1, Maestría en Economía Política Argentina, Área de Economía y Tecnología FLACSO-Argentina.

Basualdo, Eduardo (2008): “La distribución del ingreso en la Argentina y sus condicionantes estructurales” en *Memoria Anual 2008*, del Centro de Estudios Legales y Sociales (CELS), Argentina.

Braun, Oscar (1970): *Desarrollo del capital monopolista en Argentina*, Editorial Tiempo Contemporáneo, Buenos Aires.

Braun, Oscar (1974): *El plan económico del gobierno popular*, El Coloquio, Buenos Aires.

Braun, Oscar (1975): “Materias primas. ¿Los pobres de hoy serán los ricos de mañana?”, en *Desarrollo Económico*, Vol. 14, N° 56, Buenos Aires.

Braun, Oscar y Joy, Leonard (1981): “Un modelo de estancamiento económico. Estudio de caso sobre la economía argentina”, en *Desarrollo Económico*, Vol. 20, n° 80, IDES, Buenos Aires.

Brennan, James (1996): *El Cordobazo. Las guerras obreras en Córdoba, 1955-1976*, Editorial Sudamericana, Buenos Aires.

Brennan, James (1997): “Industriales y ‘Bolicheros’. La actividad económica y la alianza populista peronista, 1943-1976”, Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana “Dr. Emilio Ravignani”, Tercera serie, N° 15, Buenos Aires.

Brenner, Robert (1999): *Turbulencias en la economía mundial*, Cenda, Ediciones LOM, Encuentro XXI, Santiago de Chile.

Brodersohn, Mario (1969): “Estrategias de estabilización y expansión en la Argentina: 1959-67”, en *Los planes de estabilización en la Argentina*, A. Ferrer y otros, Paidós, Buenos Aires.

Brodersohn, Mario (1973): “Política económica de corto plazo, crecimiento e inflación en la Argentina, 1950-1972”, en *Problemas económicos argentinos*, Ediciones Macchi, Buenos Aires.

Canitrot, Adolfo (1975): “La experiencia populista de redistribución de ingresos”, en *Desarrollo Económico*, N° 59, Vol. 15, Buenos Aires.

Canitrot, Adolfo (1978): “La viabilidad económica de la democracia: un análisis de la experiencia peronista 1973-1976”, CEDES, Serie Estudios Sociales, N° 11, Buenos Aires.

Castellani, Ana (2009): *Estado, empresas y empresarios. La construcción de ámbitos privilegiados de acumulación entre 1966 y 1989*, Prometeo Libros, Buenos Aires.

CEPAL (1986): “Estadísticas económicas de corto plazo de la Argentina. Sector externo y condiciones económicas internacionales”, Documento de Trabajo N° 20, Buenos Aires.

Confederación General Económica de la República Argentina (2001): *50 años de historia*, Artes Gráficas Palladino, Buenos Aires.

Consejo Técnico de Inversiones S. A (1974): *Legislación económica Argentina 1973-*

1974, tomos 1 y 2, Buenos Aires.

Consejo Técnico de Inversiones S.A.: *Anuarios 1973, 1974 y 1975*, Buenos Aires.

Chesnais, Francois (2001): “Introducción general”, en Chesnais, Francois (coord.); *La mundialización financiera, génesis, costos y desafíos*, Editorial Losada, Buenos Aires.

De Pablo, Juan Carlos (1975): “Precios relativos, distribución del ingreso y planes de estabilización: la experiencia de la Argentina durante 1957-70”, *Desarrollo Económico*, N° 57, Vol. 15, Buenos Aires.

De Pablo, Juan Carlos (1980): *Economía política del peronismo*, el Cid Editor, Buenos Aires.

De Riz, Liliana (1987): *Retorno y derrumbe. El último gobierno peronista*, Hyspamérica, Buenos Aires.

Di Tella, Guido (1983): *Perón-Perón, 1973-1976*, Hyspamérica, Buenos Aires.

Diamand, Marcelo (1977): “El péndulo argentino: ¿Empate político o fracasos económicos?”, en *Pensar la República*, Fundación Piñero Pacheco, Editorial Persona a Persona, Buenos Aires.

Fajnzylber, Fernando (1984): *La industrialización trunca de América Latina*, Centro Editor de América Latina.

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

Ferreres, Orlando (2005): *Dos siglos de economía argentina (1810-2004): historia argentina en cifras*, El Ateneo, Buenos Aires.

FIDE (1983): “La distribución del ingreso entre 1974 y 1982”, *Coyuntura y Desarrollo* N° 60, FIDE, Buenos Aires.

Frenkel, Roberto (1980): *Las recientes políticas de estabilización en Argentina: de la vieja a la nueva ortodoxia*, Pontificia Universidad Católica, Río de Janeiro.

Fundación Banco de Boston (1978): *Argentina: Evolución económica 1915-1976*, Buenos Aires.

Gillespie, Richard (2008): *Soldados de Perón. Historia crítica sobre los Montoneros*, Editorial Sudamericana, Buenos Aires.

González, Julio (2007): *Isabel Perón. Intimidaciones de un gobierno*, Editorial El Ateneo, Buenos Aires.

Heymann, Daniel (1980): “Las fluctuaciones de la industria manufacturera argentina, 1950-1978”, *Cuadernos de la CEPAL*, Santiago de Chile.

Hobsbawm, Eric (1998): *Historia del siglo XX*, Crítica, Grupo Editorial Planeta, Buenos Aires.

Horowicz, Alejandro (2005): *Los cuatro peronismos*, Edhasa, Buenos Aires.

Itzcovitz, Victoria (1985): *Estilo de gobierno y crisis política (1973-1976)*, Centro Editor de América Latina, Buenos Aires.

James, Daniel (1990): *Resistencia e integración. El peronismo y la clase trabajadora argentina, 1946-1976*, Editorial Sudamericana, Buenos Aires.

Jelín, Elizabeth (1977): “Conflictos laborales en la Argentina, 1973-1976”, CEDES,

Estudios Sociales N° 9, Buenos Aires.

Jelín, Elizabeth y Torre, Juan Carlos (1982): “Los nuevos trabajadores en América Latina: una reflexión sobre la tesis de la aristocracia obrera”, en *Desarrollo Económico*, Vol. 22, N° 85, Buenos Aires.

Katz, Jorge y Kosacoff, Bernardo (1989): *El proceso de industrialización en la Argentina: evolución, retroceso y prospectiva*, CEPAL, Centro Editor de América Latina, Buenos Aires.

Kohanoff, Rafael (2009): “La constitución de COPYME”, en *Realidad Económica*, N° 242, Buenos Aires.

Landi, Oscar (1978): “La tercera presidencia de Perón: gobierno de emergencia y crisis política”, Documentos CEDES, N° 10, Buenos Aires.

Lanusse, Alejandro (1977): *Mi testimonio*, Lasserre Editores, Buenos Aires.

Lattuada, Mario (1986): *La política agraria peronista (1943-1983)*, Centro Editor de América Latina, Buenos Aires.

Lavagna, Roberto (1978): “Aldo Ferrer y la política económica de posguerra (II)”, en *Desarrollo Económico*, Vol. 17, N° 68, Buenos Aires.

León, Carlos Alberto y Rossi, Carlos Alberto (2003): “Aportes para la historia de las instituciones agrarias de la Argentina (I): La junta nacional de Granos”, en *Realidad Económica*, N° 196, Buenos Aires.

León, Carlos Alberto y Rossi, Carlos Alberto (2003): “Aportes para la historia de las instituciones agrarias de la Argentina (II): El Consejo Agrario Nacional como instrumento de una política de tierras”, en *Realidad Económica*, N° 198, Buenos Aires.

Leyba, Carlos (2003): *Economía y política en el tercer gobierno de Perón*, Biblos, Buenos Aires.

Lindenboim, Javier Graña Juan Martín, y Kennedy, Damián (2005): “Distribución funcional del ingreso en Argentina. Ayer y hoy”. CEPED, Documento de Trabajo N° 4, Buenos Aires.

Makler, Carlos (2005): “Las corporaciones agropecuarias ante la política agraria peronista (1973/74)”, ponencia presentada en las 1° Jornadas de Antropología Rural, Tucumán.

Marglin, Stephen (1991); “Lessons of the Golden Age. An Overview”, en Marglin, Stephen A. y Schor, Juliet B. (ed); *The Golden Age of Capitalism. Reinterpreting the postwar experience*, Clarendon Press, Oxford.

Marglin, Stephen y Schor, Juliet (1991); *The Golden Age of Capitalism. Reinterpreting the postwar experience*, Clarendon Press, Oxford.

Marongiu, Federico (2006): “Políticas de shock en la agonía del estado peronista: el Rodrigazo y el Mondelliazo”, MPRA Paper 6338, University Library of Munich, Alemania.

Marongiu, Federico (2007): “La promoción industrial durante el gobierno justicialista de 1973-1976”, MPRA Paper 6339, University Library of Munich, Alemania.

Ministerio de Economía: Boletín Semanal, años 1973, 1974, 1975 y 1976, Editorial Codex, Buenos Aires

- Muchnik, Daniel (1978): *De Gelbard a Martínez de Hoz. El tobogán económico*, Ediciones Ariel, Buenos Aires.
- Niosi, Jorge (1974): *Los empresarios y el Estado Argentino (1955-1969)*; Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
- Nochteff, Hugo (1984): *Desindustrialización y retroceso tecnológico en Argentina, 1976-1982. La industria electrónica de consumo*, colección FLACSO, Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires.
- O'Donnell, Guillermo (1982): *El Estado Burocrático Autoritario*, Editorial de Belgrano, Buenos Aires.
- O'Donnell, Guillermo (1977): "Estado y Alianzas en la Argentina, 1956-1976", en *Desarrollo Económico*, N° 64, Vol. 16, Buenos Aires.
- Olivera, Julio (1967): "Money, Prices and Fiscal Lags: a Note on the Dynamics of Inflation", *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, 20, N° 28.
- Orsatti, Álvaro (1983): "La nueva distribución del ingreso en la Argentina", en *Desarrollo Económico*, Vol. 23, N° 91, Buenos Aires.
- Peralta Ramos, Mónica (2007): *La economía política Argentina: poder y clases sociales (1930-2006)*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- Poder Ejecutivo Nacional (1973): *Plan Trienal para la Reconstrucción y la Liberación Nacional*, Editorial Codex S.A., Buenos Aires.
- Possas, Mario Luiz (1985): *Estructuras de mercado em oligopólio*, Editora Hucitec, Sao Paulo.
- Portantiero, Juan Carlos (1973): "Clases dominantes y crisis política en la argentina actual", en *Pasado y Presente*, N° 1, Buenos Aires.
- Restivo, Néstor y Dellatorre, Raúl (2005): *El rodrigazo, 30 años después*, Capital Intelectual, Buenos Aires.
- Rougier, Marcelo (2004): *Industria, finanzas e instituciones en la Argentina. La experiencia del Banco Nacional de Desarrollo, 1967-1976*, Universidad Nacional de Quilmes, Buenos Aires.
- Rougier, Marcelo, y Fiszbein, Martín (2006): *La frustración de un proyecto económico. El gobierno peronista de 1973-1976*, Manantial, Buenos Aires.
- Rouquié, Alan (1982): *Poder militar y sociedad política en la argentina*, Tomo II-1943-1973, Emecé, Buenos Aires.
- Sanz Cerbino, Gonzalo (2010): "El huevo de la serpiente. La Asamblea Permanente de Entidades Gremiales Empresarias y el golpe de Estado de 1976", en *Realidad Económica*, N° 251, Buenos Aires.
- Schneider, Alejandro (2005): *Los compañeros. Trabajadores, izquierda y peronismo (1955-1973)*, Imago Mundi, Buenos Aires.
- Schorr, Martín (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 profundos cambios estructurales", Tesis de Doctorado, FLACSO, Sede Académica Argentina, Doctorado en Ciencias Sociales, Buenos Aires.

- Schvarzer, Jorge (1987): "Promoción industrial en Argentina. Características, evolución y resultados", Documentos CISEA N° 90, Buenos Aires.
- Seoane, María (2003): *El burgués maldito. Los secretos de Gelbard, el último líder del capitalismo nacional*, Editorial Sudamericana, Buenos Aires.
- Shaikh, Anwar (2006): *Valor, acumulación y crisis. Ensayos de economía política*, Ediciones Ryr, Buenos Aires.
- Sidicaro, Ricardo (2002): *Los tres peronismos. Estado y poder económico 1946-1955/1973-1976/1989-1999*, Siglo XXI, Buenos Aires.
- Sourrouille, Juan y Lucángeli, Jorge (1980): "Apuntes sobre la historia reciente de la industria argentina", en Boletín Informativo Techint, N° 219, Buenos Aires.
- Stebbing, Robert (1975): "La ley argentina sobre inversiones extranjeras y su inspiración en el Mercado Común Andino", Serie Derecho de la Integración N° 18 y 19, p. 265-409.
- Sylos Labini, Paolo (1964): *Oligopolio y progreso técnico*, OIKOS, Madrid.
- Tanzi, Vito (1977): "Inflation, Lags in Collection and the Real Value of Tax Revenue", IMF Staff Papers, 24, N° 1.
- Testa, Víctor (1975): "Aspectos económicos de la coyuntura actual (1973-1975)", CICSO, Serie Polémica, N° 5, Buenos Aires.
- Torre, Juan Carlos (2004): *El gigante invertebrado. Los sindicatos en el gobierno, Argentina 1973-1976*, Siglo Veintiuno Editores, Buenos Aires.
- Verbitsky, Horacio (2006): *Ezeiza*, Editorial La Página, Buenos Aires.
- Vitto, Cecilia (2009): "El plan económico del tercer gobierno peronista (1973-1976). Potencialidades, limitaciones y rupturas en la política implementada con respecto al comercio exterior", ponencia presentada en III Encuentro Internacional de Economía Política y Derechos Humanos, Universidad Popular Madres de Plaza de Mayo (UPMPM), Buenos Aires.