

# LAS ORGANIZACIONES DE LOS INDUSTRIALES ARGENTINOS EN LA “ERA DEL DESARROLLO” (1955-1976)

Aníbal Jauregui

## RESUMO

*El tema son las asociaciones de interés de los industriales argentinos en el período desarrollista. Buscamos subrayar el involucramiento de los industriales y sus organizaciones en los conflictos políticos y a su vez estudiar como estos conflictos impactaban internamente. La investigación fue realizada en base a las revistas y documentos de las asociaciones, a la que sumamos el rastreo en periódicos y publicaciones de interés general. Los datos allí obtenidos fueron testeados mediante el método de análisis cualitativo. Se muestra que existe una estrecha dependencia de las organizaciones en relación al sistema político y en relación a la crisis política que atraviesa a aquellos años. También hemos visto que a pesar de las diferencias políticas y organizacionales existentes entre ellas no encontramos un sector empresario favorable al desarrollo industrial y otro contrario al mismo. Nuestra idea era por tanto mostrar que no había una contraposición radical entre una UIA anti-industria vs. una CGE pro-industria, contraposición que se acepta generalmente en diversos trabajos ligados al tema. Finalmente se busca superar la tendencia a pensar en términos de contradicción absoluta de actores dentro de la historiografía política y social argentina.*

**PALAVRAS-CLAVE:** Argentina; asociaciones; industriales; desarrollismo.

## I. PRESENTACIÓN: LA INTERMEDIACIÓN DE INTERESES Y EL DEBATE HISTORIOGRÁFICO

A mediados de 1963 diversas organizaciones empresarias, entre las que se encontraba la Confederación General Económica (CGE), decidieron convocar, a través de un comité presidido por Miguel Ángel Shaw (antiguo dirigente de la Unión Industrial Argentina, UIA), al Congreso Nacional Empresario para intentar canalizar las voces empresariales frente al poder político. Una de las invitaciones fue dirigida hacia la Acción Coordinadora de Instituciones Empresarias Libres (ACIEL) que rechazó la invitación por considerar que los organizadores estaban influenciados por la “ideología peronista”. Para Shaw ese calificativo era inadmisiblemente agravante y ameritaba un duelo de caballeros, razón por la que envió al presidente de ACIEL, Carlos Mihanovich, dos padrinos. Mihanovich, que no habría redactado la esquila, se excusó de aceptar el convite en virtud de sus convicciones religiosas (MIHANOVICH, 1963, p. 54). Si bien el evento no llegó a concretarse, el intercambio de mensajes expone los principales componentes del diferendo del mundo gremial empresario; mucho más ideológicos y políticos que específicamente gremiales. Estos enfrentamientos visibles en todo el período estudiado aparecían en momentos en que el país comenzaba a recorrer una década de crecimiento y desarrollo que no parecía impactar positivamente en ese escenario de relaciones entre los hombres de negocios y el Estado.

En las sociedades capitalistas, la intermediación de intereses (SCHMITTER, 1992) se relaciona con los problemas de gobernanza económica, teniendo una incidencia directa sobre el desarrollo y el progreso de las mismas. El tema no sólo reviste importancia desde el punto de vista organizacional sino envuelve una controversia de mayor envergadura acerca de la incidencia de este sector en la evolución social: las formas de la acción colectiva no son sólo un medio de expresión y de presión sino también una manifestación del universo de ideas y mentalidades que las moldea. Nos interesa la acción colectiva no sólo por el impacto que tiene sobre el conjunto de la sociedad sino también porque dicha acción está indudablemente correlacionada con las actitudes y conductas individuales y colectivas de cara al mejoramiento social. En la literatura dicha disposición ha quedado simplificada en dos arquetipos contrapuestos: el *entrepreneur schumpeteriano* innovador y el empresario *rent seeking* (LÓPEZ, 2008).

Una interpretación generalizada ha identificado tradicionalmente a la CGE y la CI (Confederación de la Industria), a la que incluía, como expresión del pequeño y mediano empresariado industrial más comprometido con el progreso y la inversión (y por ende más cercano al modelo schumpeteriano); mientras la UIA ha sido vista como el emergente de los sectores más tradicionales y concentrados de la economía (concebidos como fundamentalmente buscadores de

rentas) que a su vez tenían una mayor proximidad al capital extranjero. Por otra parte esta división confirmaba la fragilidad de la burguesía industrial y la carencia en consecuencia de una clase comprometida con la industrialización del país (CÚNEO, 1967; SCHVARZER, 1991; BIRLE, 1997; BASUALDO, 2006). Se ha querido ver en estos problemas una confirmación de la tesis de la debilidad de la burguesía industrial que suponía en principio una incapacidad de influir sobre las políticas gubernamentales a favor de la industria.

La contraposición entre la CGE y UIA como representantes de intereses contrapuestos dentro del empresariado fue originalmente subrayada por Dardo Cúneo, en su clásico *Comportamiento y crisis de la clase empresarial argentina*. Allí sostenía que el conjunto UIA, remarcando su pertenencia a ACIEL, representaba al viejo país agroexportador en alianza con el capital extranjero, opuesto a la CGE que era una “proposición de unidad argentina y desarrollo del conjunto del país (CÚNEO, 1967, p. 253).

J. Brennan va más allá y le atribuye a la CGE el rol de promotor del desarrollo industrial desde el interior del país. Encuentra en la CGE, entidad liderada por José Ber Gelbard, el equivalente argentino de la *Federacao das Industrias de Sao Paulo*, que desde fuera de la capital del país se convirtió en un impulsor de la industrialización brasileña. En su texto se nos representa una organización destinada a la promoción del desarrollo (BRENNAN, 1997). J. Schvarzer, dentro de esta línea de razonamiento e investigando el funcionamiento interno de la UIA, llega a la conclusión de que la falta de representatividad de esta entidad respecto del conjunto del empresariado, manejada como estaba por una cúpula oligárquica destinada a perpetuarse ad infinitum en sus cargos directivos, ayuda a explicar la debilidad política y económica del sector empresario industrial (SCHVARZER, 1991). Esta carencia de representatividad explica también el hecho de que esta entidad no impulsaba la industria, sino que la consideraba simplemente un sector de acumulación sin necesidades de estímulo (*idem*, p. 241). Freels por su parte advierte que la rivalidad entre la CGE-CI y la UIA refractaba la heterogeneidad del empresariado pero también su diversidad política e ideológica. Su aporte en este conjunto consiste en apuntar a UIA (junto con ACIEL) como responsable de las tensiones y divisiones en el empresariado. O para decirlo de otra forma, no aceptaban la convivencia de entidades diferentes (FREELS, 1970, p. 42-44).

O'Donnell también ve a la fragmentación organizativa ligada al fenómeno de la ondulación pendular burguesa entre el acuerdo entre la gran

burguesía terrateniente y el capital internacional y, por otra parte, el sector popular urbano (O'DONNELL, 1977). Las fracturas estructurales al interior del empresariado se han relacionado también con las diferentes formas de impacto que el ciclo económico tenía sobre las firmas; mientras las grandes empresas pueden beneficiarse de la baja, las pequeñas y medianas empresas, las llamadas pymes ven en ella una amenaza a su existencia (ACUÑA, 1996, p. 23). Esto obligaba a solicitar diversas modalidades de apoyo estatal.

Desde la perspectiva de Acuña (ALBERTI, GOLBERT & ACUÑA, 1984; ACUÑA, 1988; 1996), los industriales se integraban a un sistema de representación de intereses caracterizado por una heterogeneidad estructural. Dicha heterogeneidad se relacionaba con la existencia de diversos modos de intermediación en la sociedad – m en el sector agrario, el industrial y el obrero – que tenían diversos y contrapuestos mecanismos de legitimación, todo lo cual provocaba un mutuo repudio y la imposibilidad de alcanzar acuerdos duraderos entre los actores sociales de la economía.

Sin negar la existencia de tensiones, creemos que el enfrentamiento entre CGE-CI y UIA<sup>1</sup> aparece sobredimensionado en la literatura, aunque no cabe duda de que ambas se presentaban en competencia por representar al empresariado local. Parece irrefutable la existencia de cuestiones institucionales que afectaron la intermediación de intereses del sector empresario pero las particulares formas que asumió operaron como dispositivo de adaptación a las extraordinarias condiciones argentinas. Debemos recordar que la trama política de esos años se encuentra marcada justamente por las disrupciones, la discontinuidad y la recusación de legitimidades entre los principales actores de la política. La permanente circunstancia de excepcionalidad institucional condujo al *pretorianismo de masas* (de acuerdo a la descripción de O'Donnell que lo toma de S. Huntington, en esta situación el juego político – como un juego de suma cero – se torna más competitivo en el sentido que se produce un fuerte incremento de las demandas sociales, a través de mecanismos no estrictamente institucionales, que aplicaban relaciones desnudas de poder, tanto respecto del gobierno como entre los participantes entre sí). Esto deterioraba aún más las posibilidades de actuar

<sup>1</sup> En verdad CGE y UIA no son entidades de igual nivel ya que la primera es una entidad de tercer grado mientras que la UIA era de segundo grado. La central equivalente a la sería ACIEL pero esta estaba integrada por entidades como la Bolsa de Comercio, la Cámara Argentina de Comercio, la Sociedad Rural, Confederaciones Rurales.

por las vías parlamentarias y partidarias, quedando el Poder Ejecutivo en el destinatario principal de las demandas a las que cada vez está en menores condiciones de responder.

La división al interior de las Fuerzas Armadas y su conexión con el mapa de las tensiones sociales argentinas, continuó aun después de instaurado el régimen militar de la Revolución Argentina, sobre todo a partir de 1969 cuando el liderazgo unificador de Onganía se resquebrajó y reaparecieron las tendencias internas que servían de correa de transmisión de las demandas sectoriales. Este sistema en el que los militares operaban como mediadores entre la sociedad y el gobierno, tuvo su final en 1973.

El hecho de que la división en varias asociaciones empresarias derivaba del contexto institucional queda en cierta forma correspondido, y en parte corroborado, porque también afectaría el sindicalismo obrero, que por ideología y por vocación política tendía mucho más a la unidad, llegando a fraccionarse en 1957 en los “integracionistas”, los “vandoristas”, el peronismo “combativo” y la izquierda, principalmente comunista. Entre ellos también se fue perfilando una competencia que permitía complementar sus vías de acceso a los centros de poder (CAVAROZZI, DE RIZ & FELDMAN, 1987, p. 173).

Pero desde otro punto de vista, la fragmentación puede ser concebida como una forma de maximización de beneficios para el conjunto del empresariado que conseguía así diversos canales de llegada al poder político y a los otros actores sociales, especialmente si consideramos que no era rara la doble afiliación a ambas centrales. Así por ejemplo, la larga historia de acuerdos de la CGE con la CGT la convertían en un medio adecuado para buscar aproximaciones con el movimiento obrero pero también a sectores políticos y militares, mientras que la UIA era el medio para acceder a determinados sectores del capital trasnacional o de las Fuerzas Armadas, aunque también contaba con asesores ligados a sectores políticos gravitantes. En este sentido en el lapso en que funcionaron las institucionales formales, también cada entidad fue forjando su propia red de alianzas que no sólo conjugaba su propio juego de poder sino que extendía los puentes de esa red a sus asociados. Así por ejemplo el empresariado del interior encontraba en la CGE el medio de involucrarse políticamente, mientras que las empresas porteñas tuvieron en la UIA un instrumento de lobby.

A un nivel de la estructura organizativa, mientras la UIA permaneció en ACIEL se delineaba una diferencia notable entre los dos conjuntos. ACIEL era una entidad que reunía asociaciones de distintos

niveles. Estas a su vez tenían principios diferentes. La UIA por ejemplo reunía afiliados individuales, Cámaras locales y entidades nacionales. La CGE, por su parte, congregaba Confederaciones del Comercio, la Industria y la Producción y dentro de ellas tenía un sistema de doble representación, sectorial por ramas y territorial. La CGE decía congrega a un mayor número de empresarios: representaba 40 federaciones regionales y 2100 entidades de primer grado. La UIA, por su parte, sostenía que agrupaba empresas que generaban entre el 85 y el 95% del producto, empleo y maquinaria.

De todas formas estas diferencias no están determinadas por la presencia o no del capital extranjero en sus filas. Si bien la UIA es reconocida por una actitud más benigna hacia las empresas trasnacionales (aunque no dejaba de recelar de las ventajas que a estas le diera Frondizi o el régimen de la Revolución Argentina) en verdad eran pocas las empresas de ese origen que eran socios de la central. Se reducían a las que ya tenían muchos años de radicación en el país como Ducilo, Fiat o como Shell.

La CGE también tenía alguna empresa extranjera como una empresa minera de carburo de calcio afiliada a la Federación Económica de San Juan (GELBARD, 1967, p. 14). Esto parece confirmar que la CGE no sólo reunía “bolicheros” (Brennan), ni se reducía a aglutinar empresas familiares. Prevalcían, esto es, no son mayoritarias pero sí influyentes, muchas empresas modernas desde el punto de vista técnico y gerencial, sociedades anónimas más nuevas en las que la propiedad estaba separada de la gestión (IMAZ, 1964, p. 133).

Políticamente, ya se ha visto el fuerte antiperonismo que acompañó a la UIA desde su reinstalación en 1955. Enfrente había una posición más amplia de la CGE que se relacionaba con partidos políticos como la Unión Cívica Radical del Pueblo (UCRP), Partido Justicialista (PJ), Democracia Cristina, Movimiento de Integración y Desarrollo (MID, frondizistas), etc. Por otra parte, a pesar de haber nacido bajo el peronismo, rechazó por mucho tiempo esa identificación y buscó mostrarse siempre como una entidad apartidaria integrada por hombres provenientes de un amplio espectro político<sup>2</sup>.

En la ideología macroeconómica el cegeísmo se inclinaba por cierto cepalismo estructuralista, mientras que la UIA se inclinaba por políticas proteccionistas no exentas de cierta ortodoxia. Ambos coincidían en

<sup>2</sup> En referencia a la militancia política de los asociados en los años previos a 1955, Gelbard sostenía con cierta exageración que: “En el caso de la Confederación puedo asegurar... que no sólo no era ideológicamente peronista sino que en todo el movimiento no recuerdo que haya habido dos o tres afiliados peronistas” (GELBARD, 1967, p. 19).

la necesidad de crédito abundante y subsidiado para la industria y la lucha entonces giraba alrededor del control de las organizaciones crediticias. Así Gelbard acusaba a sus enemigos gremiales de detentar la mayoría de los asientos de los directorios de los grandes bancos, Central, Nación, Industrial como ejes del poder económico (GELBARD, 1967, p. 16) mientras defendía las prerrogativas de las cooperativas de crédito. En lo ideológico la CGE se orientaba a favorecer la intervención del Estado como guía y orientador de la economía, apoyaba las políticas de concertación con el estado y los sindicatos. Consideraba que las empresas multinacionales debían tener un rol auxiliar en la economía. Aunque ACIEL puede ser considerada como partidaria de las políticas conservadoras, ortodoxas, de libre mercado, la UIA no pregonaba exactamente esas recetas. Muchas veces se inclinaba a apoyar políticas proteccionistas, expansivas desde el punto de vista monetario aunque de equilibrio fiscal.

Más allá de las diferencias entre las dirigencias y encuadrándose dentro de la teoría funcionalista de las elites, Imaz sostiene que existe una elite empresarial formada por tres grupos: los dirigentes de las centrales, los empresarios de las empresas más innovadoras y los que tienen un prestigio adquirido por ser fundadores o primera generación de firmas arraigadas. Estos son los que tienen una correlación de status entre el orden ocupacional, el nivel económico alcanzado y su gravitación social (IMAZ, 1964, p. 133-135). Un abordaje desde la teoría de las elites nos permite también explicar el hecho de que a pesar de asentarse en fracciones diferentes del empresariado, las demandas eran muchas veces coincidentes, especialmente cuando se referían a las políticas monetarias y financieras, a la necesidad de crédito, a la protección aduanera, a las políticas fiscales, i.e. la necesidad de bajar la presión tributaria. Todo ello hizo finalmente más fácil que se produjera en 1974 la fusión entre la CI y la UIA, conformando el momento de mayor unidad aunque no por ello de mayor fortaleza del movimiento empresario.

## II. ETAPAS DE LA REPRESENTACIÓN DE CLASE Y EL ESTADO EN ARGENTINA (1955-1976)

### II.1. *La Revolución Libertadora (1955-1958): ¿eliminación de la tutela estatal o nueva hegemonía?*

El golpe militar de septiembre de 1955, la “Revolución Libertadora”, se proponía tanto la recuperación plena del sistema liberal-democrático como la modificación de las políticas económicas a las que llamaba demagógicas o simplemente populistas. Se propuso entonces extirpar todo aquello que consideraba una herencia perniciosa del “régimen depuesto”.

En este programa, la recuperación de la independencia de las clases ante el Estado era un punto

crucial que implicaba un férreo rechazo al corporativismo e impedía que hubiera centrales oficiales tuteladas por el Estado. Se devolvió la personería jurídica a la Unión Industrial Argentina, que había sido intervenida y luego disuelta por el gobierno de Perón; como un símbolo fue designado para dirigirla Pascual Gambino quien había sido su titular en 1946<sup>3</sup>. La nueva central pretendía hacer valer su peso en la nueva coyuntura, mientras a la disuelta CGE se le incautaron los bienes por considerarlos fruto de contribuciones obligatorias.

El curso que se adoptaba no dejaba de ser extraño ya que en nombre del pluralismo, y con el apoyo del gobierno, la vieja Unión Industrial monopolizaba la representación de los empresarios industriales, cuando criticaba a la CGE por haber sido una central única<sup>4</sup>. En uso de ese cuasi monopolio, UIA adoptó una clara posición contraria a la *Resistencia Peronista* de los trabajadores – cuyo objetivo, como sostiene D. James, era mantener una forma de cultura del trabajo (JAMES, 1990) – y por esta razón fue una de las principales impulsoras de la llamada “campana de la productividad” (JÁUREGUI, 2012). Finalmente también acompañó la política de *desperonización* del Estado que disolvió aquellos órganos que habían sido pilares del intervencionismo económico, tales como el IAPI o las Juntas.

El restablecimiento de la antigua Unión Industrial y el cierre de la CGE<sup>5</sup> fueron parte del movimiento de defensa de la libre empresa y de la democracia que se consideraban aspectos inseparables de un mismo sistema. Contra lo que puede suponerse, el gobierno de la Revolución Libertadora no quiso identificarse con el sector patronal – podría suponerse – para conjurar la respuesta clasista de los trabajadores y para separarlos de la nostalgia de una Edad de Oro.

Pero también era imprescindible cierta distancia de las clases para poder gestionar una economía cada vez más compleja y complicada. Los gobernantes lamentaban no contar con la colaboración de los hombres de negocios, especialmente en las remarcaciones de precios y en el escaso interés por

<sup>3</sup> Hemos visto la relación entre el empresariado y el nacimiento del peronismo en Jáuregui (1999).

<sup>4</sup> El dominio de la UIA no era en la realidad absoluto ya que las federaciones del interior y las cámaras cegeístas mantenían su independencia.

<sup>5</sup> De acuerdo a una reflexión posterior del propio Gelbard, el gobierno de la “Libertadora” no se proponía destruir la CGE sino que esta tentativa partió de “los pequeños núcleos representantes de los grandes intereses que no pueden tolerar la intromisión en el manejo económico del país del gran sector económico nacional” (GELBARD, 1967, p. 11).

expandir la producción, perjudicando seriamente los objetivos propuestos por la Revolución. Además, desde el Ministerio de Industria y Comercio se buscaba convencer a los empresarios que no era posible volver atrás en las relaciones laborales porque el trabajador argentino ya tenía conciencia de sus intereses y de su fuerza política. “Ustedes – son las palabras del funcionario – extraen del mundo en el que viven una serie de conceptos sobre lo que debe o sobre las palabras adecuadas para comunicar un pensamiento pero el obrero está en otra posición, tiene otro standard, otros prejuicios y otras pasiones... No han sabido llegar al pueblo... Son ustedes los que tienen que llegar a la gente con precios e informes sobre la producción... Hay que producir más y hay que vender más a menor precio” (EL MINISTRO DE TRABAJO, 1957, p. 7). Estas palabras parecían dirigidas especialmente a la misma UIA que entonces adoptaba un claro tono de revancha: “... todos los problemas del país se resolverían – decía el dirigente de la UIA Pedro Perrotta – si volviéramos a trabajar como en 1938” (REUNIÓN DEL PRESIDENTE, 1957, p. 9-28). Como puede verse, la colaboración efectiva entre el gobierno militar transitorio envuelto en tensiones crecientes y las fuerzas empresarias no era tan sencilla como podría suponerse *a priori*.

La CGE no desapareció. Más aun, estimulados por las dificultades que las políticas gubernamentales causaban en determinados sectores de la economía, los dirigentes de la ex CGE encontraron un espacio para justificar el pedido de legalización, buscando despegarse del incómodo mote de “peronista”. Pero en un país política e ideológicamente dividido, la ex CGE pasó a encabezar la “resistencia empresaria” contra el gobierno militar, refugiándose en las federaciones del interior, particularmente del norte argentino, donde expresaba a los pequeños industriales y comerciantes. Las federaciones desarrollaron en estos años de marginación “su ideología particular”, ahora libre de las presiones del Estado, lo que permitía adquirir una significativa autonomía que no había tenido entre 1953 y 1955. Esa ideología proponía abogar por el empresario nacional como el verdadero agente de la independencia económica y de la transformación productiva “[...] en un país donde la legitimidad del capitalismo era algo inasible” (BRENNAN, 1997, p. 128).

## II.2. El frondizismo y la consumación de la fragmentación (1958-1962)

Como es sabido, el desarrollismo que representara el proyecto presidencial de Arturo Frondizi, propuso encaminar al país en dirección a un fuerte desarrollo capitalista industrial que rompiera la dependencia de la importación, restaurando la importancia de la inversión privada, tras una etapa de fuerte apuesta a la

dirección estatal de la economía. Se inclinó claramente por la inversión extranjera, a tono con procesos internacionales que la favorecían. Si bien el empresariado nacional aparecía convocado se lo presentaba como un complemento del aporte externo. Esta jugada por el capital foráneo se haría operativa por medio de concesiones y beneficios impositivos y crediticios dentro de un mercado nacional que continuaba cerrado.

Pero las concesiones se hicieron sector por sector, empresa por empresa. Las negociaciones con las cúpulas empresarias jugarían en esto un rol secundario, en parte ligadas al particular juego político que desplegaba el gobierno de la Unión Cívica Radical Intransigente (UCRI).

En ese juego se involucraba la hasta ahora inhibida CGE. En 1958 la campaña por la recuperación de esa central se intensificó como consecuencia del triunfo electoral de Arturo Frondizi, que, con apoyo peronista, se dio en las elecciones de febrero. Cuando accedió a la presidencia, aceptó retornarle la personería a la entidad, una promesa de campaña. El restablecimiento de la CGE provocó por parte de las entidades empresarias tradicionales la creación de ACIEL, con el contradictorio argumento de que la nueva entidad no podía ser aceptada como representante de los empresarios en la medida en que su historia no estaba asociada al pluralismo sino a las “centrales únicas”<sup>6</sup>. Sin embargo, esta estrategia no reconocía la diversidad estructural que contenía en su interior el sector empresario y de ahí la dificultad para su consolidación.

Desconfiada de las ventajas que podría obtener de la política desarrollista, la UIA (junto con las demás integrantes de ACIEL) encontraba motivos para sospechar: el reconocimiento de los sindicatos peronistas, los aumentos salariales masivos, la alta inflación de los años 1958-1959 (atribuida en forma simplificada al gasto público), las medidas que se adoptaban para frenarla como el aumento de la presión impositiva y la restricción del crédito y de la importaciones. El gran empresariado también miraba con alguna preocupación la radicación de empresas extranjeras que se beneficiarían de un mayor financiamiento para la importación de maquinarias. A

<sup>6</sup> “Las entidades tradicionales, indiscutiblemente democráticas, las que tienen mucho hecho y acreditado, las que no sólo dicen que representan sino que dicen a quienes representan, no quieren centralismos, ni tutores, no necesitan gastar cifras millonarias en publicidad ni en organismos burocráticos. Sólo exigen y quieren libertad para agremiarse... con el convencimiento absoluto de que cada entidad gremial empresaria será ella por ella mismo y no por que integre o no la Central Única” (ACIEL, 1958, p. 6).

pesar de su apuesta por el desarrollo capitalista, el gobierno de Frondizi omitía hacer consultas sobre las medidas tomadas a las entidades empresarias, tal como sucediera con el Plan de Estabilización de 1959.

En política laboral, la UIA destacaba que en los conflictos laborales, el Ministerio de Trabajo había arbitrado reconociendo en todos los casos los salarios caídos. El gobierno no reglamentaba el derecho de huelga – eran tiempos de una fuerte resistencia obrera – que era considerado el tema más complicado en las relaciones laborales. Cuestionaba además la reimplantación de los departamentos provinciales de trabajo por decreto 5205/57, porque obraban con vinculación a la política local. Asimismo desaprobaba la creación de un Cuerpo de Inspectores de Trabajo y la ley 11.729 de despidos (UNIÓN INDUSTRIAL ARGENTINA, 1958).

La búsqueda de la CGE andaba por otros carriles a los encarados por la UIA. Más allá de la lucha contra la poderosa ACIEL, ocupaba aquellos lugares vacíos que existían entre la economía y el gobierno. Mientras buscaba recuperar un staff de funcionarios dentro de un presupuesto que era bastante menor al de la UIA, trataba de proveer servicios de consultoría informales para afrontar la complicada economía argentina al tiempo que organizaba una red de contactos políticos y gremiales de amplio espectro<sup>7</sup>. Aunque no rechaza acuerdos con los partidos políticos, uno de los ejes de su programa consistía en la confluencia con una Confederación General del Trabajo que volvía a estar bajo la conducción de dirigentes peronistas.

La CGE hacía del diálogo con los sindicatos entonces un aspecto clave de la estrategia de la organización y por eso intentó acercar posiciones en algunas oportunidades entre el gobierno, las grandes empresas y los sindicatos. Buscó incluso actuar como mediadora, un papel encarado por el entonces presidente Idelfonso Recalde<sup>8</sup>, quien hizo una gestión en el verano de 1963 ante IKA (Industrias Kaiser Argentina) por el despido de trabajadores que llevó a un acuerdo entre el sindicato (SMATA) y la empresa a través de la creación de un fondo de desempleo. Esta acción aunque no era frecuente, revelaba cierto

singular *modus operandi* de la CGE. Esta inclinación por lo que llamaríamos el Pacto Social, que en verdad serían un acuerdo bipartito, permitió que en 1962, CGE junto a la central sindical elaboraran un programa conjunto basado en la expansión del mercado interno y el fortalecimiento de las empresas nacionales<sup>9</sup>.

La UIA por el contrario no ocultaba el recelo que le causaba la influencia sindical, no sólo en el ámbito de las fábricas y los establecimientos sino también en el espacio político nacional. Por otra parte tampoco se puede negar que la UIA mantenía una actitud mucho más conservadora en lo político, sin ocultar un acendrado anticomunismo, que no era por cierto original. Dicho posicionamiento, se repetía en forma regular en sectores empresarios de todo el mundo cuyas actitudes modernizantes en lo económico parecen estar fuera de discusión.

### *II.3. La crisis de 1962-63, el desarrollismo cepalino y los desafíos del empresariado*

Justamente el anticomunismo a través de la cuestión cubana, fue un componente activo de la crisis política que llevó al derrocamiento del presidente Frondizi y a su reemplazo por el gobierno semi-militar del presidente José María Guido. Para peor, ella fue acompañada por la aguda pero breve recesión de 1962-63 que no sólo generó destrucción de empleo sino que reavivó el ciclo inflacionario que había sido detenido con el plan de 1958. Si bien la situación era poco propicia para los negocios, sí lo era para un nuevo protagonismo empresario, a partir de una nueva cultura económica. El contexto internacional y consenso generalizado acerca del carácter estratégico del desarrollo industrial potenciaba el valor del empresario como artífice del bienestar colectivo. La disolución del parlamento, como consecuencia del golpe militar de mayo de 1962 incrementaba la influencia de las asociaciones de interés, tanto de empleadores como de trabajadores, al actuar como correa de transmisión de demandas sociales. El gobierno que intentaba mantener la iniciativa en un contexto que le era ampliamente desfavorable buscó en la insegura alianza con las asociaciones un punto de apoyo. Para ello se

<sup>7</sup> “Cursos para sus miembros, conferencias a cargo de economistas nacionales y extranjeros y de otros técnicos y expertos, y la organización de diversos seminarios. La CGE fue aún más activa en las provincias auspiciando conferencias sobre todos los temas, desde la electrificación rural hasta la crisis de la producción del algodón o los efectos de la política económica nacional sobre la industria de autopartes” (LA CGE AFRONTA LA CRISIS, 1963, p. 128-129).

<sup>8</sup> Recalde, además de presidente de la CGE, era propietario del Canal 9 de Buenos Aires. El clima de confrontación parecía

estar reflejada en el hecho de que justamente ese canal puso en esos días una obra teatral del italiano Humberto Murrucio llamada “Paro general” en la que un industrial italiano cede a los obreros la conducción de la fábrica pero cuando el personal hace paro se lo devuelven al patrón porque la fábrica comienza a dar pérdidas. Esto mostraba los peligros de la conflictividad social desde la perspectiva de los empresarios (EMISIONISMO EQUÍVOCO, 1963, p. 50-51).

<sup>9</sup> De todas maneras no podría asegurarse que los asociados a la CGE tuvieran un trato más paternalista o más favorable a los trabajadores en sus empresas.

acercó a las diversas centrales empresarias. Una iniciativa en ese sentido aconteció en ocasión de la conferencia de noviembre de 1962 convocada por el ministro Alsogaray para crear un consejo planificador nacional formado por representantes del sector industrial y comercial que unidos colaborarían en la definición de las políticas nacionales (FREELS, 1970, p. 42).

En esa dirección estuvo la iniciativa de hacer despegar definitivamente al Consejo Nacional de Desarrollo, constituido durante la presidencia de Frondizi con el objetivo de hacer cumplir los objetivos de la Alianza para el Progreso. Para ello, el presidente Guido le dio continuidad a las tratativas interamericanas y a las resoluciones relativas a la ALALC que habían sido aprobadas en el Tratado de Montevideo<sup>10</sup>. Tanto en el CONADE como en la ALALC tuvo una activa participación la CEPAL que realizó una publicitada reunión en Mar del Plata en mayo de 1963 con el protagonismo sobresaliente de Prebisch.

Este conjunto de circunstancias facilitaba la cooperación entre las entidades empresarias. De esta forma, la Comisión Honoraria de Reactivación Económica – una iniciativa gubernamental que involucraba a cegeístas y a uistas – realizó una propuesta de acuerdo social para lograr una tregua con los sindicatos. Impulsaba, considerando a la inflación como resultado de la restricción de la oferta, incremento del crédito, utilizando al Banco Central (BCRA) para orientar la creciente liquidez hacia la industria. Además se postulaba la necesidad de una reforma de la ley bancaria para permitir que las entidades destinaran el efectivo mínimo en valores mobiliarios. Por último postulaba la necesidad de solucionar los problemas de la deuda que las empresas tenían con el Estado.

El protagonismo empresario se conectaba con el crecimiento de las investigaciones económicas y con los cambios en las funciones desempeñadas por los economistas profesionales que pasaron a integrar las filas de instituciones empresarias. La CGE organizó el Instituto de Investigaciones Económicas, que reunía a destacados economistas de origen heterodoxo y organizaba estudios económicos que eran útiles para poder diagnosticar la evolución posible de la economía

nacional, integrado por economistas reconocidos para aportar a la formulación de una política económica nacional. Al mismo tiempo pasó a publicar la revista *Doscientos millones*, cuyo nombre reflejaba el supuesto número de consumidores incluidos en el nuevo acuerdo comercial regional. De igual forma la UIA quiso mostrarse a tono con la demanda de investigaciones y puso en marcha su propio Instituto de Investigaciones Económicas.

Asimismo el empresariado como sujeto económico y social se constituyó en tema de reflexión. Entre otros, el problema de su representación funcional pasó a ser un tema de discusión en los medios de las que participaron economistas y sociólogos de nota. Cabe mencionar especialmente a José Luis de Imaz, a José Enrique Miguens y a Eduardo Zalduendo.

Imaz publicaría en una revista de la CGE, un artículo con el sugestivo título de “Los empresarios: grupo de presión fallido”, donde defiende la necesidad de fortalecer las entidades empresarias<sup>11</sup>. Su prédica en contra de la división organizativa estaba basada en la convicción que ella devenía de la partidización de la acción gremial. El limitante natural para la actuación empresaria radicaba en que en su acción ponía en riesgo su capital y que si este se pierde se genera una fuerte pérdida social y personal. El empresario integra una sociedad anónima que lo restringe y carece del tiempo libre para dedicarse a la política que si tiene el ganadero, representante de la clase alta tradicional, que a su vez ha sabido conservar sus antiguos vínculos con la política que los empresarios vinculados en general con la inmigración no tienen. Existe una “radical asincronía [*sic*] entre el peso económico del empresario, su relativo peso social, su equivocada interacción a nivel político y la subsistencia de criterios ajenos internalizados como propios. ...esos errores son siempre inherentes a los ‘grupos nuevos’ que no pueden saltarse etapas, y tienen que pagar... el costo de su inmadurez” (IMAZ, 1963, p. 62).

Eduardo Zalduendo por su parte publicó entonces una investigación sobre el empresariado argentino, desde el punto de vista de su mentalidad, su relación con el Estado. De este se podía concluir que la ausencia de homogeneidad de los sectores empresarios era lo que impedía su unidad de acción (ENCUESTAS: ADIÓS A LOS SELF-MADE MAN, 1963, p. 53-54). Imaz señalaba dentro de una lógica funcionalista que

<sup>10</sup> Ambas entidades, UIA y CGE buscan motorizar la representación del sector privado argentino ante del pacto de Montevideo. En el mismo número se informa sobre la formación de la entidad AILA, formado en principio por industriales argentinos de la UIA mientras que del lado brasileño se encontraban las confederaciones industriales carioca y paulista. (EMPRESARIOS ALALC, 1963, p. 57).

<sup>11</sup> “El error de quienes – al margen de ese nivel científico – siguen creyendo que los grupos de presión atentan contra la democracia, proviene de confundir el hecho en sí de la existencia de los grupos de presión, con ciertas formas de comportamiento de ciertos grupos de presión” (IMAZ, 1963, p. 51).

el poder económico del empresariado no estaba correspondido por su poder político fundamentalmente por su falta de interés. Esta carencia evitaba que se transfirieran al poder político, los puntos de vista de quienes lidian día a día con el trabajo y la producción. Aunque supuestamente los empresarios no mandaban, *Primera Plana* – un periódico con buena llegada a los medios económicos y políticos opositores – sostenía que muchos decretos gubernamentales eran redactados en las oficinas de las empresas interesadas (LAS ARMAS SECRETAS DE LOS EMPRESARIOS, 1966, p. 57-58).

Estas reflexiones que involucraban a la totalidad del empresariado nos permiten pensar en la existencia de comunes denominadores entre las asociaciones en parte reflejados en la doble afiliación a ambas entidades de empresarios. Aunque no los podemos cuantificar, resultan emblemáticos los casos de empresas importantes como Siam, dentro de las personalidades podemos mencionar Alfredo Concepción, Eugenio Blanco<sup>12</sup>.

#### *II.4. Los empresarios y el ensayo de retorno a la institucionalidad (1963-1966)*

Si bien el gobierno del presidente Arturo Illía (1963-1966) – electo con un 25% de los votos en comicios en los que fue proscrito el Frente que integraba el sector político del peronismo – fue recibido auspiciosamente por las asociaciones, rápidamente estas fueron adoptando un sesgo opositor. Las razones de este giro resultan poco claras aunque entre ellas deberíamos contar la escasa solidez parecía tener el ensayo democrático de la Unión Cívica Radical del Pueblo. Existían motivos concretos no obstante para acompañar esta experiencia. Si bien la economía todavía estaba resentida de los efectos de la crisis iniciada en 1962 a fines del año siguiente, comenzaría la recuperación. En verdad el quinquenio 1958-1963 había dado un crecimiento muy bajo. Pero el período 1963-1973 según las últimas estimaciones daba un crecimiento del producto anual de 6.7% que fue con mucho el mejor del siglo desde la crisis de 1930 (GERCHUNOFF & LLACH, 1998, p. 310). El sesgo opositor de la CGE sorprende además si recordamos que la política gradualista y cepalina de la administración radical del pueblo estaba en línea con lo predicado por la CGE-CI. En principio, las causas de ese alineamiento habría que buscarlas en la tendencia de esta entidad a acercar posiciones con la CGT (y

con ciertos sectores del arco político opositor) y ésta por cuestiones ligadas a la interna del movimiento peronista que no es el caso tratar aquí se ubicaba en una posición combativa.

El conglomerado UIA-ACIEL, más inclinado a rechazar la incidencia de la dirigencia sindical en la vida nacional, consideraba que la política democrática incrementaba el margen de maniobra de los sindicatos y llevaba a una profundización del estancamiento económico y a la inflación. Dentro del contexto pretoriano, este conglomerado había tejido fuertes lazos con las Fuerzas Armadas, especialmente con el sector Azul que había triunfado en las luchas internas de 1962. De todas formas, también la CGE buscaría el apoyo militar aunque no siempre de los mismos generales.

En esta búsqueda de un lugar en un espacio político cada vez más conflictivo, en 1965 las posturas entre ambas entidades comenzaron a parecerse, aunque adoptando énfasis diferentes: mientras la UIA alertaba sobre las concesiones a los sindicatos, la CGE atacaba la política antiinflacionaria y definía a la política económica como anti-industrialista y anti-empresaria (TENDENCIAS ECONÓMICAS, 1966, p. 64). En este sentido, el grueso de la intensidad estaba colocado en la idea de que el gradualismo del gobierno de Illía tendía a convivir con una inflación que superaba el 20% anual.

La CGE cuestionaba la negativa gubernamental a conformar el Consejo Económico y Social, que podría ser útil para canalizar influencias sectoriales al interior del Estado y resolver cuestiones pendientes que afligían a las empresas todavía afectadas por la recesión.<sup>13</sup> Sus declaraciones públicas fueron acompañados de manifestaciones más concretas. El 10 de junio de 1966, muy poco antes del golpe, la CGE promovió un apagón empresario nacional para protestar por la modificación de la ley de despidos que consideraban lesiva para los intereses empresarios, con lo que objetivamente acompañaban la operación golpista que se avecinaba.

La presencia de un “futuro estimado” gravitaba sobre un universo empresario que comenzó a decodificar los indicadores económicos en el sentido de un gradual empeoramiento (O’DONNELL, 1982, p. 41-42). A ello ayudaba también la sensación de que existía un estancamiento económico que las estadísticas posteriores contribuirían a demostrar

<sup>12</sup> Concepción fue miembro del consejo titular de la UIA en el período 1962-3 y Secretario de Estado de Industria y Comercio, Blanco fue ministro de Economía de la Revolución Libertadora y luego del presidente Illía (NIOSI, 1974, p. 131).

<sup>13</sup> Según declaraciones de Gelbard previas al golpe militar: “[...] necesitamos una línea de estabilidad que dure diez años para que sepamos que tenemos que proyectar para esa década. Y sobre todo tenemos necesidad de que se nos consulte y se resuelva la cuestión del presupuesto, que se oriente el crédito [...]” (Gelbard *apud* SEOANE, 1998, p. 150-151)

como inexistente.

Desde la perspectiva de la UIA en particular y ACIEL en general había una “alienación” – y por ende inadecuación – entre el sistema político y la sociedad. La ineficiencia democrática debía ser reemplazada por el eficientismo tecnocrático y autoritario que con amplio consenso en el mundo empresario, buscaría “normalizar” la economía.

#### *II.5. El empresariado frente al régimen militar de la Revolución Argentina (1966-1973)*

Vistos los antecedentes no puede extrañar el consenso favorable a favor de la Revolución Argentina que incluía a empresarios y sindicalistas, además de la actitud benévola del propio Perón que en el exilio acompañó al golpe de Estado de junio de 1966. Se instauró un régimen que fuera definido por O'Donnell como Burocrático Autoritario justificado en la necesidad de dar impulso definitivo al proceso de desarrollo social guiado por el Estado. Este régimen eliminó la actividad parlamentaria y político-partidaria. Pronto se delinearón varias corrientes al interior del nuevo régimen militar que pueden ser resumidas en dos: la liberal y la “paternalista”. Dentro de esta última, y con el apoyo del presidente de facto, Juan Carlos Onganía, asomaba una propensión al corporativismo que en verdad retomaba tentativas de organización de ese estilo observables en distintos momentos: 1930, 1943 y el peronismo. El corporativismo abría las puertas a la colaboración no sólo de las organizaciones de las clases propietarias sino también de los trabajadores, tal como efectivamente ocurrió.

Pero la Revolución Argentina se otorgaba una misión histórica precisa: organizar un orden post-peronista. Tanto la CGE-CI como ACIEL-UIA confluyeron en este momento en la apuesta por la transformación económica argentina que permitiera la “normalización de la economía” y que otorgara a los empresarios el rol acorde a las expectativas que este sector tenía de sí mismo, dentro de la lógica de los roles tecnocráticos. De acuerdo a Castellani, la “normalización” comprendía el reordenamiento social con la eliminación de la actividad política; el desarrollo económico en base al aumento de la inversión pública a través de una élite tecnoburocrática que adoptara el rol de “agente modernizador” con un amplio grado de autonomía en la regulación económica (CASTELLANI, 2004, p. 2).

Este orden se habría de alcanzar por medio de tres etapas denominadas sucesivas cuyos objetivos prioritarios quedaban definidos desde el comienzo: tiempo económico, tiempo social y tiempo político. La tarea de los ministros de Economía tenía pues una

especial trascendencia. Néstor Salimei, uno de los dueños de la empresa alimenticia SASSETRU, fue el primero en ocupar la cartera, pero su gestión fue vacilante. Una de sus propuestas se orientaba a un acuerdo entre empresarios y trabajadores. Salimei, (ligado a los paternalistas) era miembro, como su secretario de Hacienda Fernando Aguilar, de la Federación Económica de la Provincia de Buenos Aires (FEBA), próxima a la CGE. Su gestión concitaba el apoyo de esta entidad y de alguna forma el ministro intentaba ser el nexo de esta con el resto del gobierno.

La prohibición de la acción política no eliminaría sin embargo las usinas de la inestabilidad. Después del fracaso de un plan de lucha sindical, el gobierno adoptó una política laboral más inclinada al disciplinamiento obrero y a una política económica más radicalmente anti-inflacionaria. Salimei fue reemplazado por Adalberto Krieger Vasena quien lanzó el Plan de Estabilización y Desarrollo a principios de 1967. Este plan que incluía una macrodevaluación compensada, un acuerdo voluntario de precios, un congelamiento salarial y una promoción a las exportaciones industriales, consiguió resultados no desdeñables aunque fue cuestionado por facilitar la extranjerización de empresas.

La UIA se pronunció más abiertamente en favor del nuevo plan. Este apoyo al régimen fue acompañado por el ingreso de algunos de sus miembros en sitios de importancia en el organigrama político, como Emilio Van Peborgh, presidente del Banco Industrial. Su apoyo al plan estaba en consonancia con el reclamo de estabilidad que había sido el eje de la aprobación del nuevo régimen<sup>14</sup>. Este paquete era más favorable a la industria que otros ensayos en la medida que atribuía las causas de la inflación a los costos y a las expectativas y no al excedente de demanda. Además esta central en particular veía con buenos ojos el giro gubernamental hacia una mayor represión a los sindicatos obreros<sup>15</sup>. Sin embargo, el apoyo de la UIA al nuevo plan no era total. Seguía considerando que los costos eran muy altos y que el Estado mantenía

<sup>14</sup> La relación de la institución con la política era bastante intensa a partir de que muchas figuras de actuación política figuraban como asesores de sus comisiones especiales. Roque Carranza ex director del CONADE bajo el gobierno de la UCRP, Rodolfo Martínez (h), ministro de Defensa de Frondizi y del Interior de Guido, el ex canciller Mario Amadeo y el consultor económico Carlos García Martínez.

<sup>15</sup> Freels argumenta convincentemente que la UIA se mostraba en favor del sistema español de las élites formadas por grupos de interés cuyas raíces debían estar fuera del proceso político (FREELS, 1970, p. 53-54).

importantes bolsones de ineficiencia. También pensaba que el plan tenía rigideces que era necesario superar (UNIÓN INDUSTRIAL ARGENTINA, 1968, p. 28). Para que las empresas pudieran crecer era necesario remover obstáculos “ambientales”, fruto de deficiencias de la sociedad o de la política económica. No se hacían en verdad ninguna alusión a las limitaciones emergentes del gerenciamiento empresario presuponiendo que este siempre era el correcto. Por lo demás no miró con buenos ojos el coqueteo que Onganía con la dirigencia sindical, especialmente con Vandor aunque luego esta política laboral fue morigerada.

Por su parte, la CGE prestaría según se anticipó un apoyo al nuevo régimen. Algunos hombres provenientes de sus filas desempeñarán cargos de significación especialmente en las provincias. El aporte más trascendente fue el de Guillermo Iribarren, empresario viñatero riojano fundador e integrante destacado de la CGE<sup>16</sup>, que asumió como gobernador de la Provincia de La Rioja, ubicada en el noroeste del país. Aunque algunos la veían como un agrupamiento de hombres de negocios poco identificados con el sustrato central de la nacionalidad<sup>17</sup>, la presencia de la CGE en un gobierno de provincia demostraba la falsedad del prejuicio, máxime cuando allí se estaría poniendo en marcha el “modelo riojano” o “plan de la CGE” que era atacado por los que se oponían al verdadero “camino nacional” (GELBARD, 1967, p. 12).

Sin embargo, la asunción del equipo del Ministro Krieger Vasena que no tenía vínculos con la asociación, propició un cambio en la actitud de la CGE frente a la política económica. El plan económico de 1967 era impugnado por considerar que apoyaba en exceso a la gran empresa, especialmente de capital extranjero, como también por su política crediticia que dificultaba el acceso a las PYMES al tiempo que limitaba las posibilidades de desarrollo de las pequeñas cooperativas financieras que estaban directamente ligadas a la entidad y a su principal líder, Gelbard. En 1968 dio a conocer la Declaración de Córdoba, primer manifiesto

contrario a la política económica del régimen por parte de sectores empresarios. Aun cuando reconocía que el programa de Krieger Vasena había logrado avances considerables en términos de crecimiento e inflación, había beneficiado especialmente al área metropolitana y a las empresas trasnacionales.

La pérdida de popularidad del gobierno de Onganía, a los que no era ajena su falta de pericia política y su autoritarismo, y los problemas de gobernabilidad que comenzaron a vislumbrarse, favoreció cierto engrosamiento de las filas cegeístas con la incorporación de entidades como la FATAP (Federación Argentina del Transporte Automotor de Pasajeros, que representaba a los pequeños patrones del transporte colectivo urbano e interurbano) y la FAA (Federación Agraria Argentina, vieja entidad de la clase media rural). Ambas incorporaciones hicieron más notable su representatividad cuantitativa y social.

Un aspecto que preocupaba a los empresarios cualquiera fuera la entidad a la que pertenecían era el funcionamiento del acuerdo de precios, o de precios concertados que llevaba a cabo el gobierno bajo el plan de 1967. Este acuerdo en el que entraron unas 3500 empresas, de las que sólo 500 se consideraban grandes, generaba tensiones en las cadenas productivas que se visibilizaban en las diversas entrevistas que tenían los altos funcionarios del gobierno con los industriales (LOS EMPRESARIOS DIALOGAN, 1968). La salida de Krieger del gobierno modificó las expectativas de los empresarios respecto del régimen en general. Los sucesores de aquél, Dagnino Pastore y Moyano Llerena, intentaron mantener en lo fundamental el camino iniciado en 1967 pero con menor confianza de los actores económicos. El mecanismo estabilizador ya no seguía siendo considerado un instrumento adecuado para controlar la inflación. Por otra parte, el congelamiento de salarios resultaba insostenible después del Cordobazo de 1969.

Las relaciones de la CGE con los altos mandos continuaban aún después de su alejamiento de la gestión del Palacio de Hacienda. La salida de Onganía de la presidencia y el arribo de un desconocido general Marcelo Levingston a la Casa Rosada<sup>18</sup>, llevó al economista heterodoxo Aldo Ferrer el Ministerio de Economía, quien con su apoyo a las empresas de capital nacional fue directamente apoyado por la CGE aunque una vez más su gestión resultó corta. Con el

---

<sup>16</sup> Según María Seoane, Iribarren era un “radical compadrito” que había dirigido hasta 1955 la Federación Económica de La Rioja (SEOANE, 1998, p. 103).

<sup>17</sup> Según Seoane la conexión con Salimei permitió a la CGE evitar la intervención de la entidad que estaba impulsada además por ciertas corrientes antisemitas y profundamente anticomunistas que acusaban a Gelbard de tener contactos ocultos con el comunismo, acusación que tal vez casualmente no era del todo infundada (*idem*, p. 151-152).

---

<sup>18</sup> De acuerdo a Seoane el nexa con los militares era el prosecretario primero de la CGE José D. Shaw, antiguo afiliado a la UIA y miembro de una tradicional familia de negocios (*idem*, p. 165).

arribo de Lanusse a la Presidencia de la Nación se tejieron otros vínculos políticos y económicos. Más allá de la política cotidiana, se anudó un acuerdo entre la CGE y las Fuerzas Armadas, especialmente la Fuerza Aérea, que tenía por objetivo principal la fabricación de aluminio. En este proyecto se involucró la cúpula de la entidad empresaria a través de la participación directa de Gelbard y de Julio Broner, otro dirigente de peso de la entidad. La construcción de la planta de aluminio que se radicaría en Puerto Madryn, provincia del Chubut en la Patagonia, implicaba además la construcción de una represa hidroeléctrica en Futaleufú para dotar del fluido eléctrico necesario al emprendimiento. Este proyecto aunaba varios reclamos tradicionales de la CGE. Por una parte se potenciaba el desarrollo regional extrapampeano, se alentaba a una empresa de capital nacional y aparecía el financiamiento estatal necesario como siempre había sido vislumbrado como elemento central. Las Fuerzas Armadas entendían que el aluminio era una materia prima fundamental para la Defensa Nacional, especialmente por su aplicación en la Aeronáutica.

Durante estos años la UIA registró los cambios evidenciados en las firmas y en la conformación del producto industrial. Un análisis de la nómina de los integrantes de la Junta Directiva presente señala como primera evidencia el fuerte avance de los ejecutivos: ya son 17 de los 37 miembros. En cambio, los empresarios tradicionales seguían prevaleciendo en el sector textil (seis de siete representantes) y el alimenticio (cuatro de seis). Pero seguía respetándose todavía la tradición de que el presidente debía ser un empresario neto, representante de intereses personales a la vez que societarios y además debe representar a la industria del consumo, textil, o yerbatera algo que los metalúrgicos aceptan no sin reticencias.

Al mismo tiempo se venía generando un fuerte crecimiento patrimonial<sup>19</sup> con la proyección una nueva sede, a tono con las expectativas de sus directivos que comenzaría construirse en la zona de Catalinas Norte, en el barrio de Retiro, con la intención de poder cobijar allí a todas las federaciones, asociaciones y cámaras que la integraban.

## *II.6. La vuelta del peronismo, el Acuerdo Social y una política fallida (1973-1976)*

El retorno del peronismo al poder en 1973 reactivó los mecanismos que disponían para el empresariado el control de la economía, según la concepción ya

manifestada por Perón con Miranda. Poco antes del llegar al gobierno los empresarios industriales se reunieron en una sola entidad. En efecto, tras difíciles negociaciones UIA y CI se fusionaron en la CINA (Confederación de la Industria Argentina) que pasó a ocupar el edificio de Catalinas Norte que había construido la UIA en el barrio porteño de Retiro. La CINA pasó a ser parte entonces de la CGE.

José Ber Gelbard, histórico dirigente cegeísta, ocupó el Palacio de Hacienda, rodeado en principio del apoyo empresarial. Este soporte envolvió también la firma del Acta de Compromiso Nacional, entre el Estado, las centrales empresarias y la CGT, y el lanzamiento del Plan Trienal o Plan Gelbard, que se basaba en el control de precios (inflación "cero"), con redistribución de ingresos e impacto moderado sobre la tasa de ganancia. Entre los empresarios, estas medidas fueron aceptadas como mal menor ante la amenaza de medidas más radicales ya que retenían capacidad de maniobra frente a los sindicatos que eran mayoritariamente peronistas. Pero por otra parte, esta coincidencia además de fruto de la presión de las circunstancias políticas sobre la UIA fue también resultado de las coincidencias que existían entre UIA y CGE ya mencionadas en torno a las políticas económicas.

Con el Ministerio de Economía en sus manos y con una presencia visible dentro y fuera del gobierno, la CGE fue reforzando su imagen de organización del empresariado nacional; utilizó su mayor cuota de poder para movilizar a los pequeños y medianos empresarios tras las banderas del nacionalismo económico y el federalismo político y social. El control del Ministerio de Economía por la CGE redefinió la relación de fuerzas entre CGI y UIA.

Durante el primer año de aplicación del plan, tuvo resultados positivos en términos de crecimiento del producto y de estabilización de precios. Pero como aconteciera con otros planes de estabilización, la política de precios fue minando las relaciones entre gobierno y empresarios. La inflación importada fue haciendo cada vez más difícil mantener los precios en el nivel que los había fijado el gobierno. La presión de la CGE encontró eco en el gobierno y en abril de 1974 el gobierno anuncia la flexibilización de precios. El cambio de situación externa hacía imposible la inflación cero. Los nuevos precios todavía insuficientes para los empresarios, desataron una lucha distribucionista que hizo que la economía escapara del control del equipo económico.

A tono con el mayor número, la política de controles de precios fue más favorable a las PYMES, ya que la política de control fue menos severa con

<sup>19</sup> Aun así, la entidad su presupuesto era una parte pequeña comparado con el de la Sociedad Rural Argentina pero de gran tamaño si se lo compara con el de la CGE.

ellas que con las grandes empresas. Según Canitrot con su aplicación se provocó una redistribución de ingresos desde las grandes empresas, que estaban obligadas a respetar las regulaciones, hacia las firmas pequeñas y medianas que podían eludirlas (CANITROT, 1975, p. 342).

Por el lado obrero, los aumentos de salarios beneficiaron a los más bajos que a los más altos, pero estos estaban mejor organizados y tuvieron mayor capacidad de negociar acuerdos salariales voluntarios por empresa al margen del pacto social. Si a esto se agrega que la inflación importada se hacía sentir con más fuerza en las grandes empresas, hay un panorama difícil de reducir a una “generalización lineal”. La situación dependía de variables como proporción del trabajo en los costos totales, número de acuerdos voluntarios llevados a cabo y capacidad de evadir regulaciones de precios, proporción de insumos importados en los insumos totales, ritmo de crecimiento, demanda, monto de ventas en mercado negro, tecnología. No todas las firmas que Gelbard intentó perjudicar fueron efectivamente perjudicadas y no todas las que quiso beneficiar fueron beneficiadas. Ni todos los integrantes de la CGE estaban felices con el programa económico ni todos UIA estaban infelices. El grado en que fueron afectadas o beneficiadas los diferentes sectores dependía de su capacidad de presión política sobre el gobierno. El carácter aparentemente contradictorio de las medidas de política económica adoptadas en el período reflejó la heterogeneidad de las presiones que enfrentaba el estado al mismo tiempo que su debilidad para hacer frente a las mismas (DE RIZ, 1987, p. 143).

Sin embargo, quedaban al descubierto las supuestas intenciones reformistas que estaban detrás de este programa. El programa económico tenía debilidades técnicas fundamentales, especialmente por el lado de la política monetaria y fiscal que no se compadecía con el congelamiento de precios y salarios. Estas incongruencias resultaban llamativas si pensamos en que la CGE había desarrollado desde los primeros '60 una gran cantidad de estudios sobre la economía no

desprovistos de conocimiento técnico<sup>20</sup>.

El plan encontró importantes obstáculos a partir del cierre del mercado europeo a las agroexportaciones y la crisis del petróleo. Por otra parte el plan provocaría desabastecimiento y conflictos al interior del peronismo.

Finalmente en 1975 Gelbard abandonó el Ministerio de Economía y la CGE perdió posiciones políticas, junto a un incremento de la tensión interna por la acción de grupos ex UIA. La agudización de la crisis económica y política llevó a la formación de una nueva entidad de cuarto grado, APEGE, que aglutina a las entidades que antes habían participado de CIEL, aunque esta vez la UIA se excluyó, para oponerse al gobierno. (ACUÑA, 1988, p. 33).

### III. CONCLUSIONES

Como primera aproximación, podemos concluir que el agravamiento de la crisis política, o su transformación en un modelo permanente tuvo una consecuencia directa tanto sobre la forma de gestionar la economía desde el Estado como de articular los intereses privados de la sociedad civil. Aun así, el país atravesó durante los años 1963-1974 la etapa de mayor crecimiento económico desde 1930. En este contexto de inestabilidad institucional y de carencia de formas aceptadas de contacto entre los actores económicos y el Estado, en sus distintos niveles, el empresariado se vio sometido a violentos cambios de rumbo que lo obligaron a adaptarse a una situación de incertidumbre pero también de choque de legitimidades. La respuesta a esta situación fue la búsqueda de una protección estatal que generara condiciones para enfrentar ese escenario de incertidumbre.

Normalmente se ha entendido que la Argentina carecía de una verdadera burguesía y esta carencia explicaba la ausencia de una fuerza social directamente implicada en el desarrollo industrial. Muchas veces – como se ha visto – se ha considerado que asociaciones industriales como la UIA no defendían intereses específicamente industriales sino genéricamente estaban a favor de la multiplicación de los beneficios en cualquier sector de la economía.

Sin embargo, la idea de una “burguesía conquistadora” a la *Morazé* para los países en desarrollo entendida como un actor colectivo dotado de coherencia es discutible en la medida que la heterogeneidad está en su misma génesis y por otra parte la condición periférica dificulta el dinamismo económico que le de sustento.

Por esta razón la diversidad organizativa se cohonestaba con las condiciones políticas,

<sup>20</sup> De esto no puede deducirse como lo hace De Riz que la CGE estaba mucho más cerca de ser un grupo de presión antes que una clase dirigente capaz de articular a un proyecto con todos los sectores propietarios, como podría presuponerse a partir de la fusión de entidades. Esta conclusión resulta bastante lógica si nos atenemos al hecho de que la construcción de un actor no puede deberse a una situación coyuntural momentáneamente favorable a una institución representativa. Ella es el resultado de un proceso histórico que lejos estuvo de haberse verificado en el caso estudiado (DE RIZ, 1987, p. 144).

institucionales y económicas argentinas. La diversidad, si bien en determinados momentos operaba como una barrera para alcanzar acuerdos duraderos, en la medida que estos acuerdos carecían de sentido en país sin políticas duraderas, facilitaba los medios para que las distintas asociaciones que intermediaban intereses se complementen – lo que suponía en la práctica que el sistema de representación de intereses, compuesto por una variedad de asociaciones, con acceso a los *policy makers*. Ciertos contenidos mínimos facilitaban esta complementariedad: rechazo a las políticas monetaristas que restringieran la demanda interna, al

incremento de la presión tributaria como remedio a los déficits fiscales, oposición al aumento del gasto público no productivo, por el apoyo a las políticas de crédito industrial. Pasado el período 1955-1958 que en UIA predominaba un posicionamiento absolutamente anti-estatal y pro-mercado, en la década de 1960 se fue afirmando una posición de más próxima al estructuralismo que sin eliminar la brecha que las separaba, permitió la generación de lo que pudo ser un sistema más cercano al corporativismo. Nuevamente la acechanza de la política terminó con esa posibilidad.

Aníbal Jáuregui (jaureg@sinectis.com.ar) é Doctor pela Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires (UNCBA) e investigador do Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo, da Facultad de Ciencias Económicas (Universidad de Buenos Aires).

### REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ACIEL**. 1958. *La verdad y la mentira sobre el gremialismo empresario argentino y la Confederación General Empresaria de la República Argentina*. Buenos Aires.
- ACUÑA, C.** 1988. La relación de las organizaciones empresarias con regímenes políticos en América Latina: los casos argentino y brasileño. *Boletín Informativo Techint*, Buenos Aires, n. 255, nov.-dic.
- \_\_\_\_\_. 1996. Las contradicciones de la burguesía en el centro de la lucha entre el autoritarismo y la democracia. *Realidad Económica*, Buenos Aires, n. 138, feb.-mar.
- ALBERTI, G.; GOLBERT L. & ACUÑA, C.** 1984. Intereses industriales y gobernabilidad democrática en la Argentina. *Boletín Informativo Techint*, Buenos Aires, n. 235, p. 80-96, oct.-dic.
- BASUALDO, E.** 2006. *Estudios de Historia Económica Argentina (desde mediados del siglo XX hasta la actualidad)*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- BIRLE, P.** 1997. *Los empresarios y la democracia en la Argentina*. Buenos Aires: Belgrano.
- BRENNAN, J.** 1997. Industriales y “bolicheros”. La actividad económica y la alianza populista peronista. *Boletín del Instituto de Investigaciones Históricas Argentinas y Americanas Dr. Emilio Ravignani*, Buenos Aires, n. 15, p. 101-141, 1º semestre. Disponible em: [http://ravignanidigital.com.ar/\\_bol\\_ravig/n15/n15a04.pdf](http://ravignanidigital.com.ar/_bol_ravig/n15/n15a04.pdf). Acceso em: 17.ago.2013.
- CANITROT, A.** 1975. La experiencia populista de redistribución de ingresos. *Desarrollo Económico*, Buenos Aires, v. 15, n. 59, oct.-dic.
- CASTELLANI, A.** 2010. *Intervención económica estatal entre 1966 y 1973: orientación, calidad y resultados*. Trabajo presentado no XXII Jornadas de Historia Económica, realizado em Río Cuarto, de 21 a 24 de setembro. Digit.
- CAVAROZZI, M.; DE RIZ, L. & FELDMAN, J.** 1987. *Concertación estados y sindicatos en la Argentina contemporánea*. Política económica y actores sociales. Santiago: Centro de Estudios de Estado y Sociedad.
- CÚNEO, D.** 1967. *Comportamiento y crisis de la clase empresarial*. Buenos Aires: Pleamar.
- DE RIZ, L.** 1987. *Retorno y derrumbe*. Buenos Aires: Hyspamerica.
- FREELS, J.** 1970. *El sector industrial en la política nacional*. Buenos Aires: Eudeba.
- GELBARD, J. B.** 1967. *Nuestra experiencia en la acción gremial empresaria*. Buenos Aires: Instituto de Investigaciones Económicas y Financieras.
- GERCHUNOFF, P. & LLACH, L.** 1998. *El ciclo de la ilusión y el desencanto*. Buenos Aires: Ariel.
- IMAZ, J. L.** 1963. Los empresarios: grupo de presión fallido. *Doscientos Millones en el Desarrollo Económico y Social de Latinoamérica*, Buenos Aires, año 1, n. 8, ago. Disponible em: [http://cdi.mecon.gov.ar/cgi-bin/pppp.exe?rec\\_id=008514&database=pppp&search\\_type=link&table=all&lang=spa&format\\_name=SFALL](http://cdi.mecon.gov.ar/cgi-bin/pppp.exe?rec_id=008514&database=pppp&search_type=link&table=all&lang=spa&format_name=SFALL). Acceso em: 17.ago.2013.
- \_\_\_\_\_. 1964. *Los que mandan*. Buenos Aires: Eudeba.

- JAMES, D.** 1990. *Resistencia e integración*. El peronismo y la clase trabajadora argentina 1946-1976. Buenos Aires: Sudamericana.
- JÁUREGUI, A.** 1999. Los industriales ante el surgimiento del peronismo. *Cuadernos de Historia Regional*, Luján, n. 20-21, p. 107-125.
- \_\_\_\_\_. 2012. La productividad del trabajo: otra batalla del desarrollismo argentino. *Anuario del Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo*, Buenos Aires, año 4, n. 4, p. 191-228. Disponible em: <http://home.econ.uba.ar/economicas/sites/default/files/CEEED%20la%20productividad.pdf>. Acceso em: 17.ago.2013.
- LÓPEZ, A.** 2008. *Empresarios, instituciones y desarrollo económico: el caso argentino*. Buenos Aires: CEPAL.
- MARTÍNEZ, C. G.** 1969. La filosa herencia de Krieger Vasena. *Competencia*, p. 10-11, 4.jul.
- MIHANOVICH, C.** 1963. Como no contestar a una invitación. *Primera Plana*, Buenos Aires, año 2, n. 33, jun.
- MORAZÉ, Ch.** 1967, *La Francia burguesa*, Barcelona, Lumen.
- NIOSI, J.** 1974. *Los empresarios y el Estado Argentino (1955-1969)*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- O'DONNELL, G.** 1977. Estado y alianzas en la Argentina, 1956-1976. *Desarrollo Económico*, Buenos Aires, v. 16, n. 64, p. 523-554, jan.-mar.
- \_\_\_\_\_. 1982. *1966-1973, El Estado Burocrático Autoritario: triunfo, derrotas y crisis*. Buenos Aires: Belgrano.
- SCHMITTER, P.** 1992. Modos de intermediación de intereses y modelos de cambio social en Europa Occidental. In: \_\_\_\_\_. & LEHMBRUCH, G. (coords.). *Neocorporativismo*. Más allá del Estado y el mercado. México: Alianza.
- SCHVARZER, J.** 1991. *Industriales del pasado*. Buenos Aires: CISEA.
- SEOANE, M.** 1998. *El burgués maldito*. Buenos Aires: Planeta.

#### OUTRAS FONTES

- Las armas secretas de los empresarios. 1966. *Primera Plana*, n. 176, 10-16 mayo.
- La CGE afronta la crisis económica social. 1963. *Doscientos Millones*, Buenos Aires, año 1, n. 1.
- Emisionismo equívoco y una nueva ofensiva del sector empresario. 1963. *Primera Plana*, Buenos Aires, n. 14, 12.feb.
- Los empresarios dialogan con el Secretario de Industria y Comercio, Ángel Solá. 1968. *Competencia*, Buenos Aires, n. 26, 19.abr.
- Empresarios. ALALCL: confían en impulsar su progreso. 1963. *Primera Plana*, Buenos Aires, n. 10, ene.
- Encuestas: Adiós a los self-made man: Una nueva clase empresaria en escena. 1963. *Primera Plana*, Buenos Aires, año 2, n. 52, 5.nov
- El ministro de trabajo habló ayer por radio. 1957. *El Pueblo*, Buenos Aires, 15.feb.
- Reunión del presidente provisional de la Nación con los ministros de Hacienda, Industria y Comercio y Ganadería y representantes de las fuerzas vivas, efectuada el día 5 de septiembre de 1957. 1957. Buenos Aires: Biblioteca Mecon, Caja 88-30.
- Tendencias económicas. 1966. *Primera Plana*, Buenos Aires, n. 169, 22.mar.
- UNIÓN INDUSTRIAL ARGENTINA.** 1958. *Memoria y balance*. Buenos Aires: UIA.
- \_\_\_\_\_. 1968. *Memoria*. Buenos Aires: UIA.

## ABSTRACTS

---

THE ARGENTINEAN INDUSTRIAL ORGANIZATIONS IN THE “AGE OF DEVELOPMENT” (1955-1976).

*Aníbal Jáuregui*

The topic analysed in this article is the interest associations Argentine in the industrial developmentalism period. We emphasize the involvement of industrial organizations in the political conflicts and in turn to study how impact these conflicts internally. The research was conducted based on the journals and documents of associations, to which we add the tracking in newspapers and general interest publications. The data obtained here were tested by the method of qualitative analysis. It shows a close dependence between the organizations of the political system and a political crisis in those years. We have also seen that despite political and organizational differences between them we didn't find a favorable business sector and other industrial development contrary to it. Our idea was therefore to show that there wasn't a radical contrast between a UIA. anti-industry. and CGE pro-industry, contrast that is usually accepted in several studies related to the issue. Finally it seeks to overcome the tendency to think in terms of absolute contradiction actors within Argentine political and social historiography.

**KEYWORDS:** *Argentine; associations; industry; developmentalism.*