

Esperando en vano. El rol de los capitalistas en el desarrollo nacional

Verónica Baudino¹

Resumen

En el presente artículo nos proponemos exponer el debate acerca de la función de los capitalistas en el desarrollo nacional. Daremos cuenta de la discusión que gira alrededor de la existencia o no de una burguesía capaz de relanzar la acumulación de capital en la Argentina, apta para generar desarrollo económico y beneficiar al conjunto de la sociedad. Repasaremos las líneas más influyentes y sus principales intelectuales, adoptando una perspectiva crítica respecto de las concepciones sobre la burguesía existentes, así como la forma en la que se piensa su acción política y propiamente económica.

Introducción

El debate acerca del rol de los actores sociales en el desarrollo nacional no ha variado demasiado en los últimos años. Especialmente cuando tratamos la función del empresario en el desarrollo nacional, notamos la persistencia de la idea de este como vector fundamental del devenir económico. La discusión gira, desde la crisis de 2001, alrededor de la existencia o no de una burguesía capaz de relanzar la acumulación de capital en la Argentina, apta para generar desarrollo económico y beneficiar al conjunto de la sociedad. La mala cultura de los empresarios y la necesidad de un disciplinamiento estatal, si se aboga por la reconstrucción del país, vuelven a traer un debate muy prolífico en los años sesenta y setenta. La discusión política, ayer y hoy, tiene su correlato/basamento en el mundo de la producción científica y académica que nos interesa recorrer en el presente artículo.

En la prensa escrita (*Página 12*, *BAE*) se ha performado la visión predominante acerca de la naturaleza de la burguesía argentina y su bloqueo permanente al desarrollo industrial a causa de la “reticencia de actores dominantes a tomar el riesgo que supone la inversión

¹ Doctora en Historia. IDIHCS/CONICET-UNLP.

real” (Valle, 2015). Desde esta perspectiva, el actor imprescindible del desarrollo es la burguesía nacional, sujeto que goza de innumerables definiciones y matices, pero, podríamos acordar, se caracterizaría por ser el que representa a los capitales locales comprometidos con el desarrollo argentino e involucrados en proyectos de inversiones productivas.

... esa burguesía debe estar enfocada en primera instancia hacia el desarrollo del mercado interno mediante un proceso de acumulación endógena y el apoyo a políticas económicas proteccionistas, autónomas y redistributivas. En una etapa posterior, su crecimiento y liderazgo puede incluso producir una transformación en la matriz productiva (Rapoport, 2012).

En general, se señala a las empresas pequeñas y medianas, ya que los grandes capitales suelen ser considerados especuladores, antiindustriales y monopólicos. La burguesía nacional debería componerse de capitales nacionales, con un proyecto político de país integral, cuya actividad prioritaria sería la producción para el mercado interno. Esta burguesía se comprometería a proporcionar un nivel salarial suficiente como para incentivar la demanda, lo que gestaría una comunidad de intereses entre trabajadores y capitalistas, cuya expresión política general fue el peronismo. En este relato, la burguesía nacional compartió la derrota del movimiento obrero que significó la dictadura militar de 1976, y fue el kirchnerismo el proyecto político que apostó por otorgarle nuevamente un rol central en el desarrollo nacional (Zaiat, 2012).

En discusión con la mirada expuesta, nos preguntamos si el vector del desarrollo económico es el empresariado. ¿El crecimiento o crisis depende en mayor medida de su comportamiento? De ser así, la existencia de una burguesía nacional, a imagen y semejanza de las corrientes político-intelectuales que la buscan y la esperan, modificaría el curso de acumulación de capital en Argentina. ¿O su acción expresa la forma en que se reproduce el capital en la Argentina, así como en cada espacio nacional y, por lo tanto, su voluntad es estéril para modificar el curso de acumulación de capital?

En el presente trabajo buscamos poner en debate las concepciones sobre la burguesía existentes, así como la forma en la que se piensa su acción política y propiamente económica. Ponemos el acento en repensar el punto de partida que supone un comportamiento signado por la propia voluntad del empresariado, en el mejor de los casos “influenciado” por su medio. Repasaremos las principales obras que han incidido en el pensamiento político argentino contemporáneo, poniendo en tensión los argumentos que sostienen la esperanza en una burguesía nacional que haga de nuestro país un espacio mejor para quienes lo habitamos.

La burguesía nacional

La naturaleza especulativa de la burguesía nativa (Sábato, 1988; Peña, 1986), estimulada por un Estado ausente, es hoy una de las líneas principales para pensar el problema. De acuerdo con esta mirada, ciertos elementos culturales, como la pensión a evitar

riesgos económicos y la multiimplantación, sumados a la falta de políticas estatales que disciplinen tales comportamientos, habrían delineado el camino errático del desarrollo económico argentino (Schvarzer, 1996; Sábato, 1988; Rouquié, 1978).

En *La industria que supimos conseguir*, Schvarzer (1996) sostiene que la exacerbación de las cualidades especuladoras del empresariado nacional emergen en 1976 con el “Retorno de los brujos”, mediante la implementación de una política económica centrada en la vuelta a una Argentina basada en la renta natural. Esto habría liquidado una experiencia de desarrollo que no había llegado a madurar.

La apertura económica generó la destrucción de gran parte de las empresas mercado-internistas y el impulso de las fábricas de bienes “más simples”. Según Schvarzer, “la eficiencia fabril tuvo poca relación con el éxito o fracaso de las empresas, la capacidad financiera y la audacia fueron lo más importante” (1996: 300).

No aparece una posición clara acerca de la existencia o no de una burguesía nacional en algún período de la historia, pero se deduce de sus planteos que los problemas estructurales del capitalismo argentino se deben a la carencia de una burguesía con un proyecto propio. Nada, sin embargo, que no se pueda revertir, sobre todo, desde fuera de la empresa, porque Schvarzer adjudica un rol central al Estado como formador y disciplinador de una burguesía innovadora. Volveremos más adelante sobre la posición de este autor y las críticas que nos despierta.

Vinculada con la mencionada interpretación, aunque con matices, es la que hace hincapié en los modelos de acumulación implantados por la fracción de la burguesía políticamente dominante en cada etapa histórica. Los trabajos en dicha dirección identifican tres modelos: agroexportador, ISI y neoliberal –delineados a imagen y semejanza de la oligarquía terrateniente–, la burguesía nacional (pequeña) y la oligarquía diversificada, respectivamente. Este punto de vista destaca el estímulo de la valorización financiera en las capas más concentradas del empresariado (Azpiazu, 1984, 1986, 1998; Schorr y Azpiazu, 2010; Rapoport, 2000; Castellani, 2008).

La obra de referencia de esta corriente pertenece a Eduardo Basualdo (1984, 1987, 2001, 2006), quien se preocupa por explicar los problemas actuales del desarrollo económico argentino. Una de las claves reside en entender el tipo de modelo económico instaurado durante la dictadura militar y asentado en la valorización financiera, al que caracteriza como una “revancha oligárquica”. Se trataría de la acción deliberada de la fracción de la clase capitalista especuladora contra la burguesía nacional, con el fin de liquidar la alianza entre esta y la clase trabajadora, basada en un modelo de crecimiento progresivo.

Desde esa época asistimos a un tipo de desarrollo económico que genera concentración y centralización de capitales y, en consecuencia, desocupación. Sin embargo, a su entender, existiría otro capitalismo, progresivo e integrador de las distintas clases sociales. Se deduce de su análisis que la clase llamada a recrear un país próspero es la burguesía nacional.

Basualdo propone una serie de categorías para clasificar a la burguesía que opera en la Argentina, diferenciadas según su tamaño y origen, así como por la productividad o

improductividad. Las tres categorías que elabora son: burguesía nacional, capitales extranjeros y oligarquía diversificada.

La primera de estas tuvo origen, según el autor, durante el peronismo. Gracias a las políticas proteccionistas y de redistribución progresiva del ingreso, se habrían generado las condiciones necesarias para el desarrollo de una burguesía mercado-internista. La particularidad que la diferencia del resto radicaría en su orientación productiva y en la consideración de que se trataría de una burguesía mediana o chica.

Define a la oligarquía por su desarrollo basado en propiedades agrícolas, que posteriormente se diversifica hacia otras ramas. Basualdo supone que esta es una estrategia particular para valorizar su capital sin necesidad de invertir. Tanto su diversificación como la concentración de sus capitales parecen convertirla en una burguesía improductiva, es decir, apoyada en la valorización financiera.

Por último, trata sobre los capitales extranjeros, en expansión desde la presidencia de Arturo Frondizi. Estos capitales tienen características que los asemejan a la oligarquía.

En síntesis, identifica a la “burguesía nacional” con los capitales productivos, medios o chicos, en general, en tanto que la “oligarquía diversificada” y el “capital extranjero” están constituidos por los grandes capitales, cuyas ganancias se asientan en la recirculación de capitales ficticios y no en la inversión y el riesgo.

Esta fracción, a su juicio dominante, basa su poderío en la especulación debido a que concentra su capital y recibe subsidios estatales.

Un exponente de la “oligarquía diversificada” es, para Basualdo, Arcor. Sin duda, un caso emblemático de expansión económica digno de análisis. El autor afirma que

... era un integrante de la burguesía nacional que, en las vísperas y primeros años de la dictadura militar, modificó drásticamente su estrategia empresarial, eliminando su inserción en los sectores tecnológicos de punta e insertándose decididamente en la valorización financiera (2006: 161).

Sin embargo, si nos alejamos de los *a priori* en los que cimienta su explicación y reconstruimos las particularidades de la acumulación de Arcor, la historia parece no ajustarse a su modelo. Arcor es uno de los capitales locales más concentrados. Es el principal productor mundial de caramelos y, además, fabrica otras mercancías alimenticias, también con éxito. Surge como un pequeño capital en 1951, incentivado por un subsidio de la provincia de Córdoba que le permite instalar su planta en condiciones competitivas. Se inserta en una rama con una vigencia y dinamismo que data de por lo menos treinta años antes que la fundación de Arcor. Debido a la fuerte competencia, cada uno de los capitales invierte permanentemente en nuevas tecnologías para continuar en el mercado. Quien no logra una productividad suficiente, queda en el camino. Ese fue el caso de Lerithier, Mu-Mu y Suchard, algunas de las cuales siguen existiendo, pero cuya escala no se asemeja a la de Arcor. A su vez, la rama de las golosinas está fuertemente ligada al agro. Goza de la competitividad que este le proporciona. Es decir, Arcor no se arraiga en un nicho artificial generado para absorber recursos estatales, sino que los subsidios otorgados mediante leyes

de promoción industrial (tanto en sus inicios como a lo largo de su historia) afianzan su capacidad competitiva. La concentración obtenida es producto, en primer lugar, de su base agrícola (Baudino, 2008).²

La ampliación de la escala convierte a los capitales, según Basualdo, en especulativos. Pero, en rigor, nada en la forma de acumulación de Arcor cambió. Se concentró y llegó a ser uno de los principales productores de golosinas del mundo, de acuerdo con la productividad alcanzada. ¿Por qué no identificarlo con la burguesía nacional regida por la valorización de su capital individual, más allá de sus posibles efectos negativos? Seguramente su idea responde a la intención de mantener viva la expectativa en la acción de una fracción de la clase capitalista progresiva, cuya esencia sería el desarrollo y bienestar común.

En similar línea se inscriben estudios centrados en la historia de empresas, tanto aquellos que ponen de relieve las dificultades del empresariado local (Rougier, 2007; Pampin, 2008), como los que resaltan las conductas positivas de casos excepcionales y reafirman el (mal) comportamiento generalizado de la burguesía argentina y su clase dirigente (Roman y Di Salvo, 2008; Dethiou, 2008; Schvarzer y Rougier, 2006).

Un caso testigo de este último tipo sería el de SIAM, supuestamente portadora de todas las potencialidades para ser un ejemplo de industria nacional, empresa a la que la falta de apoyo estatal y su administración vetusta llevaron a la ruina (Schvarzer y Rougier, 2006).

No obstante, poner énfasis en estos aspectos como las causas fundamentales hace perder de vista los límites de la acumulación de este capital. Nació y se desarrolló al calor de la protección estatal frente a mercancías extranjeras e, incluso, se benefició con convenios con el Estado para la provisión para obras públicas. Pero ante la primera apertura de las importaciones, en medio de la crisis de 1962-1963, SIAM comenzó a sufrir las consecuencias de no tener una escala de acumulación suficiente como para competir. El reducido mercado interno le permitió desarrollarse, pero en un nivel limitado. Corrió, entonces, la misma suerte que la mayoría de los capitales asentados en ramas con un gran desarrollo a escala internacional.

Aun con el empresario más emprendedor, era imposible para una empresa con la escala de SIAM competir con las industrias coreanas de electrodomésticos. Estas gozaban de una competitividad proveniente de la depreciación de su mano de obra. Mientras en la Argentina un salario promedio en la década de 1970 era de 1.040 dólares, en Corea lo era de 60 dólares.³ Es decir, esta desventaja implicó que la rama en la que se insertó no tuviera perspectivas de crecimiento en Argentina ni para SIAM, ni para otro capital nacional. Solo tuvo su momento de gloria resguardada de la competencia de los líderes extranjeros, situación que solo pudo prolongarse durante el peronismo. Pero el proteccionismo únicamente tiene lugar en momentos de auge económico, en los que el Estado dispone de una riqueza proporcionada por la renta de la tierra para sostener a los capitales individuales ineficientes (Iñigo Carrera, 2007). En momentos de contracción, la competencia se agudiza y quedan

² Otros estudios sobre el caso Arcor: Kosacoff, *et al* (2007); Schorr y Wainer (2006).

³ Similar suerte corrió la división electromecánica, cuya empresa principal, SIAT, competía en el mismo mercado que Siderca, así como la división automotriz.

al descubierto las verdaderas potencias de los capitales y del Estado para compensar la generalizada debilidad de la industria argentina.

De zurda

Parados en la vereda izquierda e identificados con la tradición marxista, ciertos trabajos vinculan las características especulativas del empresariado nacional con su relación con el capital extranjero, centrándose en la rivalidad nacionalista-dependiente.

Silvio Frondizi (1955) y Milcíades Peña (1986) constituyen el canon de esta mirada del desarrollo económico, que ha permeado los programas políticos trotskistas.⁴ El primero de ellos afirma que la burguesía nacional se encuentra imposibilitada para cumplir un rol progresivo, dado su estado de descomposición económica. Su impotencia para desarrollar un capitalismo “industrial” pujante deviene del acoso del imperialismo, tanto británico como estadounidense, que a principios de siglo xx delinearon su orientación como proveedora de materias primas agrarias. La inversión extranjera fue orientada a las ramas extractivas, servicios públicos, operaciones crediticias y, desde 1930, a la industria (frigoríficos, ferrocarriles, teléfono, usinas eléctricas, etcétera) Este tipo de inversiones generó una estructura semicolonial, que debilitó la capacidad de desarrollo autónomo por dos razones: la repatriación de las ganancias del capital extranjero (y, por lo tanto, la ausencia de reinversión en el país) y el predominio de una burguesía agropecuaria parasitaria, que dilapidaba sus ganancias en gasto improductivo. La industria nacional fue desarrollada a partir de 1930 pero con varias dificultades: escasez de capital disponible (por repatriación de riquezas), destino parasitario de la plusvalía de la burguesía agropecuaria y falta de obreros especializados. No obstante, estas limitaciones, la industria argentina se desarrolló, pero ligada a capitales extranjeros aportados por los inmigrantes.

Milcíades Peña, por su parte, caracteriza a la Argentina como un país “seudointindustrial”, dependiente y atrasado. La burguesía industrial argentina nació concentrada, dado que es un desprendimiento de la burguesía agraria. Es decir, su acumulación no fue producto de la competencia entre capitales, sino que sería subsidiaria de la oligarquía latifundista, cuyas ganancias se asentarían en el poder político y no en su alta competitividad. Es así que, en primera instancia, ve una burguesía homogénea de terratenientes e industriales, entre los cuales no existirían fricciones. A su vez, esta burguesía no tendría contradicciones con el capital imperial, dado que se beneficiaría con el atraso en que tendría subsumida a la Argentina.

Peña propone una lógica en la que tanto la burguesía nacional como la imperialista se benefician con la baja composición orgánica del capital, que permite obtener sobreganancias con base en rentas monopólicas ligadas al mundo de las finanzas. Los países atrasados obtienen mayores ganancias por el alto porcentaje de trabajo vivo incorporado a la mercancía, a diferencia de la situación de los países desarrollados. Como válvula de

⁴ También debemos mencionar a Ramil Cepeda, 1972; Echagüe, 2004, y Asborn, 1993, entre otros.

ajuste, el capital imperialista presuntamente invierte capital financiero en países como la Argentina y compensa sus menores ganancias.

Entonces, la industria argentina es, para Peña, parasitaria y especulativa. Solo realiza inversiones a corto plazo, en ramas monopólicas ligadas a la industria de bienes de consumo, con poca inversión y ganancias rápidas. La protección aduanera y cambiaria les permitió a estos capitales ganar sin necesidad de competir.

Milcíades Peña presupone una economía donde los grandes capitales monopólicos dominan los mercados. Esto implica la existencia de mercados cautivos, por lo cual no hay disputas entre distintos capitales, tanto de la misma rama como de otra. Conjetura que el fin de la libre competencia es, a su entender, uno de los factores que genera el atraso del capitalismo argentino. Lógicamente, la contraparte de esta proposición es que la libre competencia permitiría el desarrollo a escala ampliada del país (Kornblihtt, 2008).

Partir del Estado nacional como unidad del capital y no como un fragmento del capital mundial provoca que cualquier diferenciación del desarrollo del capitalismo nacional, al estilo de los “primermundistas”, sea considerada culpa de distorsiones externas, tales como opresión imperial y/o bloqueo de la libre competencia interna. En esta clave, la Argentina, conducida por políticas adecuadas, podría librarse de ocupar el lugar de productora de mercancías primarias y constituirse en uno de los espacios de acumulación que producen la mayoría de las mercancías que consumen (Iñigo Carrera, 2013). Una vez más, observamos cómo las explicaciones giran alrededor de la acción política como determinante principal del curso de la acumulación de capital y no expresión de esta.

Los exitosos

Un perfil diferente se lee en los trabajos que se concentran en cuestiones de *management*. Destacan los casos exitosos del empresariado que deben ser emulados para generalizar el crecimiento económico. Los grandes capitales son identificados como productivos y el motor del desarrollo, a diferencia de las explicaciones anteriores, que se centran en su carácter negativo (Barbero, 2006; López, 2006; Kosacoff *et al.*, 2007; Gilbert, 2008). Muchas miradas son continuadoras de Chandler (1990), un especialista en historias de empresa, defensor de la supremacía de las grandes debido a la mayor productividad que posibilita su escala y producción estandarizada.

Entre quienes toman este camino, se resalta una principal oposición en la historiografía: aquellos que adoptan una concepción negativa del empresariado local y quienes distinguen particularidades dentro de la burguesía local. Ante la caracterización homogeneizadora de “rentista y especulador”, se sostiene que el estudio de empresas permite ver las distintas estrategias y destinos de los empresarios (Barbero, 2006). Se intenta rescatar una visión positiva del empresario innovador a través del estudio de su accionar, poniendo el foco en las trayectorias individuales de los capitalistas y su forma de desenvolverse en su entorno para determinar éxitos y fracasos.

De acuerdo con esta lógica, el gran problema argentino reside en que muchos empresarios no imitan a los triunfadores. Por lo tanto, la economía no responde a leyes generales que determinan las acciones individuales, sino que estas se producen abstrayéndose de dichas leyes.

Si volvemos al caso Arcor, encontramos que el eje de la explicación de esta línea de pensamiento reside en la cultura industrialista de sus dueños (Kosacoff *et al.*, 2007). Es decir, habría sido la decisión individual de Fulvio Pagani, dueño de Arcor, la clave del éxito. No obstante, las decisiones de este capital guardan estrecha relación con las potencialidades de acumulación de capital en la rama de las golosinas. En el momento en el que Arcor se insertó en la rama, en 1950, esta ya era dinámica. Existían muchas empresas que competían por un lugar en el mercado. Por este motivo, sus dueños estaban obligados a tomar ciertas decisiones, como aumentar la productividad del trabajo mediante nuevas inversiones, dado que quien no producía con los costos socialmente determinados quedaba relegado de la competencia. Para ser el productor número uno, Arcor no tuvo otra opción que invertir.

Es la rama de la producción la que posee ciertas potencialidades; los capitales que en ella se acumulan se valorizan de acuerdo a las posibilidades y los límites que la rama a nivel mundial les impone. Así, el planteo pasa de enfatizar el carácter individualista y subjetivo de las decisiones a reconocer las determinaciones estructurales y, por lo tanto, sociales de la producción, es decir, de la acumulación del capital (Baudino, 2008).

Las corporaciones empresariales

Otro punto en el que se pueden observar las particularidades de la burguesía nacional, y así las potencias del capitalismo argentino, son las corporaciones empresariales. Su acción política permite seguir cómo se expresan las diferentes fracciones del capital en relación con el Estado, otras fracciones de capitalistas o la clase obrera. Nos concentraremos en las dos principales corporaciones (Unión Industrial Argentina y Confederación General Económica) que actúan en la Argentina y que han sido objeto de análisis y discusión.

Los buenos

Es un argumento difundido que la burguesía nacional nació durante el peronismo gracias a una serie de medidas que privilegiaron la economía mercado-internista y dieron lugar al desarrollo de los pequeños y medianos capitales. La Confederación General Económica (CGE) fue, según Eduardo Basualdo (2006), la institución que aglutinó los intereses de esta fracción de la burguesía y permitió su conformación como sujeto social. Los trabajos que versan sobre la institución enfatizan la contradicción entre un programa “nacionalista e industrialista” (Brennan, 1998) propulsor de una alianza con el movimiento obrero (Galetti, 2006), propia de las fracciones adheridas a la CGE, con el “dependentismo” de la dirigencia tradicional (UIA, SRA), que, a pesar de ocupar los resortes del poder, no se ha erigido en una clase dominante con intereses en el “engrandecimiento del conjunto na-

cional” (Cúneo, 1967; Niosi, 1974). Asimismo, se resalta (en sintonía con el relato oficial, CGE, 2000; Gelbard, 1972) el programa “modelo” de la burguesía nacional defendido por José Ber Gelbard (líder de la CGE), signado por la construcción de una estructura nacional “sin excluidos” (Seoane, 2003). Un avance en el camino de intentar mostrar los límites de la conciliación de clases perseguida por la CGE se plasma en un trabajo reciente (Brennan y Rougier, 2013; Walkman, 1985), aunque la ausencia de un estudio detallado oculta el costado golpista y más reaccionario de la entidad. Las últimas obras que abordan aspectos de la entidad también discuten con la imagen inmutable y monolítica de la estrategia político-económica de la corporación (Bellini, 2014; Jáuregui, 2003).

No obstante, las miradas que proponen ciertas críticas a la acción de la CGE no son las que gozan de mayor divulgación. La imagen predominante pinta a la corporación como representante de los pequeños capitales nacionalistas y desarrollistas, aliados naturales de la clase obrera y defensores de la democracia. Pero, si miramos sin prejuicios el devenir político de la CGE durante los agitados años desde el gobierno de Illia hasta el golpe militar de 1976, debemos cuestionar la imagen que se tiene de la entidad. En el inicio del período señalado, la CGE no fue ajena a la hostilidad generalizada que sufría el gobierno de Illia. Trazó una alianza con la Confederación General del Trabajo (CGT) y apoyó el intenso plan de lucha que llevó adelante en 1964, que incluyó reivindicaciones económicas inmediatas para los obreros, la democratización del sistema político (es decir, el fin de la proscripción al peronismo), así como un programa de desarrollo industrial asentado en el capital nacional. Sin embargo, la alianza que parecía viable en un momento de bonanza económica se diluyó en cuanto dejaron de soplar vientos a favor.

En los meses previos al golpe, el abandono de la línea reformista por parte de la corporación en cuestión se verifica en varias intervenciones. La más significativa: su rotunda oposición a una reforma de la Ley de Contrato de Trabajo que propiciaba mejores condiciones para la venta de fuerza de trabajo. De allí en adelante, la línea se reforzó con el apoyo al golpe militar de Onganía en 1966 y los primeros años de gestión de Krieger Vasena al frente del Ministerio de Economía (Baudino, mimeo).

En la etapa poscordobazo (1969), la CGE volvió a virar su línea política hacia una de tendencias reformistas. La magnitud alcanzada por la crisis política evidenciaba la necesidad de incrementar las concesiones económicas y simbólicas a las masas, para reencauzarlas en la senda institucional. El peronismo aparecía así como la alternativa política más racional frente a la coyuntura planteada. Su capacidad para contener las tendencias insurreccionales no podría haber sido posible si no se hubiese estado en un momento de auge económico, gracias al alza excepcional de la renta agraria que habilitaba una nueva experiencia reformista. La posibilidad de distribuir riquezas a un número mayor de capitales individuales y la contención de la clase obrera movilizadas explican el apoyo de la mayoría de los sectores burgueses. La unificación de la CGE y la UIA en una sola corporación detrás del apoyo al Pacto Social se inscribe en esta particular situación (Baudino y Sanz Cerbino, 2011).

El fin de la bonanza económica y la muerte de Perón volvieron a poner sobre el

tapete las disputas políticas intercapitalistas y el reavivamiento de la marcha de las tendencias insurreccionales de la clase obrera. La unidad de la UIA con la CGE comenzó a resquebrajarse. El plan de Celestino Rodrigo, ensayado en junio de 1975, marcó definitivamente la ruptura. El acuerdo solapado de dirigentes de la ex UIA, junto con la megadevaluación y el congelamiento salarial, expresaba que ya no había lugar para el reformismo.

Paralelamente, se iba gestando la alianza golpista, encabezada por APEGE.⁵ La atracción ejercida sobre muchos de los ex integrantes de la UIA, así como de la CGE original, generó la inevitable descomposición de la alianza reformista. Buena parte de las corporaciones empresarias en todas las ramas y capas se alinearon con el programa que pugnaba por un profundo ajuste de la economía para volver a poner en marcha una acumulación de capital en crisis. Urgía el disciplinamiento de la clase trabajadora y la expropiación de sus condiciones de vida que, dada la virulencia de la tarea, demandaban un Estado de excepción y una brutal represión, sancionados desde el 24 de marzo de 1976.

Malos y feos

La Unión Industrial Argentina (UIA) es para la mayoría de intelectuales y políticos que piensan el problema del desarrollo y que han analizado la trayectoria de la entidad uno de los principales escollos. Se proyecta una imagen de una corporación representante de las franjas mono u oligopólicas y transnacionalizadas del capital, tendientes a “acomodarse” en cada ciclo económico, persiguiendo sus intereses de corto plazo (O’Donnell, 1982). Su programa económico estaría signado por ideas liberales entre las cuales se destacan la necesidad de retracción del Estado de las esferas económica y social, la libre asignación de recursos a través del mercado y el otorgamiento de un papel relevante al capital multinacional, en clara oposición a la alianza encabezada por la CGE (Acuña, 1996). En sintonía con esta descripción, se enfatiza que la corporación, a diferencia de la CGE, es una entidad que hizo poco hincapié en defender políticas proindustriales (Schvarzer, 1991). La razón obedecería a que la UIA estuvo dirigida por exponentes de la burguesía diversificada, grandes capitales nacionales y extranjeros, asentados en varias ramas y con una fuerte impronta financiera.⁶

Pero, por un lado, un examen de su composición social pone en tensión las teorías difundidas. No se trata de un cuerpo homogéneo de grandes capitales a escala nacional (todos pequeños a escala mundial), sino que en su interior se encuentra un universo de pequeños capitales que permiten pensar una de las razones de las tensiones en la línea a desarrollar que se observan en cada etapa (Baudino, 2014).

Una constante en el programa de la UIA, que se expresó tanto a favor del plan Krieger Vasena como del Pacto Social del tercer gobierno peronista, fue el reclamo de la función de tutelar del Estado del desarrollo industrial, a fin de proteger el mercado nacional, im-

⁵ Asamblea Permanente de Entidades Gremiales Empresarias.

⁶ Estado del arte acerca de la UIA en sus diferentes etapas en Baudino, 2012.

plementando políticas de promoción industrial y obras públicas en infraestructura, entre otras. Así, no se sostiene que la UIA haya defendido un programa liberal clásico en el sentido vulgar del término, ya que sus debilidades le impedían la defensa de la liberalización total del mercado y la apertura indiscriminada de la economía a la competencia internacional. Sus capitales requerían transferencias estatales para poder reproducirse y la protección del mercado interno. No obstante, dicho programa no careció de contradicciones. A la vez que requerían protección del mercado interno, necesitaban la apertura a la importación de maquinarias e insumos de ramas no desarrolladas por la industria local o en un nivel rudimentario que implicaba mayores costos que los producidos en el exterior.

Ligada al punto anterior se encuentra la visión de la UIA como un grupo de capitales especuladores, despreocupados por la obtención de ganancias en la esfera de la producción y, en consecuencia, del desarrollo industrial nacional. La protección del mercado interno, mediante la protección arancelaria o subvaluación de la moneda, tenía por fin asegurar una barrera para el desarrollo industrial ante la debilidad de los capitales que integraban la UIA. La apertura indiscriminada los hubiese colocado en inferioridad de condiciones frente a sus pares extranjeros, mucho más competitivos.

El pedido de subsidios estatales se orientó a compensar la brecha de productividad con sus competidores. Se solicitaba en todo momento que el Estado incentivara el desarrollo industrial mediante exenciones impositivas, tarifas de servicios subsidiadas y el incremento de los regímenes de Promoción Industrial. Incluso, se solicitaban permisos especiales para importar maquinarias con el objeto de modernizar los procesos de producción e incrementar la productividad de trabajo.

Estas medidas implican la necesidad de que el Estado compense las inferiores condiciones de competitividad de los capitales radicados en la Argentina producto de las debilidades históricas de este espacio de acumulación. No se trata de un programa tendiente a valorizar en el mercado financiero las ganancias en abstracción de la producción industrial. Antes bien, parece responder a las necesidades de condiciones propicias para reproducir su capital real en crisis.

El reclamo recurrente de reducción de costos laborales se emparenta con el punto anterior, como forma de incrementar su competitividad frente a la competencia extranjera (Baudino, 2012).

Los sucesivos virajes en las formas políticas adoptadas por la CGE y UIA (al menos en el convulsionado período 1964-1976) obligan a repensar las fórmulas con las que se califica el comportamiento de los capitalistas. Antes que observar un programa político definido e inmutable, la acción política aparece como tendiente a garantizar la reproducción del capital individual. Para ello las entidades, como expresiones políticas de fracciones y/o capas de la burguesía, se sirven de medidas económicas del más variado tinte, de acuerdo con el momento económico y político en que se actúe. Su acción política no aparece asociada con las ideas y voluntades autónomas de los sujetos, sino que estas expresan las relaciones sociales más generales que las determinan. Así la UIA y la CGE intervienen políticamente en la Argentina, país capitalista cuya especificidad reside en que sus capitales reciben renta

para compensar su baja productividad. Su acción política se encuentra en estrecha relación, entonces, con los ciclos de la renta. Las fases de auge y contracción que delimitan formas políticas aparentemente antagónicas, pero que expresan la unidad de reproducción del capitalismo argentino.

Una espera en vano

En el presente artículo mostramos las variantes en torno al lugar que se le adjudica a la burguesía en el desarrollo económico nacional. La que ha predominado, con matices, en los últimos años supone que la burguesía nacional es un actor central en el desarrollo. Existe cierto acuerdo en identificar a la burguesía nacional con el sector de empresas pequeñas y medianas, a diferencia del sector de los grandes capitales, considerados especuladores, antiindustriales y monopólicos y por lo tanto no plausibles de expresar a la verdadera burguesía nacional. Este sujeto debería componerse de capitales nacionales, con un proyecto político de país integral, cuya actividad prioritaria sería la producción para el mercado interno. Sería proclive a proporcionar un nivel salarial suficiente como para incentivar la demanda, gestando las bases de la alianza capital-trabajo. Ante la centralidad de la acción de este sujeto, se hace urgente para intelectuales y políticos hallarlo y estimular su “buen” comportamiento. La acción de la burguesía es indispensable en el curso que toma la economía argentina.

Pero nos preguntamos qué determina la acción de la burguesía. ¿Es realmente el motor del desarrollo o en su acción se expresan determinaciones que exceden su voluntad individual? Intentamos en este trabajo poner en discusión las diferentes miradas acerca del problema desde una perspectiva que arranque desde el capital como relación mundial que en su marcha reproduce la vida en este sistema. Los capitalistas y la clase obrera, los polos de la relación social capitalista, expresan en su acción el movimiento del capital; su acción no es independiente del curso general de acumulación de capital. Por lo tanto, los capitalistas en cuanto sujetos no pueden modificar lo que corresponde a la esfera de los rasgos estructurantes de la relación.

En el caso argentino, los capitalistas expresan las particularidades del espacio de acumulación en el que se insertan, delineadas por el capitalismo como realidad mundial. Así, los capitalistas individuales y agrupados en corporaciones como la UIA y la CGE se desenvuelven en la Argentina, país capitalista cuya especificidad reside en la alta productividad del agro y la baja productividad de la industria, a escala internacional. Los capitales industriales reciben renta para compensar su baja productividad; por lo tanto, su reproducción se encuentra determinada por la posibilidad de reparto de riqueza proveniente del agro, y ni el burgués más nacional y popular puede escapar a esta situación. Solo puede esperar un mejor reparto en las coyunturas de bonanza económica, pero no modificar las particularidades de la acumulación de capital en la Argentina, determinadas por su lugar en el capitalismo mundial.

Por otra parte, ¿qué lugar van teniendo los capitalistas en la reproducción del capital, es decir, de la vida en el modo de producción capitalista? ¿Al mundo no lo hace andar la clase obrera cada vez de forma más social y total? Si es así, parece en vano para la clase obrera depositar la fe en buscar o crear un empresario nacionalista, industrialista cuando cada vez más el desarrollo cae de su lado.

Bibliografía

- Acuña, C. (1996). “Las contradicciones de la burguesía en el centro de la lucha entre el autoritarismo y la democracia (1955-1983)”. *Realidad Económica*, nº 138.
- Asborno, M. (1993). *La moderna aristocracia financiera. Argentina 1930-1992*. Buenos Aires: El Bloque.
- Azpiazu, D. (1987). *Concentración de la industria argentina a mediados de los '90*. Buenos Aires: Eudeba-FLACSO.
- Azpiazu, D. y Schorr, M. (2010). *Hecho en Argentina. Industria y Economía 1976-2007*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Barbero, M. I. (2006). “La historia de empresas en la Argentina: trayectoria y temas en debate en las últimas dos décadas”. En Gelman, J. (comp.), *La historia económica argentina en la encrucijada. Balances y perspectivas*. Buenos Aires: Prometeo.
- Basualdo, E. M. (1984). *Integración y diversificación empresarial, rasgo predominante del poder transnacional en la Argentina*. Buenos Aires: Centro de Economía Transnacional.
- (1987). *Deuda externa y poder económico en la Argentina*. Buenos Aires: Nueva América.
- (2001). *Sistema político y modelo de acumulación en la Argentina*. Buenos Aires: Universidad de Quilmes.
- (2006). *Estudios de historia económica argentina. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*. Buenos Aires: Siglo XIX.
- Baudino, V. (2014). “Sociografía de las corporaciones empresarias en Argentina. Unión Industrial Argentina, 1966-1974”. *Revista Economía del Caribe*, vol. 3, enero-junio de 2014.
- (2008). *El ingrediente secreto*. Buenos Aires: Ediciones RyR.
- (2012). *La estrategia de la UIA 1966-1976*. Tesis doctoral, Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad de Buenos Aires.
- (mimeo). “El pequeño capital entre democracia y dictadura militar. La Confederación General Económica, Argentina (1964-1968).”
- Baudino, V. y Sanz Cerbino, G. (2011). *Las corporaciones agrarias e industriales frente al golpe del '76: apuntes para la reconstrucción de la Fuerza Social Contrarrevolucionaria*. Buenos Aires: Instituto Gino Germani.
- Bellini, C. (2014). *Convenciendo al capital. Peronismo, burocracia, empresarios y política industrial, 1943-1955*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Brennan, J. (1998). “Industrialist and bolicheros: Business and the Peronist Populist Alliance 1945-1976”. En Brennan, J. (comp.), *Peronism and Argentina*. Wilmington: Scholarly Resources.

- Brennan, J. y Rougier, M. (2013). *Perón y la burguesía argentina. El proyecto de un capitalismo nacional y sus límites (1946-1976)*. Buenos Aires: Lenguaje Claro.
- Castellani, A. (2010). *Estado, empresas y empresarios. La construcción de ámbitos privilegiados de acumulación entre 1966 y 1989*. Buenos Aires: Prometeo.
- Chandler, A. (1990). *Scale and Scope. The dynamics of Industrial Capitalism*. Cambridge Mass.: Harvard University.
- Confederación General Económica de la República Argentina (2000). *CGE: 50 años de historia 1950-2000*. Buenos Aires.
- Cúneo, D. (1967). *Comportamiento y crisis de la clase empresaria*. Buenos Aires: Pleamar.
- Dethiou, C. (2008): “Macar S.R.L.: Trayectoria de una empresa textil (1956-1990)”. XXI Jornadas de Historia Económica, Caseros.
- Echagüe, C. (2004). *Argentina: declinación de la soberanía y disputa interimperialista*. Buenos Aires: Ágora.
- Fronidizi, S. (1955). *La realidad argentina*. Buenos Aires: Praxis.
- Galetti, P. (2000). “Líneas contrapuestas en la evolución de las entidades empresarias”. *Realidad Económica*, n° 174.
- Gelbard, J. (1972). *Las organizaciones empresariales en la evolución argentina*. Buenos Aires: CGE.
- Gilbert, J. (2008): “El grupo Ernesto Tornquist y sus vínculos sociales”. XXI Jornadas de Historia Económica, Caseros.
- Iñigo Carrera, J. (2003). *El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*. Buenos Aires: Ediciones Cooperativas.
- (2007). *La formación económica de la sociedad argentina*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- (2013). “La unidad mundial de la acumulación de capital en su forma nacional históricamente dominante en América Latina. Crítica de las teorías del desarrollo, de la dependencia y del imperialismo”. *Marxismo crítico* (www.marxismocritico.com).
- Jáuregui, A. (2003). *Brasil y Argentina. Los empresarios industriales, 1920-1955*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Kornblihtt, J. (2008). *Crítica del marxismo liberal*. Buenos Aires: Ediciones RyR.
- Kosacoff, B. et al. (2007). *Globalizar desde Latinoamérica. El caso ARCOR*. Colombia: McGraw-Hill.
- López, A. (2006). *Empresarios, instituciones y desarrollo económico: el caso argentino*. CEPAL, edición electrónica.
- Niosi, J. (1974). *Los empresarios y el Estado Argentino (1955-1969)*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- O'Donnell, G. (1982). *El Estado burocrático-autoritario. Triunfos, derrotas y crisis*. Buenos Aires: Belgrano.
- Pampin, G. (2008). “La industria de bienes electrónicos y el desarrollo tecnológico en Argentina: expansión y crisis de Winco, S.A., 1954-1980”. *Revista de Historia Industrial*, n° 38.
- Peña, M. (1986). *Masas, caudillos y élites. La dependencia argentina de Yrigoyen a Perón*. Buenos Aires: El Lorraine.

- Ramil Cepeda, C. (1972). *Crisis de una burguesía dependiente*. Buenos Aires: La Rosa Blindada.
- Rapoport, M. (2012). “¿Existe una burguesía nacional?”. BAE, 26 de noviembre, Buenos Aires.
- Rapoport, M. et al. (2000). *Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2000)*. Buenos Aires: Macchi.
- Roman, V. y Di Salvo, M. T. (2008). “Los ‘hombres de farmacia’ como empresarios”. XXI Jornadas de Historia Económica, Caseros.
- Rougier, M. (2007). “Expansión y crisis de La Cantábrica (1940-1990)”. En Rougier, M. (comp.), *Políticas de promoción y estrategias empresariales en la industria argentina 1950-1980*. Buenos Aires: Ediciones Cooperativas.
- Rouquié, A. (1994). *Poder militar y sociedad política en la Argentina. 1943-1973*, tomo II. Buenos Aires: Emecé.
- Sábato, J. (1991). *La clase dominante en la Argentina moderna. Formación y características*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Schorr, Martín y Wainer, Andrés (2006). “Trayectorias empresariales diferenciales durante la desindustrialización en la Argentina: los casos de ARCOR y Servotron”. *Realidad Económica*, n° 223.
- Schvarzer, J. (1991): *Empresarios del pasado. La Unión Industrial Argentina*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Schvarzer, J. (1996). *La industria que supimos conseguir*. Buenos Aires: Planeta.
- Schvarzer, J. y Rougier, M. (2006). *Las grandes empresas no mueren de pie: el (o) caso de SIAM*. Buenos Aires: Norma.
- Seoane, M. (2003). *El burgués maldito: los secretos de Gelbard, el último líder del capitalismo nacional*. Buenos Aires: Sudamericana.
- Valle, H. (2015). “Se busca...”. *Página 12*, domingo 22 de noviembre, Buenos Aires.
- Waldmann, P. (1985). *El peronismo, 1943-1955*. Buenos Aires: Hyspamérica.
- Zaiat, A. (2012). “Burguesía fallida”. *Página 12*, 1 de abril, Buenos Aires.