

IX JORNADAS SOCIOLOGIA UNLP

La burguesía frente a la crisis orgánica de la sociedad argentina: un análisis de sus propuestas programáticas, 1955-1976

Autor: Gonzalo Sanz Cerbino

Pertenencia institucional: CEUR-CONICET-UBA

Correo electrónico: camilogx@yahoo.com

Los estudios sobre la conflictividad social que atravesó a la Argentina en las décadas del '60 y '70 suelen prestar poca atención a uno de los dos polos de la contienda, el de la clase dominante. Intentando llenar ese hueco, en esta ponencia analizaremos las propuestas programáticas con las que intervino la burguesía en la crisis que atravesó el país en estas décadas. Tomaremos como observables a tres colectivos representativos de las distintas capas y fracciones de la clase dominante. En primer lugar, analizaremos la propuesta de la burguesía terrateniente agropecuaria, nucleada en la Comisión de Enlace formada en 1971. En segundo lugar, analizaremos el programa de los dirigentes de la Confederación General Económica, representantes de las capas más débiles de la industria. Por último, analizaremos la propuesta del Consejo Empresario Argentino, que expresó los intereses de la burguesía industrial de mayor tamaño, de origen nacional y transnacional. A partir de estos observables, intentaremos brindar una mirada de conjunto respecto a la intervención de la clase dominante frente a la crisis política, económica y social abierta a mediados de la década de 1950.

El agro contra la industria

La propuesta político-económica de la burguesía agropecuaria pampeana puede reconstruirse a partir de los posicionamientos de sus corporaciones.¹ A lo largo de la etapa analizada, estas corporaciones tuvieron coincidencias que sintetizaron en una serie de documentos comunes. El más importante de ellos, que es el que aquí utilizaremos, es “El agro y el desarrollo nacional”. Este documento fue el resultado de un largo proceso en el que los representantes de distintas capas de la burguesía rural pampeana buscaron un acercamiento que les permitiera

¹Estas corporaciones son Federación Agraria Argentina (FAA), representante tradicional de las capas más débiles de la burguesía agropecuaria, arrendataria y propietaria; Confederación Intercooperativa Agropecuaria (CONINAGRO), representante del cooperativismo agropecuario; Sociedad Rural Argentina (SRA) y Confederaciones Rurales Argentinas (CRA), representantes de la burguesía terrateniente mediana y grande.

oponer un frente unido contra el gobierno dictatorial autodenominado “Revolución Argentina” y los sectores sociales que lo respaldaban. Hacia fines de 1970 esos esfuerzos fructificaron y, tras dos asambleas multitudinarias, se acordó la conformación de un frente denominado Comisión de Enlace (CE), que integraba a FAA, SRA, CRA y CONINAGRO. En esas asambleas se votó el documento mencionado, un verdadero programa común que sintetizó la propuesta económica, política y social de la burguesía agropecuaria pampeana.

Uno de los ejes del documento es el juicio negativo que pesa sobre la política económica de los 30 años previos, que los empresarios rurales consideraban guiada por una misma premisa: la transferencia de ingresos del agro hacia otros sectores económicos. Desde Perón a Onganía, todos los gobiernos habrían aplicado recetas que deterioraban las condiciones de acumulación del sector rural, “estrangulando” sus ingresos. El resultado de estos esquemas sería el estancamiento de la producción agropecuaria, que inexorablemente llevaba al estancamiento nacional. Cuestionaban entonces todas aquellas medidas tendientes a captar y distribuir la renta de la tierra: los impuestos, los “tipos de cambio desfavorables”, la restricción de importaciones que obligaba a pagar los altos precios de la industria nacional o la centralización del comercio exterior.²

Pero la crítica no se limitaba a denunciar el “ahogo” del campo. También cuestionaban el destino que se daba a esos recursos que se “sustraían” a la burguesía agropecuaria. En primer lugar, objetaban la existencia de un Estado sobredimensionado e ineficiente. Por esa razón denunciaban que, “en lugar de reducir el gasto público, se lo ha aumentado con nuevos organismos burocráticos y nuevas aventuras de empresario que, en última instancia, siempre pagan los sectores productivos más eficientes de la población”.³ A su vez, cuestionaban los gastos sociales del Estado y las políticas que, mediante el control de precios sobre los productos de origen agropecuario, transferían ingresos hacia los asalariados “subsidiando el consumo”. Por último, cuestionaban las transferencias destinadas a sostener un esquema proteccionista y de subsidios a la burguesía urbana, que habrían dado lugar a una errónea política de “sustitución de importaciones” que permitía la subsistencia de “industrias con niveles de eficiencia relativamente bajos”.⁴ En consonancia con estos planteos, sostenían que la única forma de superar la crisis consistía en apuntalar la acumulación de los sectores competitivos (el agro) y eliminar las transferencias destinadas a sostener ineficiencias.

²CRA, SRA, FAA, CCEA y CONINAGRO: “El agro y el desarrollo nacional. Conclusiones”, Buenos Aires, 17 de noviembre de 1970, pp. 9-18.

³Idem., p. 5.

⁴Ibid.

De esta manera, la burguesía agropecuaria pampeana sentaba posición sobre la crisis que asolaba a la economía argentina desde mediados de la década de 1950 y proponía una solución a su medida. La crisis de acumulación iniciada en la segunda mitad del siglo XX, momento en que el país entró en un ciclo errático en el que fases de crecimiento económico fueron sucedidas por estruendosas caídas, obligaba a revisar a fondo el esquema vigente. Entre fase y fase, aparecía el fenómeno de la crisis de balanza de pagos, por el desajuste entre los ingresos por exportaciones e importaciones, y la crisis fiscal. Su aparición obligaba a implementar devaluaciones y ajustes en un intento por descargar la crisis sobre el sector obrero, que vio sus salarios carcomidos por la inflación. Los vaivenes económicos se reflejaron en la evolución errática de la tasa de ganancia agraria e industrial, la productividad del trabajo y el PBI. La renta agraria, que operó en algún momento como factor de compensación y permitió el desarrollo de un entramado industrial poco competitivo, empezaba a mostrar límites para seguir sosteniendo este esquema. La caída de la renta hacía tambalear un esquema económico en el que la acumulación dependía de la afluencia del país de masas crecientes de esta ganancia extraordinaria. Frente a ello, la burguesía agropecuaria proponía realizar un ajuste, cuyas consecuencias recaían tanto sobre la clase obrera como sobre la burguesía industrial, que necesitaba para sostenerse de las transferencias de ingresos bajo distintas formas (subsidios, protección del mercado interno, crédito barato).

El corazón de este programa, que hemos denominado “liberalismo agropecuario” era la defensa de una riqueza social que la burguesía rural consideraba propia. La oposición a todos los mecanismos establecidos por el Estado para apropiarse de la renta agraria y distribuirla hacia otros actores sociales. En su concepción, una política que sustrajera parte de los ingresos del agro para destinarlos a subsidiar la industria o el consumo de las masas urbanas, terminaba liquidando al único sector capaz de impulsar el desarrollo nacional, condenándolo al estancamiento y con él, a todo el país. La política que postulaban apuntaba a evitar este tipo de transferencias del agro a la industria, por eso exigían una mayor racionalización del aparato estatal y el saneamiento de la industria nacional, que eliminara progresivamente a los sectores ineficientes. Esa era la forma concreta que adquiriría el “restablecimiento de la rentabilidad de las explotaciones agropecuarias”: concentración y centralización del entramado industrial, cierre de toda industria incapaz de competir sin protección y subsidios, achicamiento del Estado, desocupación y bajos salarios. Se trata del programa que tradicionalmente se ha identificado con el “liberalismo”, aunque es claro que una política como la propuesta no podía prescindir por completo de la intervención del Estado: su aplicación demandaba, claramente, reforzar al máximo los mecanismos represivos para ahogar la conflictividad social que

desencadenaría. Se trata, además, de una política que no puede suscribir ninguna capa de la burguesía industrial, ya que, como veremos, ninguna estaba en condiciones de prescindir de la tutela estatal. Ni siquiera los nucleados en la Unión Industrial Argentina (UIA) o en el Consejo Empresario Argentino (CEA), a los que con cierta liviandad se les suele achacar también el mote de “liberales”. Es, a su vez, un programa profundamente antiobrero, ya que postula revertir la crisis de acumulación mediante un brutal sinceramiento de la población sobrante, atacando los mecanismos destinadas a contenerla: los gastos sociales del Estado, el empleo público y los subsidios a la industria mercadointernista. Por estas mismas razones es un programa políticamente inviable, que no fue hegemónico ni siquiera durante las dictaduras del '66 y el '76 (cuya política el sector agropecuario terminó cuestionando), ya que no podía cosechar ningún tipo de apoyo por fuera de la burguesía agropecuaria.

En oposición al liberalismo agropecuario se ha ubicado, tradicionalmente, la propuesta económica de la burguesía industrial más débil, orientada al mercado interno, ligada al peronismo y organizada en la Confederación General Económica (CGE). El documento que mejor sintetiza sus proposiciones es el libro *La revolución industrial argentina*, firmado por el ensayista Daniel Larriqueta y por Julio Broner, empresario autopartista que presidió la CGE entre 1973 y 1976.⁵ Para estos autores, el dilema de la Argentina se resumía en la contradicción entre nacionalismo o dependencia, razón por la que hemos decidido denominar a su propuesta “programa de liberación nacional”. El país, sostenían, debía afirmar su autonomía, y la base para ello se encontraba en avanzar en una estrategia de desarrollo industrial autónomo, por contraposición a estrategias que acentuarían la “dependencia”. En ese sentido, sostenían que “si utilizamos modelos y políticas económicas que busquen la prosperidad material a cualquier precio, corremos el riesgo de convertir al país en una colonia rica”. Sus propuestas, en cambio, “se engarzan en esta concepción ideológica del desarrollo material como parte del fortalecimiento de la Nación”.⁶ Por esta razón, los autores defendían el desarrollo de una industria sustitutiva de importaciones, que habría constituido un punto de quiebre en la historia argentina, y las políticas económicas proteccionistas que les dieron impulso. Esa industria no solo habría sido importante como motor del crecimiento económico del país, sino que también le habría permitido avanzar por el camino de su independencia política y económica.

Sin embargo, como hemos visto, la continuidad de las políticas proteccionistas se encontraba en discusión por la escasez de recursos para seguir sosteniéndolas. Las crisis cíclicas de

⁵Broner, Julio y Daniel Larriqueta: *La revolución industrial argentina*, Sudamericana, Buenos Aires, 1969.

⁶Idem., p. 156.

balanza de pagos eran un argumento para retirar la protección a una industria ineficiente que no podía competir internacionalmente. Por esa razón, los autores reseñados descartaban de plano cualquier evaluación de la industria nacional que tomara como criterio la comparación internacional de sus costos, precios o eficiencia. Por un lado, minimizaban el problema, señalando que en buena medida no era más que un “mito” elaborado por quienes defendían estrategias de desarrollo contrarias al interés nacional. Sin embargo, aún cuando el problema sea en cierta medida real, señalaban que no revestía importancia. En su propuesta de desarrollo “hacia adentro”, donde el objetivo era la “independencia económica”, poco importaba cómo produjeran otras naciones. Dado que se descartaba la inserción exportadora, los costos y la eficiencia perdían significación. Los únicos criterios relevantes para la industria eran su propia evolución histórica, su importancia en relación al desarrollo regional, su nivel de integración y su capacidad de sustituir importaciones.⁷ Por esa razón, sentenciaban que, “nuestros costos tendrán que seguir siendo durante un tiempo indefinidamente mayores que los de otros países especializados”.⁸

Con estos criterios justificaban su propuesta político-económica: multiplicar la protección y los subsidios para sostener a todas las capas de la burguesía industrial, sin importar su eficiencia o su capacidad de insertarse en el mercado mundial. Y con esos mismos argumentos se postulaba la necesidad de defender a los capitales de menor tamaño frente a los “monopolios”, o a los capitales nacionales frente a los extranjeros. Así, los autores defendían la supervivencia de los sectores sociales que representaban, los pequeños capitales nacionales amenazados por los procesos de concentración y centralización, destacando su supuesta importancia para afianzar el “desarrollo integral de la Nación”. En relación al tamaño del capital, sostenían, entre otros argumentos, que los pequeños eran más receptivos a incorporar innovaciones tecnológicas y generaban mayor número de empleos. En relación a su procedencia, señalaban que el arribo de capitales transnacionales profundizaba la “dependencia” y llevaría al país a convertirse en un “satélite” de las grandes potencias. La “desnacionalización” de la estructura productiva conduciría a “la pérdida del control nacional sobre los centros vitales de la política económica”.⁹

Sobre la base de esta propuesta, los autores criticaban las “estrategias de desarrollo” alternativas, defendidas por otras fracciones y capas de la burguesía. En primer lugar, cuestionaban el programa del agro, al que caracterizaban como una propuesta de “economía

⁷Idem., pp. 15-19 y 162-164.

⁸Idem., p. 164.

⁹Idem., pp. 25-26 y 105-158.

abierta”, que liquidaría a la industria sustitutiva al dejarla sin protección frente la competencia internacional. Según los autores, esta estrategia trasladaba “buena parte de la capacidad de decisión a los mercados exteriores”. De esa forma, “las decisiones sobre los rumbos del desarrollo económico argentino” terminarían siendo tomadas fuera de las fronteras nacionales.¹⁰ En segundo lugar, cuestionaban la estrategia del capital industrial más concentrado, a la que nos referiremos más adelante. Según Broner y Larriqueta, esta estrategia apuntaba desarrollar una industria capaz de competir en el mercado mundial. Pero a su criterio, resultaba inviable: la industria argentina no podría exportar en una magnitud suficiente para impulsar el desarrollo nacional, sostenían, ya que no había una situación de demanda insatisfecha en el mercado mundial. No se consideraba, por supuesto, que la industria argentina pudiera alcanzar una inserción internacional sobre la base de mejores costos. La clave se encontraba en la defensa de esos pequeños capitales ineficientes referenciados en el programa de liberación nacional. Una estrategia orientada al mercado externo, donde la eficiencia importa, implicaría dejar sin protección a buena parte del entramado industrial. Al mismo tiempo, se acentuaría la “extranjerización” y la “dependencia”, por el arribo de capitales transnacionales y porque la demanda mundial orientaría el desarrollo nacional. En su lugar, proponían una estrategia industrial que apuntara a cubrir la demanda interna insatisfecha, protegiendo el mercado local de la competencia internacional.¹¹

Ahora, el programa de liberación nacional se enfrentaba a un límite estructural, que la dinámica de la economía argentina imponía a su propuesta: ¿cómo seguir sosteniendo ese entramado industrial si la renta de la tierra, es decir, los dólares que ingresaban por las exportaciones agropecuarias, ya no alcanzaban? He aquí el principal problema con el programa postulado por las capas más débiles de la burguesía industrial. A su criterio, los recursos para financiar los subsidios a la industria debían surgir del agro, que podía producir más. Por razones estructurales, el campo se encontraba dominado por relaciones no capitalistas y los “terratenientes” no realizaban las inversiones necesarias para aumentar la productividad. La única solución, entonces, radicaba en la aplicación de herramientas que fueren a los terratenientes a invertir (impuestos que sancionen la baja productividad) o una reforma que permita el arribo al medio rural de “productores eficientes”. De esta manera se

¹⁰Idem., pp. 9-10.

¹¹Idem., pp. 47-64.

podría superar el “retraso agropecuario”, y arribarían a la Argentina las divisas necesarias para sostener la protección industrial generalizada por la que abogaban estos autores.¹²

El problema con esta receta es que su tesis central, la caracterización del agro pampeano, estaba muy lejos de la realidad. Durante los '60 y '70 el campo argentino lejos estaba de encontrarse estancado. Al contrario, mostraba un gran dinamismo. A lo largo de la década del '60, la producción agrícola pampeana se incrementó en un tercio, recuperando luego de casi 20 años de “estancamiento”, el nivel alcanzado en las décadas del '20 y del '30. En los '70 se produjo un vertiginoso incremento de la producción, con un aumento del 60%. Se asistió a un aumento del área sembrada, pero principalmente, a un aumento de los rendimientos. La producción de granos creció 2,5 veces entre los quinquenios 1960/61-1964/65 y 1982/3-1986/87, al pasar de 13 a 32 millones de toneladas. Ello se debió, en primer lugar, al aumento de la superficie, tanto cultivada como cosechada, que aumentó en un 43,9 y un 62,4% respectivamente. Los rendimientos se elevaron, en el mismo período, en un 51,8%, pasando de 1,5 a 2,3 tn/ha promedio. El aumento de los rendimientos, que explicaba el aumento de la producción más allá de la expansión del área sembrada, fue un indicador, a su vez, del profundo avance tecnológico: incorporación de maquinaria de mayor potencia, semillas híbridas, nuevos paquetes tecnológicos, aumento del uso de herbicidas, pesticidas y fertilizantes, e innovaciones productivas como el doble cultivo.¹³

En medio de esta verdadera “revolución verde”, ciertos núcleos intelectuales, entre los que se encontraban los autores reseñados, seguían postulando la necesidad de transformar un agro estacando por la “mentalidad” precapitalista de la “oligarquía”. Pero estas posiciones no se correspondían con la realidad: durante la etapa, la producción y los rendimientos del agro crecían en forma sostenida. Y aun así, la renta de la tierra, sobre la que el Estado avanzaba en forma creciente, seguía sin alcanzar para continuar subsidiando a las industrias creadas bajo al calor de los esquemas proteccionistas. El límite impuesto por la merma de los recursos que debían sostener el entramado industrial parecía infranqueable, y el programa liberación nacional chocaba una y otra vez contra él. Es la historia del Congreso de la Productividad de 1955 y la caída de Perón; la de la “traición Frondizi” en 1958 y la del fracaso de Néstor Salimei en los primeros meses de la Revolución Argentina comandada por Onganía. Sin embargo, el programa de liberación nacional tuvo una oportunidad de poner a prueba sus

¹²Idem., pp. 28-40.

¹³Pizarro, José y Antonio Cascardo: “La evolución de la agricultura pampeana”, en Barsky, O. (ed.): *El desarrollo agropecuario pampeano*, Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires, 1991, pp. 152-165 y 180-183; Barsky, Osvaldo y Jorge Gelman: *Historia del agro argentino*, Sudamericana, Buenos Aires, 2009, pp. 427-438; Balsa, Javier: *El desvanecimiento del mundo chacarero. Transformaciones sociales en la agricultura bonaerense, 1937-1988*, UNQ, Buenos Aires, 2006, pp. 133-143 y 145-154.

postulados. En 1973, Perón retornó al país. Los mismos que lo habían condenado al exilio fueron a buscarlo, para conjurar una crisis en la que la propia continuidad de las relaciones capitalistas estaba en juego. Y Perón puso al frente de la economía a José BerGelbard, el principal representante del programa aquí reseñado. Las circunstancias eran excepcionales: todas las recetas habían fracasado y solo las promesas “populistas” podían contener la crisis social. Además, los precios agrarios estaban por las nubes como resultado de los movimientos especulativos que anticipaban la crisis mundial. Gelbard contó, durante casi dos años, con un ingreso de renta excepcional. Sin embargo, el programa de liberación nacional apenas pudo ofrecer a los asalariados una tibia recomposición de ingresos, que comenzó a esfumarse al poco tiempo, de la mano del desabastecimiento y el “mercado negro”. Cuando el ciclo de precios altos llegó a su fin, en 1975, todo el esquema se derrumbó y la propuesta reformista se demostró asentada sobre bases muy frágiles. Aun así, el programa de liberación nacional ha cumplido en esa coyuntura un rol histórico de suma importancia para el capitalismo argentino. Las ilusiones que despertó en la clase obrera el retorno de Perón permitieron encauzar institucionalmente las tendencias revolucionarias que surgieron en la clase obrera y la pequeña burguesía a fines de los '60. Así, el peronismo sembró el terreno para una derrota en toda la línea de los explotados, consumada en marzo de 1976.

El tercer programa: los “liberales” proteccionistas

La reconstrucción hecha hasta aquí marca el límite al que llegaron los estudios sobre la intervención política de la burguesía en el período analizado. Todos identificaron un amplio campo de la burguesía cercano al peronismo, y una oposición a la que tildaron de “liberal”. Sin embargo, esta caracterización deja afuera de la compulsa a un actor central, que no puede identificarse con ninguno de los programas anteriores. La omisión se agrava porque, como veremos, los representantes de este tercer programa burgués son los que lograron imponerse en 1976 dando una salida (momentánea) a la crisis de acumulación.

La primera evidencia de la existencia de este tercer programa es la creación del Consejo Empresario Argentino (CEA) en 1967. No se trata de un agrupamiento más, sino de uno de cabal importancia: creado en medio de la crisis orgánica para intervenir en la disputa interburguesa, reunió a un selecto grupo de capitales de origen nacional y extranjero, los más importantes que acumulaban dentro del territorio argentino. Según Ricardo Grüneisen, presidente del CEA en 1970, se trataría de “una organización constituida por hombres de empresa del más alto nivel que representaban a medio centenar de firmas de gran

envergadura”.¹⁴ Todos ellos tenían representación en otras corporaciones, como la Unión Industrial o la Cámara de Comercio, pero en esas entidades debían conciliar sus posiciones con capitales de menor tamaño, cuyas demandas coincidían con las de los empresarios mercado internistas nucleados en la CGE. La ausencia de documentos oficiales del CEA dificulta reconstruir los objetivos que guiaron su creación, aunque los testimonios de algunos de sus fundadores ayudan a paliar este déficit. Según Rainani Barbagna, ejecutivo de Ducilo, una de las empresas que integraba el Consejo, y presidente en 1972 del Instituto para el Desarrollo Empresarial de la Argentina (IDEA), en cuyo seno se constituyó el CEA, el objetivo era lograr una influencia directa sobre el poder político:

“[...] La maximización de la conducción empresarial depende de una cantidad de factores, [entre otros] tratar de transmitir este tipo de mensajes de eficiencia a círculos que tienen enorme influencia en el quehacer nacional, como el gobierno. ¿Cómo hacerlo? Bueno, es precisamente el caso del Consejo Empresario, para el cual IDEA no tuvo inconveniente en servir de plataforma de lanzamiento [...]”¹⁵

A diferencia de otras corporaciones, el CEA no se organizaba por ramas: lo integraban representantes de capitales industriales, agropecuarios, comerciales y financieros. Sin embargo, del análisis de su composición se desprende que en él predominaba la burguesía industrial de mayor tamaño. Entre 1967 y 1976 se nuclearon en el Consejo las dos siderúrgicas privadas más grandes del país (Acindar y Techint) y una importante metalúrgica (Astarsa, del Grupo Braun); la más importante productora de papel y celulosa (Celulosa Argentina); las químicas y petroquímicas de mayor tamaño (Ducilo, Duperial, PASA, Ipako – del Grupo Garovaglio y Zorraquín-, Electroclor del Grupo Celulosa, Monsanto y Compañía Química de Bunge y Born); algunas de las petroleras más importantes (Astra, CitiesServices – principal accionista de PASA-, y la Compañía General de Combustibles del Grupo Soldati); importantes constructoras como Gesiemes del Grupo Soldati, Techint Ingeniería, Constructora Lanusse y Polledo S.A., entre otras; algunas de las principales agroindustrias (Molinos Río de la Plata de Bunge y Born, la tabacalera Massalin, la yerbatera Establecimiento las Marías, Noel S.A., Ingenio El Tabacal y FASA); las textiles que dominaban el mercado local (Alpargatas, Grafa de Bunge y Born y Ducilo); la cementera

¹⁴*Mercado*, 5/2/1970.

¹⁵*Mercado*, 4/5/1972.

Loma Negra, la productora de neumáticos Pirelli y las más importantes automotrices (Fiat, Ford e IKA-Renault).¹⁶

Además de tener en común su carácter predominantemente industrial, estos capitales se destacaban por su importante escala, que les permitía dominar el mercado interno e incluso exportar eventualmente, con apoyo estatal, cuando su producción no llegaba a ser absorbida dentro de las fronteras nacionales. Esto no implicaba que pudieran prescindir de la protección de la que gozaba todo el capital industrial en la Argentina. Por el contrario, estas empresas se encontraban entre las más favorecidas por el esquema proteccionista. Varias de ellas se beneficiaron de los regímenes de protección a las industrias sustitutivas productoras de insumos básicos, que inició Frondizi y continuaron sus sucesores. Es el caso de la celulosa, el cemento, la petroquímica, la petrolera y la siderúrgica. De esta forma pudieron contar no solo con aranceles que las protegieran de la competencia externa, sino también con financiamiento preferencial (a tasas negativas) para inversiones y desgravaciones impositivas en los marcos de los regímenes de promoción industrial. También las automotrices gozaron de protección preferencial, sobre todo desde la presidencia de Frondizi. Las textiles contaban no solo con protección tarifaria, sino que también supieron aprovechar las políticas provinciales o regionales de promoción industrial, instalando plantas en diferentes puntos del país. A esto hay que agregar la integración de varios de estos capitales al Estado, como proveedores o adquiriendo insumos a precios preferenciales. Un caso típico es el de las constructoras, todas orientadas a la realización de obras públicas. También la siderurgia y la petroquímica, que adquirían sus insumos de SOMISA, YPF o Gas del Estado a precios que estuvieron, por momentos, por debajo de los costos de producción. Las petroleras, a su vez, eran proveedoras de YPF, que por el régimen de contratos debía comprar su producción. Lo mismo sucedía con Siderca, la productora de tubos para perforaciones petroleras de Techint, cuyo principal cliente era también YPF. Esta dependencia de la protección estatal explicaba por qué estos capitales, a pesar de haber compartido frentes con la burguesía rural, no podían comulgar con su programa.

Reconstruir el programa del CEA no es tarea fácil. El grupo cultivaba deliberadamente el bajo perfil y mantenía su acción en las sombras. Por esta razón, la reconstrucción del programa debió basarse en definiciones fragmentarias sobre distintos aspectos de la economía argentina y sus perspectivas, tomados de revistas especializadas como *Mercado y Panorama de la*

¹⁶Una nómina completa de los integrantes del CEA y de los capitales que representaba puede verse en Sanz Cerbino, G.: “La lógica del enemigo. Los programas de la burguesía argentina y sus límites”, *Razón y Revolución*, segunda época, N° 29, 1er. semestre de 2016.

Economía Argentina, en la que los integrantes del CEA publicaban periódicamente entrevistas, testimonios o artículos de opinión. A continuación, entonces, reconstruiremos las propuestas de este grupo, que como veremos se distinguen claramente de los dos programas previamente analizados.

Frente a la crisis de acumulación, la solución propuesta por la burguesía industrial de mayor tamaño postulaba la necesidad de realizar un ajuste, avanzando sobre los salarios obreros y sobre los gastos del Estado. Sobre esta base se constituían los frentes anti-peronistas con la burguesía agropecuaria, como ACIEL en 1958 o APEGE en 1975. El problema salarial fue planteado por integrantes del CEA en dos coyunturas en particular: 1969 y 1975. Antes del Cordobazo, estos empresarios temían la forma en que se resolverían las paritarias de 1969, que podían echar por tierra el programa de estabilización de KriegerVasena. Ya a fines de 1968 expresaron sus temores, que se agravaron luego del Cordobazo. Por ejemplo, en una mesa redonda en la que coincidieron economistas y dirigentes empresarios, el presidente de la UIA Elbio Coelho planteó sus resquemores ante los posibles aumentos salariales, posición que fue discutida por Manuel Crespo, presidente de la Asociación Cristiana de Dirigentes de Empresa (ACDE). Los integrantes del CEA presentes en la mesa se alinearon con Coelho y fueron más allá, denunciando también las prerrogativas sindicales que impedían aumentar la productividad del trabajo. Así lo hicieron Juan Taboada (FASA) y Jorge Aguilar (Ducilo). El primero de ellos, por ejemplo, señaló:

“Hay un último punto que me preocupa mucho, que es la política laboral. Concuerdo con el doctor Coelho en la necesidad de que el gobierno defina cuál es el futuro, pero yo diría algo más: el empresario tiene la necesidad y la obligación de instar al Gobierno –porque otro camino sería muy largo- a revisar todos los convenios colectivos en su base. Es decir, en todas esas inmensas cargas sociales y condiciones de los convenios que impiden la utilización racional del trabajo humano, que constituyen un conjunto de sueldos invisibles [...] El propio empresario debe asumir la iniciativa y no tener miedo al enfrentamiento. Comparto lo que se dice, que vamos a encontrar un sector [sindical] muy preparado en el tema; pero [...] es necesaria esta revisión en el orden laboral [...]”¹⁷

La preocupación volvió a expresarse con fuerza en la segunda mitad de 1975, luego del fracaso del plan de ajuste de Celestino Rodrigo por la reacción obrera. En una cena organizada en agosto de ese año, dirigentes empresarios entre los que se encontraban varios miembros del CEA, expresaron su inquietud ante la crisis, destacando la problemática laboral. Carlos Dietl (PASA), por ejemplo, mostró preocupación por los aumentos de los costos y la

¹⁷*Panorama de la Economía Argentina*, N° 39, 1968.

imposición de precios máximos, que reducirían la rentabilidad empresarial. Detrás de esta perorata se encontraba el cuestionamiento a los niveles alcanzados por el salario, cuyo poder de compra, en teoría, los precios máximos defendían. El salario parecía ser el único “costo” que preocupaba a Dietl. En el encuentro, el dirigente empresario señaló que su rama, la petroquímica, “ha visto afectada su producción debido a problemas laborales”. El ausentismo constituía un problema grave, que en la petroquímica ocasionaba “graves pérdidas” porque se paraban máquinas cuya puesta en producción demandaba un alto costo. A eso sumaban medidas legales que también elevaban los costos laborales reduciendo la productividad y la rentabilidad: “la declaración de ‘insalubre’ de algunas actividades obligó a implantar turnos de 6 horas con la consecuencia no solamente de mayores costos sino también de una menor productividad”.¹⁸ En el mismo encuentro, César Polledo (Polledo S.A.), Agostino Rocca (Techint) y Eduardo Braun Cantilo (Grupo Braun) también cuestionaron los precios máximos y las políticas laborales que fomentarían la indisciplina retrayendo la productividad. Polledo además añadió su preocupación por los aumentos de salarios: “y como final, los extraordinarios aumentos salariales acordados en las últimas paritarias han venido a completar un cuadro impresionante en el aumento de los costos.”¹⁹

Los “elevados” gastos estatales eran, para los dirigentes del CEA, el otro problema que se debía atacar para sacar a la Argentina de la crisis de acumulación. En la mesa redonda ya reseñada, de fines de 1968, Jorge Aguilar sostuvo que lo preocupaba la pérdida de rentabilidad de las empresas. Además de los costos laborales, otro factor que contribuía a la “descapitalización” de la industria era la “política tributaria”. Añadió que para mantener la estabilidad conquistada en 1967, “también será importante la eficiencia que pueda lograrse en las empresas estatales”.²⁰ Ambos elementos presuponían la reducción de los gastos estatales. En septiembre de 1976, Edmundo Paul, presidente de Celulosa Argentina y miembro del CEA, señalaba que el principal desafío para las autoridades militares sería avanzar en la reducción del gasto público:

“Para mí, lo fundamental que subyace, y que el Estado tiene que corregir con urgencia, es que en la Argentina se usan demasiados recursos en sectores improductivos. En todos estos años, la economía ha visto un avance creciente de la participación del Estado en el producto bruto. Estoy seguro que se podría hacer prácticamente una curva donde se vería que el descenso de la economía argentina es paralelo al aumento de la participación del Estado. [...] Todo el mundo se aflige por el ausentismo o por la falta de productividad de determinadas

¹⁸*Mercado*, 28/8/1975.

¹⁹*Idem*.

²⁰*Panorama de la Economía Argentina*, N° 39, 1968.

industrias, pero pocos parecen afligirse por la enorme falta de productividad que significa un exceso de empleados públicos.”²¹

Sin embargo, no debe deducirse de este tipo de intervenciones la propuesta de un “Estado mínimo”, posición más cercana al programa de la burguesía agropecuaria. Ni siquiera Martínez de Hoz, directivo de Acindar y presidente del CEA en 1975, a quién livianamente se suele identificar con el liberalismo más extremo, sostenía este tipo de posiciones. En junio de 1975, el futuro ministro de economía señaló que “no se puede discutir que al Estado le corresponde el control de la economía para asegurar la competencia en el mercado y los intereses generales de la Nación, así como la orientación y el impulso de la economía mediante los mecanismos de estímulo y desaliento que tiene a su disposición, tales como el impositivo y el crediticio.”²² Esto no implicaba, claro está, comulgar con el tipo de intervención que se identificaba con el peronismo: “Esto no significa aceptar que el Estado intervenga en tal forma en la economía que pretenda reglamentar minuciosamente la actividad de la empresa privada quitándole toda posibilidad de libertad de decisión en cuanto a lo que ha de producirse y las mejores formas de hacerlo.” Sin embargo, no dejaba de tomar distancia de la caricatura liberal tan difundida. Agostino Rocca, dueño de Techint y miembro del CEA, también se permitía defender un mercado libre en el que no sea “el Estado quien determine todo lo que se tiene que hacer”. Sin embargo, no dejaba de marcar un límite que lo distanciaba del liberalismo agropecuario: “aclaramos: nada de *laissez faire*. El Estado no podrá estar ausente. Después de la crisis del ’30 el Estado orientador y regulador de la economía pasó a ser una realidad en el mundo. El Estado determina el marco en el cual los privados tienen libertad de actuar.”²³

La posición ocupada por estos capitales en la estructura económica puede explicar este tipo de afirmaciones. Como representantes de intereses industriales que dependían de la protección estatal, no podían ser partidarios de un “Estado mínimo”. Pero al tratarse de las capas más concentradas de esa fracción de la burguesía, podían proponer como solución a la crisis un ajuste que avance sobre una porción del gasto: aquella que se utilizaba para sostener a las capas más débiles de la industria y el nivel de vida de los asalariados. La misma lógica se replicaba en las posiciones respecto a la protección de la industria. Las políticas promocionales fueron defendidas por miembros del CEA (Eduardo Oxenford, de Alpargatas, entre otros) o representantes de los capitales que lo integraban (Pirelli y las automotrices), a lo

²¹ *Mercado*, 2/9/1976.

²² *Mercado*, 5/5/1975.

²³ *Mercado*, 6/5/76.

largo de todo el período estudiado. Edmundo Paul en 1976, por ejemplo, señaló objeciones a las propuestas de retirar la protección a la industria nacional, argumentando que todavía no se estaba en condiciones de competir a escala internacional:

“[La industria no está equipada para competir a nivel internacional]. Yo dudo mucho que se esté porque en los últimos años no se le exigió. Nosotros decimos ‘industria argentina’, pero la industria argentina ha sido hecha por una serie de impulsos de individuos que se decidieron a hacer algo dentro de un conjunto de leyes y normas. Esas leyes y normas no estaban dictadas por la industria, sino que la mayoría de las veces fueron dictadas por el gobierno. Dado ese juego de normas y dado nuestro país y sus habitantes, salió esta industria. Si se hubiesen tenido otras normas, la industria hubiera sido otra.”²⁴

Aunque no se opuso al objetivo de que la industria nacional alcanzara una productividad que le permitiera competir a escala internacional, señaló que solo podía aspirarse a ello en el largo plazo, y mientras tanto, era necesario mantener la protección:

“Creo que la industria, como cualquier sector del país, debe estar preparado para evolucionar. Evolucionar, muchas veces quiere decir cambiar y, a veces, hasta desaparecer para transformarnos en algo totalmente distinto. Creo que todos los sectores pretenden que ese cambio sea formulado con tiempo. Cuando en Europa se quiso hacer el Mercado Común, que llevó a un enorme estado de competencia entre países, fue aceptado; lo único que se tomaron diez años para hacerlo [...] Si al industrial se le dice que las normas van a ser cambiadas en un determinado sentido, y se le da tiempo para razonar, con la inventiva que caracteriza a nuestra población se va a allanar esa nueva situación. Lo que no se puede pretender es que las reglas bajo las cuales el industrial se instaló, de buenas a primeras, ya no sirvan y haya que cambiarlas por otras. Eso no se puede hacer porque, evidentemente, el industrial no está preparado.”

Uno de los capitales que más fervientemente defendió la protección estatal para el desarrollo de la industria fue Techint. El título de un artículo escrito en 1970 por dos directivos del grupo (Arnaldo Musich, director de Propulsora Siderúrgica y Humberto Rosa, presidente regional de TechintEngineeringCompany), resultaba bastante gráfico: “La protección del acero”. El artículo comenzaba con una crítica a todos los gobiernos, de Frondizi en adelante, que más allá de lo declamado poco hicieron para que el país aumentara su producción de acero. En particular criticaban la política siderúrgica de la Revolución Argentina, que mientras proclamaba la meta de duplicar la producción de este insumo, establecía políticas que atentaban contra ella. Los cuestionamientos poco tenían de “liberales”: se objetaba la reducción de aranceles y la “competencia desleal” de SOMISA, que vendía sus productos a “precios políticos” como medida contracíclica para reactivar la industria. O sea, se

²⁴*Mercado*, 2/9/1976.

cuestionaba la reducción de la protección en la rama. Para que el gobierno alcanzara las metas establecidas, sostenían, no había más alternativa que redoblar la protección:

“Aquí se trata un presupuesto básico de esa política, del que depende que el país alcance la meta que se ha trazado. Se trata de la necesaria protección que requiere la producción de acero en masa en un país en desarrollo como la Argentina hasta tanto las plantas promovidas no alcancen la producción efectiva correspondiente a la capacidad instalada.”²⁵

En concreto se exigía la “aceptación del precio real del acero en el mercado interno” y “una barrera que preserve ese precio real de las importaciones del producto durante todo el decenio”. Sobre el primer punto señalaban que:

“El precio real del acero en el mercado interno argentino debe ser por lo menos 30% superior al precio vigente en la Comunidad Económica Europea durante el número de años necesarios hasta que la producción efectiva de las dos grandes plantas propugnadas por el gobierno nacional alcancen la capacidad que deben tener instaladas las mismas a mediados del presente decenio.”

Sobre el segundo punto sostiene:

“La tarifa aduanera debe asegurar la permanencia de ese precio real interno a lo largo del período indicado, aumentando su nivel o siendo complementada mediante medidas equivalentes cuando los países productores elevan sus exportaciones de acero a raíz de la reducción de sus demandas internas.”²⁶

Incluso, llegaron a defender la protección en los mismos términos que los partidarios del programa de liberación nacional. Más allá de los costos o la eficiencia, sostener la producción de acero se justificaba por una decisión geopolítica: garantizar insumos para la industria nacional sin depender de proveedores externos. Así lo planteaba Salvador San Martín, vicepresidente de Propulsora en 1974:

“¿Conviene al país producir el acero que necesita su industria o conviene importarlo de otros países? La cuestión planteada parecería resolverse por el análisis económico, pero no es así. Las conveniencias de producir acero en el país no se relacionan con cuestiones puramente económicas derivadas del análisis comparativo entre el costo del acero nacional y del importado, o de la incidencia del gasto en divisas sobre el balance de pagos que resulte de las importaciones. Todo cambió y los anteriores enfoques ya no son válidos. Ahora la conveniencia de producir o no acero está ligada a la disponibilidad de conseguir el producto en el mercado mundial. [...] El acero puede ser barato o caro, pero lo que interesa es que el país lo consiga en cantidad, calidad y en el momento

²⁵ *Mercado*, 6/8/1970.

²⁶ *Idem*.

exigido por su desarrollo. Por este motivo es que hay que ser realista: *El acero más caro es el que no se produce.*²⁷

Sin embargo, esta protección no debía generalizarse. No podía ser para todos. Como señaló el titular de Techint, Agostino Rocca, la protección debía limitarse a las empresas “del tamaño adecuado”:

“Todos los países se trazan una política y establecen medidas de fomento que constituyen un aliciente para desarrollar la industria. El Plan Siderúrgico Argentino fijó las normas para que las empresas del país de tamaño adecuado logren la producción que satisfaga el consumo previsto”.²⁸

Edmundo Paul, en una conferencia organizada por IDEA en diciembre de 1975, explicaba los alcances y las limitaciones que debía tener la protección industrial. Tomando como ejemplo la industria celulósica y papelerera, que representaba, señaló cuál sería el nivel de protección que consideraba “lógico”: “[para lograr sustituir papel de diarios, la rama demandó] como única medida, un 30 por ciento de protección aduanera, necesaria, fundamentalmente, para evitar dumpings y sobrefacturación”.²⁹ A su vez, se propuso destinar una tercera parte de lo recaudado a incentivar “la forestación, por considerarla imprescindible.” Sin embargo, estas mismas empresas debieron intervenir para evitar que esa protección se generalice: “[las grandes papeleras, que] bregaron muchos años para que se crearan las condiciones que posibilitaran las instalaciones de fábricas de papel de diario, [tuvieron] luego que luchar inversamente para evitar que se adjudicaran más fábricas de las que la capacidad forestal permitía.” El mismo ejemplo daba en relación a la fabricación de celulosa de fibras largas: “vicisitudes semejantes tuvo la instalación de la fábrica de celulosa de fibra larga, en la que también hubo que evitar la instalación de más plantas de las que podía alimentar la madera disponible.” Cabe aclarar que, en este último caso, quien se benefició de la protección primero y de las restricciones después, fue Celulosa Argentina, la empresa que presidía Paul. Un asistente a la charla señaló la contradicción entre el “libre mercado” que Paul defendía y su posición respecto a los aranceles aduaneros. Ante la pregunta sobre si con “la implantación de una economía de mercado” no se deberían “reducir drásticamente las protecciones aduaneras con miras a igualar las oportunidades de los más eficientes”, Paul volvió a insistir en que ese tipo de reformas no podían hacerse “drásticamente”:

²⁷*Mercado*, 28/11/1974.

²⁸*Mercado*, 23/12/1969. Las cursivas corresponden al original.

²⁹*Mercado*, 4/12/1975.

“Pienso, efectivamente, que habría que reducir las protecciones aduaneras; no sé si puedo decir, siempre, drásticamente. Hablaba hace un rato de que habíamos solicitado, en un tiempo, una protección del 30 por ciento para hacer papel de diario. No me parece posible que un 30 por ciento, por ejemplo, pueda ser reducido en forma drástica. Aunque estoy seguro de que a la larga hay que reducirlas, no estoy seguro en qué orden de tiempo hay que hacerlo, porque mucha de la ineficiencia que origina la necesidad de la protección, no es originada en la empresa misma, o por sí misma. Mi experiencia es que en nuestras empresas a nivel de producción primaria somos muy eficientes. Por ejemplo, la producción en kilos de papel por hora hombre a nivel de las máquinas es muy buena. Empieza a empeorar cuanto más agregamos servicios generales; porque los transportes son más complejos o porque la materia prima no está entregada con la regularidad, en calidad y tiempo, con que se hace en otros países y finalmente tenemos un gran número de gastos administrativos inducidos por el Estado. Todo aquel que ha visto una planilla y piensa que los sueldos indirectos suman a veces más que los directos se da cuenta que ése es un costo que el industrial no puede reducir por sí.”³⁰

El economista Carlos García Martínez, entonces asesor de la UIA y futuro funcionario en el gabinete de Martínez de Hoz, fue quien mejor expresó esta posición solo en apariencia contradictoria, que defendía la protección industrial sin renegar de la defensa de la libertad de mercado. Consultado en 1970 sobre la política de promoción industrial sostuvo:

“La promoción significa un alto costo para el país por la pérdida de ingresos fiscales y salida de divisas por la compra de bienes; por esas razones debe manejarse delicadamente sin perder en ningún momento su carácter selectivo. Si todas las actividades se promocionaran, no se otorgarían en definitiva ventajas comparativas que induzcan la creación de nuevas actividades o la ampliación de las existentes.”³¹

Esa promoción “selectiva”, observó, debía centrarse en impulsar “polos de desarrollo”, tomando como punto de partida las industrias de base existentes, como las del “aluminio, soda solvay, mineral de hierro, fabricación de celulosa y papel de diario”. Es decir, todas aquellas ramas representadas en el CEA. Posteriormente, en una nota de opinión sobre el mismo tema, amplió sus definiciones:

“[...] Los recursos son escasos y los pedidos de beneficios son muchos. Los pocos recursos hay que volcarlos en centros estratégicos que tengan un gran efecto multiplicador, no sólo económico, sino también desde el punto de vista social y de seguridad. Ello no se puede hacer en todo el país, y aunque parezca una paradoja, la promoción regional exige que ciertas zonas no se promocionen al mismo tiempo.”³²

Marcando una clara diferencia con las propuestas que sobre este punto esgrimían los partidarios del programa de liberación nacional, señaló: “[la promoción] debe también

³⁰Idem.

³¹*Mercado*, 19/12/1970.

³²*Mercado*, 5/3/1970.

manejarse con criterio restrictivo y no ser una panacea para la ineficiencia. Puede contribuir a que algo que no funciona pueda hacerlo con esa ayuda hasta que tenga una base firme y luego abandonar el subsidio.”

Este programa, que hemos denominado liberal desarrollista, proponía entonces una posición intermedia entre la quita de todo tipo de protección a la industria que propugnaba la burguesía agropecuaria, y la protección indiscriminada por la que bregaban los partidarios de la liberación nacional. ¿Sobre quiénes debía recaer esa “protección selectiva”? Sobre los capitales de mayor escala, los más eficientes y los que estén más cerca de alcanzar ese objetivo que los liberal-desarrollistas relegaban a un futuro muy lejano: la competitividad internacional y, eventualmente, la exportación de manufacturas. Por esa razón los integrantes del CEA machacaron constantemente con la necesidad de que las firmas mejoraran su escala y redujeran sus costos. El programa liberal desarrollista proponía, frente al ajuste que imponía la crisis de acumulación, recortar los salarios, los gastos estatales y eliminar las transferencias de ingresos hacia los sectores más ineficientes de la industria. En suma, proponía abrir un proceso de liquidación de capital sobrante y sinceramiento de la sobrepoblación relativa, similar al que sostenía la burguesía agropecuaria. Pero con un límite que lo diferenciaba: se debía seguir protegiendo a los capitales de mayor dimensión, aquellos que podían aspirar a alcanzar algún día la competitividad internacional. El límite del ajuste eran ellos mismos, los defensores del programa liberal desarrollista nucleados en el CEA.

A diferencia de los liberales agropecuarios, cuyo programa les impedía conseguir cualquier apoyo por fuera del sector y llegar a posiciones de poder, los miembros del CEA si tuvieron oportunidad de probar su receta. Estos capitales fueron los que colonizaron los ministerios durante la gestión Krieger Vasena, entre 1967 y 1969, y que volverían a la carga en 1976 de la mano de Martínez de Hoz, que dejó la presidencia del CEA para ocupar el Ministerio de Economía. La primera vuelta la apuesta fracasó por una razón política: la rebelión de la clase obrera contra el ajuste. La segunda vez la apuesta resultó parcialmente exitosa. Tomando nota de las lecciones del Cordobazo, antes de avanzar sobre la economía se ocuparon de disciplinar militarmente a la clase obrera, implementando una feroz represión. Eso permitió soltar la mano a los capitales menos eficientes y avanzar con mano firme sobre los salarios reales, que cayeron a un nivel que aún no se recupera, luego de 30 años de democracia. Aun así no alcanzó. Los gastos estatales y los recursos destinados a proteger a los capitales industriales “más eficientes” se mantuvieron en un nivel alto. Aunque la caída de la renta pudo compensarse con un salto en el nivel de endeudamiento externo, la Argentina volvió a enfrentarse, al poco tiempo, a los mismos problemas de siempre: inflación y crisis de balanza

de pagos. Cuando se cortó el chorro de la deuda, la Argentina llegó incluso al borde de la cesación de pagos. Las lecciones de nuestra historia reciente muestran que este programa tampoco pudo sacar a la Argentina capitalista de su larga crisis, que fue sumergiendo a los explotados en niveles de degradación cada vez más bajos.

Reflexiones finales

Como intentamos demostrar a lo largo de estas líneas, la clase dominante se dividió en tres frentes a la crisis de acumulación abierta en 1955. Cada uno de estos sectores esbozó un programa para sacar al capitalismo argentino de la crisis y relanzar la acumulación. ¿En qué consistían sus propuestas? El liberalismo agrario proponía eliminar todo tipo de transferencia intersectorial, librando a su suerte al capital industrial, incapaz de competir sin protección. Es decir, quiebras, desocupación y bajos salarios. Proponía a su vez reducir los gastos estatales al mínimo, eliminando la “burocracia”, “saneando” las empresas estatales y suprimiendo cualquier tipo de asistencia social. Este programa constituye lo más parecido a eso que se denominó “liberalismo”, aunque claro, previendo que la aplicación de sus recetas elevaría la conflictividad social a niveles impensados, la burguesía rural no podía prescindir del Estado para acallar a los descontentos. De allí su apuesta permanente al “partido militar”, aunque ni siquiera con los gobiernos militares que apoyó sistemáticamente, la burguesía agropecuaria consiguió la realización de sus aspiraciones. Su prédica en favor del ajuste y contra las “recetas populistas” era la base para una alianza con la burguesía industrial de mayor tamaño, que impulsaba la toma del poder por parte de las Fuerzas Armadas. Esta alianza es la que se hizo con el poder en 1966 y 1976. Sin embargo, una vez que la alianza tenía bajo control los resortes estatales, la burguesía agropecuaria era marginada de las posiciones de poder: bajo su control quedaba generalmente la Secretaría (o el Ministerio) de Agricultura, pero el control de la política económica siempre quedaba en manos de sus aliados industriales, que instrumentaban un ajuste parcial, que nunca avanzaba lo suficiente como para prescindir de las transferencias de renta. De allí que, rápidamente, la burguesía agropecuaria terminara ubicándose en la oposición.

El programa de liberación nacional, postulado por las capas más débiles de la burguesía industrial mercadointernista, era la base de una alianza de signo contrario, en la que revistaban además sectores del movimiento obrero alineados con el peronismo, atraídos por las propuestas de recomposición salarial que operarían como base para la dinamización del mercado interno. Este programa postulaba la generalización de la protección a la industria, y

que el Estado la defiende del avance de los “monopolios”. El problema era cómo financiar la propuesta. El núcleo de la crisis de acumulación se encontraba en los límites de la renta para seguir sosteniendo a este tipo de capitales. La solución postulada era una utópica “revolución agraria”, que eliminando a la ineficiente “oligarquía” multiplicaría la productividad del agro y los saldos exportables. Como señalamos, la caracterización del agro pampeano que sostenían estaba muy lejos de corresponder a la realidad. Aun así, tuvieron oportunidad de poner a prueba su programa cuando la crisis internacional les otorgó una sustanciosa masa de renta, por la multiplicación de los precios internacionales de los granos y la carne entre 1972 y 1974. Ese ingreso extraordinario de divisas, sin embargo, resultó efímero. Al derrumbarse los precios agrarios, se desvaneció la utopía industrialista, que durante sus años en el poder apenas pudo ofrecer a los explotados tímidos aumentos de sueldos que se esfumaron en un mar de desabastecimiento y mercado negro.

Por último, tenemos al programa que se erigió triunfante logrando cerrar la crisis hegemónica en 1976: el liberalismo desarrollista. Como sus pares de la burguesía rural, los grandes industriales eran conscientes de que la crisis demandaba un ajuste. Por eso postularon, generalmente en alianza con el liberalismo agropecuario, la necesidad de recortar los gastos del Estado y las transferencias de renta, ajustar los salarios y soltar la mano a los industriales menos eficientes. Creían, sin embargo, que no toda la industria tenía que sucumbir: por eso sostenían que se debía seguir sosteniendo a los capitales industriales más eficientes, que aunque no podían competir aún a escala internacional, pronto lo harían. Como el programa agrario, estos industriales no podían prometer a la clase obrera más que desocupación, miseria y represión. Eso fue lo que hicieron cuando llegaron al poder en 1967, y volvieron a intentarlo con mayor éxito en 1976, poniendo en pie una gigantesca estructura clandestina destinada a disciplinar a aquellos que podían oponer resistencia a su programa económico. Aun así, el ajuste no alcanzó para sacar adelante la economía Argentina. La crisis volvió a hacerse presente en 1981 y luego de ello, de manera cíclica, hasta la actualidad. Los síntomas son siempre los mismos: crisis fiscal, de balance de pagos, de la deuda externa e inflación. Esta situación pone de relieve la incapacidad de la burguesía para resolver los problemas estructurales históricos de la Argentina.