

¿INDUSTRIA SUSTITUTIVA O SUSTITUCIÓN DE INDUSTRIALES?

LOS EMPRESARIOS ARGENTINOS Y EL PERONISMO (1945-1955)

Aníbal Jáuregui

RESUMO

Os vínculos entre o empresariado argentino e o regime peronista estiveram submetidos a uma política econômica que era fundamentalmente uma política de distribuição de rendas. As reações dos empregadores de mão de obra, principalmente os industriais, estiveram dominadas por uma ambivalência fundamental que impedia que esse setor adotasse uma direção única frente ao regime. De fato, é evidente que a relação privilegiada que estabelecida por Perón com o setor obreiro relegava o empresariado a um papel menos preponderante ao que tivera no passado. Mas esse mesmo fato convertia o setor industrial em um eixo capital das políticas públicas, já que era o produtor direto dos bens de consumo popular e promotor fundamental do emprego, fatores inseparáveis do círculo virtuoso em que se sustentava o consenso político da "Nova Argentina". Se a necessidade de conservar, e incrementar, o apoio dos trabalhadores tendia a elevar o nível dos salários, o fechamento do mercado nacional para a importação competitiva garantia à indústria nacional um mercado cativo. As condutas corporativas e individuais dos empresários tenderam a buscar aumentar os benefícios concedidos pelo Estado nacional e, ao mesmo tempo, buscavam conter a crescente influência dos trabalhadores nas empresas.

PALAVRAS-CHAVE: *indústria argentina; empresariado argentino; peronismo.*

I. INTRODUCCIÓN

La historia de los países suele tener momentos paradigmáticos, definitorios. Pocos estudiosos de la Argentina dudarían en dar este calificativo para la etapa correspondiente a las dos primeras presidencias de Juan Domingo Perón, entre 1946 y 1955, dada la trascendencia que tuvo el movimiento que lo secundara en el futuro posterior. Es indudable que el régimen que encabezó supo gozar en aquellos años de un sólido consenso social y electoral, particularmente notable entre los trabajadores industriales, quienes fueron considerados la “columna vertebral” del régimen. Si este dato parece inobjetable, no lo es tanto el consenso de su régimen entre los empresarios industriales, considerando que este sector era uno de los principales empleadores y que nutría de productos las crecientes necesidades de consumo de los sectores populares urbanos.

Los vínculos entre el empresariado y el régimen gobernante estuvieron subordinados a las directrices de una política económica que era fundamentalmente una política de ingresos. Las

reacciones de aquel sector estuvieron cruzadas por una ambivalencia fundamental que impedía que este sector adoptara una dirección única ante el régimen. En efecto, es evidente que la relación privilegiada entablada por Perón con el sector obrero relegaba al empresariado a un lugar menos preponderante al que había tenido en el pasado. Pero este mismo hecho convertía al sector industrial en un eje capital de las políticas públicas ya que era el productor directo de los bienes de consumo popular y promotor fundamental del empleo, factores inseparables del círculo virtuoso en el que se sustentaba el consenso político de la “Nueva Argentina”. Si la necesidad de conservar, e incrementar, el apoyo obrero tendía a la elevación del nivel de salarios, el cierre del mercado nacional para la importación competitiva garantizaba a la industria nacional un mercado cautivo.

Los estudios e investigaciones¹ dividieron la

*Recebido em 15 de maio de 2005
Aprovado em 18 de junho de 2005*

Rev. Sociol. Polít., Curitiba, 25, p. 165-175, jun. 2006 165

¹ En su trabajo pionero, Cúneo (1967) entiende a la burguesía industrial tradicional enfrentando unánimemente al peronismo. Otros como Murmis y Portantiero (1971) y

conducta empresarial entre los opositores y sustentadores del régimen de acuerdo al margen de beneficios o perjuicios materiales que recibía cada firma. Esas lecturas reproducen las divisiones que Perón fue generando en el interior de la sociedad argentina potenciadas en este caso por la politización de la economía y por el vigoroso avance del Estado.

El enfoque que pretendemos desarrollar aquí tiende a moderar la trascendencia de tales divisiones. Si hubo empresarios que resistieron enérgicamente el ascenso de Perón, también éste recibió muestras de adhesión. Tomado en su conjunto, tanto los industriales individualmente como sus organizaciones representativas, negociaron con el Estado medidas específicas, acompañadas de declaraciones de corte oficialista, para beneficiarse o beneficiar a sus representados o, en otros casos, para neutralizar los efectos negativos de alguna decisión favorable a algún otro actor económico. Siempre hubo posturas favorables y contrarias al gobierno dependiendo de la oportunidad, la inserción particular de cada sector en la coyuntura económica y las posibilidades de obtener apoyo público.

Para nosotros, las reacciones empresariales frente al peronismo estuvieron determinadas por una actitud defensiva que de hecho unificaba a la amplia mayoría de sus integrantes. En la medida que el gobierno incrementaba su control del poder estatal, las declaraciones pro-oficialistas de los empresarios y de sus organizaciones adquirían una condición obligatoria y, por lo tanto, poco expresiva, por varias razones. En primer lugar porque a los medios de comunicación que manifestaban opiniones empresariales les cabían las restricciones comunes a todos, pero también porque los subsidios que distribuía el gobierno

desestimulaban las referencias críticas a las resoluciones gubernativas. Por último, la debilidad de las organizaciones del empresariado inhibía expresiones más representativas de la opinión del sector.

Por esto no puede sorprender que se compartieran los rituales de adhesión al régimen que prácticamente eran la condición de posibilidad de existencia para cualquier actividad legal, ya que era impensable que pudieran ejercer críticas como tal aunque sí a aspectos puntuales que no dejaban de ser señalados como marginales. Esta inhabilitación para ejercer una función censora de la política económica está explicado también por la implicancia de las organizaciones empresariales en las luchas políticas del período 1944-46², en las que finalmente resultaron derrotadas. Estas limitaciones objetivas no obstaron para que, dentro del contexto poco favorable para la actividad opositora de los años 1946-55, el empresariado en general se mostrase opuesto a muchas de las iniciativas de la política social y a la disminución de su poder dentro de la empresa.

El conjunto de sectores que pueden ser encuadrados dentro de la burguesía industrial estuvo fuertemente limitada en su capacidad operativa, individual y colectiva. Esto hizo que las divisiones del sector empresario fueran muy variables y no estuvieran asociadas a una posición favorable o contraria al gobierno peronista. Por una parte, los unía la oposición a determinados aspectos de la política laboral: la elevación de los costos de la mano de obra, la actuación de los sindicatos y de las comisiones internas. Se identificaban también en una fuerte dependencia hacia la distribución estatal de protección frente a la competencia externa, de divisas para la importación de insumos y repuestos y de subsidios crediticios. Curiosamente esos aspectos similares llevaban las semillas de la división ya que la bendición estatal podía recaer sobre ellos de forma desigual. También los diferenciaba el origen geográfico, el tamaño de la firma, el número de obreros y la rama o sector. Estas diferencias podían estar asociadas a las facilidades para la obtención de subsidios o beneficios estatales.

Di Tella (1965) han encontrado sectores empresariales que, favorecidos por las políticas de ampliación del mercado interno, no dudaron en sumarse tempranamente a los dueños del poder, aún antes de que lo hubiera asido definitivamente. J. Teichman (1981) reproducía de alguna forma la lectura de Gino Germani aplicando en cierto sentido la idea de la contradicción entre la industria tradicional y la más nueva. Germani, un sociólogo italiano fundador de hecho de la Sociología en Argentina, sostuvo que el sector más tradicional de la clase obrera se había opuesto al ascenso de Perón que debía su ascenso a la presencia creciente en las fábricas de los centros urbanos de migrantes internos con valores culturales y políticos proclives al liderazgo paternalista.

² Hemos tocado este tema en detalle en Jáuregui (1999, p. 209-218).

II. EMPRESARIOS Y ESTADO EN EL APOGEO PERONISTA (1946-1951)

Los años 1943-1946 pertenecen al momento de gestación del peronismo. En ese tiempo precedente a la llegada de J. D. Perón a la presidencia de la República, él integraría los más altos cargos de la dictadura militar gobernante: primero Secretario de Trabajo y Previsión, más tarde Ministro de Guerra y Vicepresidente. Mientras que el conflicto político fundamental transitaba entonces por la pulseada entre el gobierno y la oposición de los partidos políticos tradicionales por el retorno a las instituciones de la constitución, junto a este aparecía la cuestión obrera y el lugar que le deparaba el futuro al creciente movimiento sindical. Como subproducto de éste último, que guardaba con el primero una fluidez dinámica, el Coronel Perón tuvo una conducta cambiante, por momentos beligerante con los hombres de negocios. Durante el año 1945, las asociaciones que los representaban se involucraron abiertamente en la lucha política, del lado de aquellos partidos tradicionales, ayudando de esta forma por reacción a que las organizaciones obreras se volcaron en defensa de las “conquistas” obtenidas durante la gestión de Perón en la Secretaría de Trabajo. Este envolvimiento en la lucha política incluyó la participación junto a los candidatos de la fórmula opositora de la Unión Democrática, Tamborini-Mosca. Con el triunfo de Perón en las elecciones de febrero de 1946, este ánimo opositor de los empresarios a su figura decreció pero no desapareció.

De esto pueden dar testimonio distintas voces representativas de las empresas que todavía a mediados de 1946 las mostraban poco dispuestas a confiar en el gobierno y en actitud de resistencia. La prensa textil y metalúrgica aplaudía el fallo de la Corte Suprema que negaba las atribuciones de las delegaciones provinciales de la Secretaría de Trabajo y Previsión de laudar a favor de los trabajadores. Antes, en marzo de 1946, las mismas asociaciones cuestionaban la inconstitucionalidad del “aguinaldo”, o sea el decimotercero salario. En junio los patronos textiles reiteraban sus quejas por el ausentismo laboral en sus fábricas. Aún antes, los empresarios metalúrgicos habían hecho hincapié en la falta de disciplina laboral (*LOS INDUSTRIALES DEBEN DECIR*, 1946, p. 5). Por lo demás se le negaba a las elecciones democráticas, la capacidad de establecer orientaciones

racionales cuando estaban en juego cuestiones ligadas directamente a su nivel de ingresos. La naturaleza voluptuosa del voto popular determinaba que “a un pueblo se le puede hacer creer que un demagogo es un reformador social”³. Esta alusión tan directa al Presidente Perón en una fecha tan tardía como es julio de 1946 está mostrando que para los empresarios metalúrgicos este caso, aunque esto puede ser extendido a las otras ramas de la industria, la política social hería directamente sus intereses y su posición social.

Estas quejas formuladas en forma menos explícita continuaron a lo largo de esta década. Si nos atenemos a sus pronunciamientos y dentro de este contexto general poco propicio para la resistencia abierta, los empresarios se sentían y mostraban como víctimas de las políticas peronistas. El pliego de quejas incluía además el rechazo hacia el concepto de “Estado empresario” que empezaba a primar en distintas áreas del gobierno⁴.

Uno de los aspectos fundamentales de Perón, aunque el peronismo no se definió por la ideología, radicaba en la crítica al individualismo liberal y en la proclamación de la necesidad de acudir a las organizaciones colectivas para reemplazarlo. De esta forma, un corporativismo elemental, más político que ideológico, acompañaría la aproximación de Perón al sindicalismo obrero. Aunque algo similar sucedió en la etapa inicial de la relación del régimen militar de 1943-1946 con los sectores propietarios, esta actitud fue prestamente abandonada cuando se percibió que podía dificultar la búsqueda de consenso entre los sectores laborales. Frente a los empresarios, y a pesar de respetarse la existencia de asociaciones de primer grado, se dificultó entonces el

³ “El pueblo es un niño gigantesco pero es un niño. El pueblo conoce lo que se le informa, sabe lo que se le enseña, dice lo que se le hace creer. Esta verdad [...] no necesita demostración [...]. Somos testigos en este momento de una acción encaminada a conceder todos los méritos, virtudes y honores al poder estatal incontrolable” (*LOS INDUSTRIALES DEBEN DECIR*, 1946, p. 6; sin grifos en el original).

⁴ En el denominado Primer Congreso de la Industria Argentina, realizado en 1947, las posturas referidas a los sindicatos, además de las que hacían puntualizaciones en torno al Estado empresario, tenían un lugar destacado.

fortalecimiento de las de grado superior⁵, recurriendo directamente en muchos casos a los vínculos individuales. En palabras del propio Perón: “No acepto testaferros pagados por organismos patronales. Por eso llamo al patrón de la fábrica y no al gerente de la Unión Industrial” (Perón *apud* SEOANE, 1998, p. 56).

Dentro de esta lógica, algunos industriales pasaron a jugar dentro de las nuevas reglas, para luchar “desde adentro”⁶. En primer lugar se encontraba Miguel Miranda, quien pasó a ser el principal *policy maker* de la economía desde sus funciones de Presidente del Banco Central de la República Argentina (BCRA) y del Consejo Económico y Social. También se mostraban en lugares relevantes Rolando Lagomarsino, Secretario de Industria y Comercio, y Ernesto Herbín, Presidente del Directorio del Banco de Crédito Industrial Argentino (BCIA).

Además de los mencionados, que ocuparon cargos políticos de suma relevancia, distintos representantes de los empresarios fueron designados en lugares de suma importancia para las corporaciones. Es el caso de Aquiles Merlini, dirigente de la asociación metalúrgica que hemos mencionado anteriormente y que se fue integrando al sistema de decisiones. Merlini fue nombrado Director del BCRA, cuando este se nacionalizó antes de la asunción de Perón. Más tarde en 1948 fue designado Presidente del BCIA, en reemplazo de Ernesto Herbin⁷.

Estas designaciones adquirían mayor valor si consideramos que oficialmente el gobierno no sometía sus disposiciones a la consideración de

los sectores patronales. Las empresas estaban sujetas a una gran cantidad de reglamentaciones que por lo común no eran fáciles de ser controladas por los funcionarios públicos pero que operaban como herramientas de presión estatal sobre el sector privado. Abundaban las discusiones aunque la ausencia de canales oficiales de negociación potenciaba la inorganicidad e informalidad de los acuerdos.

En un aspecto los empresarios industriales se fueron inclinando a favor de la política oficial: el sesgo anti-exportador. Las propuestas sectoriales pedían limitar el comercio exterior considerando las necesidades de la empresa nacional, opuestas a la exportación de una amplia gama de productos. La asociación patronal metalúrgica, entre otras, proponía la supresión o la regulación de la exportación o disminución de la importación para enfrentar las dificultades de la aparentemente controlada inflación, ya que, de lo contrario, habría que disminuir el consumo (LA CAMPAÑA PRO ABARATAMIENTO, 1946, p. 6). Solicitaban que se garantice el mercado interno frente la competencia de los productos importados como compensación por los mayores costos laborales. Además pedían que todas las compras del Estado fuesen satisfechas por la producción nacional.

Sin embargo, en este contexto y si consideramos los escasos eslabonamientos hacia atrás de la industria argentina, el aprovisionamiento de materias primas, repuestos y maquinarias para las industrias se convertía en un asunto crucial de la negociación entre el Estado y las empresas. Esto explica las numerosas quejas de las empresas por las dificultades de importar materias primas y repuestos, especialmente concentradas en el Instituto Argentino para la Promoción del Intercambio (IAPI)⁸, organismo que se encargaba de regular el comercio exterior. En los años 1946-1948, cuando las divisas abundaban, el gobierno utilizaba un sistema de permisos previos para la importación de maquinaria, otorgados con cierta liberalidad. A partir de 1949, la concesión de permisos de importación fue haciéndose más restringida, en la medida en que la exportación decayó y las divisas pasaron a ser un bien escaso⁹.

⁵ Esto se puso en evidencia con la intervención de la Unión Industrial Argentina en 1946, con el exiguo vuelo que tuvieron las entidades que intentaron reemplazarla.

⁶ Es notable que la oposición política no coincidía con la oposición “económica”. A pesar de las quejas de los industriales en el sentido de no ser escuchados, los principales partidos opositores, la Unión Cívica Radical y el Partido Socialista, denunciaban que las medidas económicas proteccionistas eran realizadas en beneficio de la gran industria nacional o de las industrias improvisadas surgidas al calor de la guerra.

⁷ El trueque de posiciones significó además del cambio de nombres la ratificación de la influencia metalúrgica por encima de la textil que el Presidente renunciante representaba, aunque ambas eran las dos ramas más significativas en términos de empleo y volumen de producción.

⁸ El IAPI fue la institución encargada de la regulación del comercio exterior en el período.

⁹ Los empresarios a veces incluían precisiones acerca de la marca, el país de origen y el importador que debía ser auto-

El peronismo continuó con medidas de control de precios que se habían adoptado durante la guerra, pero en este caso dicho control fue concebido como una herramienta de redistribución del ingreso. En virtud de ello, en 1946 se fijaron precios máximos para artículos de primera necesidad, entre los que estaban la mayoría de los productos textiles, así como alimentos, bebidas, artículos de bazar y escolares. Un año después se agregó al sistema de precios máximos la instauración de porcentajes de ganancia que fueron disminuidos en 1949 y 1950.

Se dispuso además la posibilidad de la incautación de mercaderías en caso de que las empresas no cumplieran con los precios fijados. En 1949 se adoptó otro congelamiento de precios de los artículos de primera necesidad con un criterio más amplio todavía: alimentos, bebidas, indumentaria personal y textiles para el hogar, muebles, artículos de bazar y limpieza. Los fabricantes debían colocar un adhesivo en el producto con el precio de venta al público fijado por el gobierno. La Policía Federal fue encargada de la represión a los aumentos ilegales de precios, que no podían justificarse por los mayores costos laborales, pudiendo arrestar al propietario o al responsable del establecimiento (Decreto n. 15 717/48)¹⁰. Estos controles se completaban con acciones sobre la cadena de comercialización que reprimían el “agio”. Para ello se dieron en 1946 disposiciones que buscaban limitar al máximo la intermediación, un término lo suficientemente vago como para comprender una amplia gama de operaciones comerciales consideradas¹¹

rizado a realizar una operación de importación de repuestos, lo cual mostraba que existían entrelazamientos poco transparentes entre fabricantes e importadores. Así, en los textiles, la ausencia de repuestos elementales como agujas de tejer llevaría a una reunión con Miguel Miranda, el jefe de la economía peronista en esos años, en la que se solicitaban importaciones por 40 000 dólares entre agujas y repuestos con una asignación precisa de cupos de importación para los cinco importadores más fuertes de la plaza porteña. Esto muestra cierta falta de transparencia en los vínculos entre el Estado y el sector privado (ENTREVISTÓ AL PRESIDENTE DEL CONSEJO, 1948, p. 3-4).

¹⁰ Las disposiciones sobre el precio máximo podían ser flexibilizadas por pedidos de los empresarios de un sector.

¹¹ Una promotora de esta medida fue la Asociación Argentina de la Producción, la Industria y el Comercio, una de las entidades corporativas, como una forma frenar el alza de precios, tal vez pensando en la eliminación de determinados sectores comerciales.

“innecesarias”, tales como ventas entre minoristas o entre mayoristas. También se condenaban a los empresarios que intercambiaban materias primas (LA CAMPAÑA PRO ABARATAMIENTO, 1946, p. 6-7). Como forma alternativa de control estatal para las empresas privadas – esta vez de corte ortodoxo – se dictó una Ley de Represión a los Monopolios, que consideraba actos de esa naturaleza a una amplia gama de operaciones económicas. Por ejemplo eran consideradas operaciones monopólicas dificultar o tender a modificar en otras personas la libre concurrencia en uno o varios ramos de producción. También caían bajo las penas previstas por esta ley aquellos que mediante alguna maniobra de obstrucción aumentaran o se propusieran aumentar arbitrariamente las ganancias, los que celebraran convenios para limitar la producción, los que abandonaran cosechas con el objeto de provocar alza de precios y los que vendieran bienes o servicios por debajo del precio de costo. Inclusive la muy común participación de una misma persona en directorios de diferentes empresas podía ser penada cuando la vinculación entre ellas pudiera derivar en controles del mercado (APROBÓ EL SENADO, 1946, p. 33). Concurrentemente, el Estado se proponía garantizar el máximo de transparencia y competitividad en las licitaciones públicas (Resolución n. 277/51), por la que todas las empresas en condiciones de ofrecer el servicio o producto solicitado debieran hacerlo so pena de ser encuadradas dentro de las conductas monopólicas.

En compensación a estas regulaciones impuestas desde el gobierno, que tenían un evidente impacto sobre su rentabilidad, se otorgaban una amplia gama de subsidios, comenzando por los de tipo crediticio, aunque no solamente ellos. El carácter compensatorio de los préstamos con relación a las cargas salariales y laborales era reconocido en forma explícita tanto por los empresarios como por los funcionarios. Para los hombres de negocios el crédito, tanto para la reposición de capital fijo como para solventar gastos de explotación, se había convertido en algo tan sustancial que hacia 1950 una pequeña merma de la cartera de préstamos era llamada “escasez de circulante”.

Los mecanismos a través de los cuales se accedían a estos préstamos fueron diversos. Girbal-Blacha y Rougier han mostrado que los créditos estaban principalmente destinados a fi-

nanciar el giro normal de las empresas y no a favorecer los proyectos de inversión ni las nuevas industrias (GIRBAL-BLACHA, 1998; ROUGIER, 2001).

Aunque de menor importancia, otro mecanismo de subsidio provenía de la proclamación de una rama como “industria de interés nacional”. Esta condición, deducida por la vinculación de la beneficiaria con la Defensa Nacional, pasó a tener mayor trascendencia después 1949, cuando la distribución de beneficios comenzara a racionarse. De esta forma, la industria fabricante de herramientas obtuvo ese beneficio, que le significaba facilidades en los permisos previos de importación y cuotas mayores para comprar del exterior materias primas y maquinarias (Decreto n. 31 136/49), a pesar de que sus conexiones con la defensa eran bastante discutibles.

Los aportes estatales a la rentabilidad privada terminaron generando una mayor dependencia de las firmas con relación al Estado, reflejada en la misma palabra presidencial. A veces Perón felicitaba públicamente a los hombres de empresa por los logros productivos y técnicos, pero no faltaban amonestaciones abiertas a los empresarios, que los periódicos de las asociaciones reflejaban sin comentarios¹².

Esta situación de dependencia respecto del Estado no significaba que las empresas y sus dirigentes fueran necesariamente débiles. Su fuerza negociadora residía en la repercusión social de la actividad que dirigía. Dicho en otros términos, si el subsidio no llegaba la empresa podía quebrar, originando despidos masivos. Su poder residía entonces en la significación de la empresa como ámbito por excelencia de las relaciones sociales.

Acorde con esta posición el empresariado participaba de los rituales celebratorios de los

nuevos tiempos. Así, la firma del Convenio Colectivo entre patrones y obreros metalúrgicos fue celebrada en el estadio Luna Park, con la asistencia de los dirigentes obreros, empresariales y el Secretario de Trabajo. A pesar de esta participación en la liturgia del régimen, las empresas reconocían que estos acuerdos habían sido arrancados bajo presión del gobierno¹³.

Había sin embargo en las declaraciones empresariales una clara ambigüedad, ya que si por una parte se ponía de manifiesto lo inadecuado de las acciones sindicales respecto a las necesidades de la producción, por la otra se reconocía la necesidad de un tratamiento justo y considerado de los propietarios con relación a sus empleados y obreros. Más que la cuestión salarial, las empresas parecían preocupadas por la cuestión de las organizaciones sindicales obreras. Las relaciones patronales con los sindicatos obreros fueron en todo momento un tema central, en el cual muchas veces los más enérgicos partidarios del oficialismo no omitían manifestarse con disgusto. Aún cuando ya en 1947 se podría decir que los industriales metalúrgicos habían abandonado toda posición de hostilidad al gobierno, en el Primer Congreso de la Industria Argentina, una ponencia postulaba tres ejes centrales de reclamos: por una parte la no afiliación conjunta de obreros y empleados (los grandes sindicatos como la Unión Obrera Metalúrgica (UOM) y la Asociación Obrera Textil (AOT) pretendían incluir a la amplia gama de asalariados, de “cuello azul” y de “cuello blanco” vinculados a su sector), la no afiliación obligatoria y la delimitación de las atribuciones entre los sindicatos y comisiones internas en las relaciones con el empleador. Los portavoces empresarios aducían que la convivencia de obreros y empleados dentro de una misma entidad afectaba negativamente la disciplina laboral dentro de la empresa en virtud de que normalmente los empleados ejercían funciones jerárquicas superiores a las de los obreros. La cuestión de la “falta” de disciplina en la empresa predominaba en muchas manifestaciones públicas y privadas. Con

12 “Así ante el contexto de fuerte crisis existente en 1952, en respuesta a una demanda de la Asociación Obrera Textil, Perón se despachó abiertamente contra los empresarios. Concretamente los acusaba de haberse beneficiado de los subsidios y haber derivado sus ganancias hacia inversiones en países limítrofes o en la compra de estancias. Naturalmente cuando la demanda disminuyó – concluía – les falta todo ese dinero para pagar a sus obreros”. Finalmente los acusaba de usar a la dirigencia obrera para solicitar nuevos préstamos al gobierno (PROPICTA EL PRESIDENTE, 1952, p. 3-4).

13 “Las ventajosas condiciones de trabajo [fueron] obtenidas por los obreros e impuestas por resoluciones de la Dirección General del Trabajo [...] ya que voluntariamente los industriales no lo hubieran aceptado al abultar tan desproporcionalmente el costo de la mano de obra” (EL COSTO, 1948, p. 3).

posterioridad a 1947 el interés principal pasó a centrarse en los problemas relativos a las comisiones internas y a las huelgas “salvajes”. En ciertas ocasiones, las cúpulas sindicales se convirtieron en aliados de los empresarios contra las iniciativas espontáneas de los sectores gremiales de base¹⁴. La huelga de los trabajadores de TAMET en Avellaneda en abril de 1948 dio la voz de alarma. La UOM y la Secretaría de Trabajo se mostraron preocupados por movimientos que aparecían fuera de control. Para completar la ofensiva durante 1948, la Cámara de Industriales Metalúrgicos solicitó que se le impusieran castigos a los que adoptaran ilegalmente medidas de fuerza. En conexión con la demanda de limitación del poder sindical se encontraba el reclamo de medidas contra el ausentismo laboral. Los órganos patronales señalaban que los indicadores mostraban una duplicación de las faltas con relación a la época preperonista. El mismo gobierno ratificó en distintas oportunidades la existencia de un problema que urgía resolver. En general las autoridades no quisieron adoptar disposiciones precisas para actuar sobre el problema aunque no faltaron algunas tentativas importantes. El Ministro de Salud, Ramón Carrillo, dispuso la penalización a los médicos que otorgaban certificados falsos. La Secretaría de Trabajo de la Provincia de Buenos Aires en julio de 1948 autorizó a las empresas a castigar las ausencias laborales sin justificación.

En verdad, mientras las condiciones externas se mantuvieran y las políticas públicas pudieran continuar como hasta entonces, las demandas de los empresarios no constituyan una fuente de preocupación gubernamental. Sin embargo, hacia 1949 las condiciones externas comenzaron a cambiar. Esto ocasionó modificaciones en la macroeconomía traducidas en presiones inflacionarias, disminución de las importaciones, baja del salario real y presiones a favor de aumentos salariales compensatorios. Este nuevo cuadro obligaría a replantear el lugar de los empresarios en la “Comunidad Organizada” (una sociedad ideal peronista, de siempre imprecisos contornos).

III. LA NUEVA POLÍTICA ECONÓMICA Y LAS ASOCIACIONES EMPRESARIAS (1951-1955)

Entre 1949 y 1952, la “economía peronista” fue acomodándose al restablecimiento de la normalidad mundial, con la recuperación de las economías europeas. Perón iniciaba en el primero de esos años su carrera hacia la reelección, modificando, a través de una reforma la Constitución, la norma legal que lo prohibía. Por otra parte, las nuevas condiciones económicas requerían un nuevo elenco de los ministerios del área, de los que perdieron gravitación y fueron desplazados Miranda, Lagomarsino y Herbín, entre otros, para dejar su lugar a un conjunto más técnico encabezado por Alfredo Gómez Morales, Miguel Revestido y Ramón Cereijo. Esta nueva conducción buscó una colaboración más activa de los empresarios, quienes, sin olvidar la generación de empleos y el pago de salarios, también debían considerar la calidad y la eficiencia productiva.

El sistema de negociación del primer peronismo, que privilegiaba el contacto personal entre el Estado y el empresariado, no favorecía la negociación tripartita con el sector obrero, decisiva para la generación de expectativas positivas de crecimiento basados en un cierto grado de certidumbre. Pero como el funcionamiento de la macroeconomía reconocía como una prioridad la distribución de beneficios extra-mercado y los acuerdos paritarios con las organizaciones de trabajadores, la negociación era un mecanismo indispensable de la economía “peronista”. Y esta negociación suponía siempre el reconocimiento de alguna instancia representativa.

Las cámaras y asociaciones eran requisitos indispensables para que se pusiera en marcha las negociaciones aludidas. Con todo, en el primer y el segundo grado de representación había numerosos problemas de delimitación de jurisdicciones representativas entre las cámaras y confederaciones; se superponían representatividades. Entre los metalúrgicos por ejemplo la Asociación de la Industria Metalúrgica dividía la representación nacional con la Confederación de Industria Metalúrgica Liviana. La delimitación del ámbito de actuación de cada una era francamente imposible, por lo que hubieron varias iniciativas tendientes a lograr la unión entre las dos, formando un Gran Consejo Metalúrgico en 1948.

¹⁴ No obstante, en algunos casos las huelgas promovidas contra la dirección del sindicato fueron calificados por estos como “provocaciones patronales” para justificar aumentos de precios, bajo el ropaje de la defensa de los intereses de la clase.

Sin embargo, la representatividad del gremialismo estaba limitado por el vacío visible en el tercer grado. La Unión Industrial Argentina (UIA), la principal entidad del sector, había sido intervenida en 1946, al triunfar la lista opositora a Perón, y aunque no desapareció, fue reemplazada por la Asociación Argentina de la Producción, la Industria y el Comercio (Aapic) y más tarde por la Confederación Empresaria Argentina (CEA). En el interior predominaba otra entidad denominada Confederación Argentina de la Producción, la Industria y el Comercio (Capic).

En verdad, se carecía de una verdadera *peak association* que pudiera agregar demandas sectoriales y postular lineamientos político-económicos desde la totalidad de los sectores propietarios. Se ha visto que para el gobierno tal carencia había sido funcional a una determinada lógica del régimen. Sin embargo, atendiendo a las necesidades de optimizar el funcionamiento de las empresas, su colaboración pasaba a tener un carácter estratégico.

Estimulada desde el gobierno, a fines de 1951 se creó la Confederación General Económica (CGE), como resultado de la fusión de la CEA y de la CAPIC. Su primera dirigencia estuvo encabezada por Aquiles Merlini como Presidente y Francisco Pratti, como Vicepresidente. Ambos tenían algunas características en común: provenían de la antigua UIA y eran metalúrgicos, aunque Pratti representaba a un grupo económico con intereses en varias ramas de la economía. La CGE surgía bajo la dirección de personalidades que encarnaban la dirigencia tradicional que había sabido amoldarse a las nuevas condiciones que presentaba el peronismo.

Sin embargo, los desacuerdos impidieron que la entidad tuviera en ese momento una existencia efectiva. En efecto, durante 1952 continuaron las pujas de poder por el control de la futura entidad, en parte con la vieja conducción de la UIA intervenida, que pretendía una rehabilitación de esta, con las cámaras adheridas. Mientras que la UIA era una organización que agregaba intereses sectoriales, la Confederación partía de un doble principio de representación. Por una parte se confederaban asociaciones provinciales o regionales y por el otro existía una participación directa que democratizaba la vida interna sin considerar el volumen del capital de cada asociado. La consecuencia visible de esta modalidad re-

presentativa consistía en una baja incidencia de la gran empresa en la conducción de la entidad, aunque en la dirección inicial aparecieran representantes de esos sectores. En diciembre de 1952 la CGE quedó en lo formal definitivamente constituida, con un sistema de presidencias rotativas que corresponderían a cada una de las confederaciones que le integraban. Sin embargo, recién en el transcurso de 1953 la entidad pudo afianzarse bajo el liderazgo de José Ber Gelbard, un inmigrante judío polaco quien pasó a tener un papel preponderante: en poco tiempo se había constituido en un interlocutor habitual del gobierno, lo que decidió a Perón a impulsar su ascenso a la dirección de la nueva entidad.

A pesar de haberse gestado bajo el calor gubernativo, los mensajes encaminados desde la CGE al gobierno no diferían demasiado de las demandas de las entidades patronales anteriores. Algunos investigadores, como J. Brennan (1997), han considerado que la CGE tenía una entidad propia la que le permitía expresar tanto diferencias como coincidencias respecto a la filosofía peronista. Aunque surge de las evidencias testimoniales, creemos que en principio no puede considerarse la cuestión desde el punto de vista ideológico. Está claro que las organizaciones aplauden las medidas gubernamentales que justifican su propia existencia como entidad o que favorecen los intereses que ellas representan.

La organización interna de la CGE era extremadamente compleja. Según las disposiciones que emergían de la Ley n. 14 295/53, las organizaciones de primer grado, las cámaras locales, integraban dos organizaciones de segundo grado, que eran las federaciones específicas, metalúrgicos, ganaderos, textiles, y las federaciones provinciales. Otro tipo de organización de segundo grado eran las Comisiones Regionales que podían superponerse a las confederaciones regionales. A su vez, las confederaciones integraban la CGE, que era, de esta forma, una entidad de cuarto grado. Surgen de inmediato algunas preguntas respecto a esta singular organización, especialmente en lo que se llama el segundo grado en la que coexisten distintos principios organizadores, provincial, sectorial y regional. Esta división que mostraría una suerte de paralelismo afirma por una parte la visión de un país más integrado territorialmente y al mismo tiempo contribuía a desdibujar el peso de las ra-

mas más concentradas, ubicadas justamente en el Gran Buenos Aires. Desde esta perspectiva el federalismo era un mecanismo de distribución del poder y de democratización.

Varios autores han interpretado a la CGE como el fruto de los nuevos industriales nacidos al calor de la protección en el período 1942-1952, volcada hacia el mercado interno. Aunque esta idea sea parcialmente correcta, esa entidad no excluía a la gran empresa sino que más bien atenuaba su incidencia por medio de un sistema más territorial y democrático. Esta situación no era en absoluto el fruto de la espontaneidad asociativa sino estaba inscripta en las consideraciones iniciales que Perón le planteaba a la UIA en el comienzo de su carrera ascendente: la organización empresaria debía ser igualitaria, careciendo las grandes empresas de toda capacidad de inclinar en su favor la línea corporativa. Indudablemente la corporativización no es visible sólo en el terreno cupular. Las propias entidades de base tienden reforzar su coherencia colectiva a favor de una cierta pertenencia a la clase.

Los resultados de estas tendencias a la agremiación se hicieron ver en distintas instancias de participación. En mayo de 1953 se organizaba un poco recordado Congreso General de la Industria (hubo un primer Congreso en 1947, pero se nota que se quería dar señales de discontinuidad). Allí predominaron ponencias destinadas a mejorar los subsidios estatales a las empresas por encima de los reclamos referentes a la legislación social y a la acción sindical.

Una forma concurrente de organización vino de la mano del cooperativismo que fue consolidándose con los años. Expresaba el aspecto igualitario de la ideología peronista, en el que se enfatizaba el valor de la pequeña y mediana empresa. Venía siendo fomentado desde 1949, cuando se creó la Comisión Nacional de Cooperación Económica como órgano consultivo del Consejo Económico Nacional. Como una subespecie de este proceso, promovido y acompañando el proceso de corporativización, se forjó un cooperativismo empresario por el cual se crearon cooperativas para el abastecimiento de materias primas y de maquinarias para las firmas que se incorporaban a las cooperativas. Este movimiento de cooperativización se convertía en otro factor de eliminación de la competencia al tender a igualar los costos de cada empresa. Se suponía además

que las cooperativas tenían la ventaja de generar economías de escala, fletes y seguros al tiempo que aseguraban la calidad de los insumos. Como las cooperativas empresarias para el abastecimiento de materias primas y maquinarias no excluía a las grandes empresas, poco parecía colaborar con el objetivo igualitario que supuestamente tenía el ideario cooperativo.

El desarrollo de cooperativas empresarias adquirió diversas formas según la rama productiva. En la minería tuvo una fuerte implantación por el predominio en ella de la pequeña empresa. Aunque por la propia significación dentro de la estructura industrial, fue en el sector metalúrgico donde esta cooperativización tuvo mayor alcance. Así se creó Cooperativa Metalúrgica (Cooperamet), encabezada por los principales dirigentes de los empresarios metalúrgicos. Su *corpus* ideológico dejaba de lado la filosofía de competencia individual en el mercado: “es evidente que la economía de todas las naciones [...] se va orientando hacia formas de organización en las que lo particular cede paso a lo colectivo” (LAS COOPERATIVAS, 1953, p. 3).

La supremacía de lo colectivo sobre lo particular tenía dos consecuencias prácticas ya mencionadas: por una parte, una atenuación de la competencia y, por el otro, la promoción de la asociación. De esta última se desprendía que para completar este impulso de asociación había que profundizar los mecanismos de negociación tripartita entre empresarios, sindicatos y Estado, asociados a los cambios de tono eficientista en la política económica. La palabra “productividad” vino a representar muy bien este momento no sólo porque expresaba una necesidad real de elevar la eficiencia y la disciplina laboral sino porque simbolizaba la nueva actitud del Estado hacia los trabajadores.

En 1954 se reunió, buscando lo que más adelante se llamaría un Pacto Social, el Primer Congreso de Organización y Relaciones del Trabajo, que enfrentaba por primera vez a los representantes de empresarios y obreros frente a la obligación de definir los parámetros y métodos de producción racionales para toda la economía. Más tarde, en marzo de 1955, en el Congreso Nacional, se juntaban los delegados del Congreso de la Productividad de la Confederación General del Trabajo (CGT) y de la Confederación General Económica (CGE) en deliberaciones que no

llegarían a resultados decisivos. En ambos eventos el empresariado retomaría tópicos de sus demandas decenales: por una parte, la reglamentación por no decir eliminación de las comisiones internas y por la otra el incremento de la capacidad empresarial de gestión dentro de las fábricas. Aunque la CGE consiguió que los empresarios pudieran tener más libertad para manejar a su personal de acuerdo a criterios de eficiencia y más influencia para dar relevancia a la productividad en las negociaciones laborales, los resultados no fueron en la práctica demasiado significativos. Sin embargo, debemos recordar que estas recomendaciones se dieron en condiciones políticas altamente explosivas, que impedían al gobierno adoptar medidas contrarias a los deseos de los trabajadores, la principal fuerza social que le daba apoyatura.

IV. UNA INTERPRETACIÓN A MODO DE CONCLUSIÓN

Si lo comparamos con otros procesos nacionales, el modelo de representación de intereses que hemos descripto aquí resulta a todas luces diferente del que por entonces se desarrollaría en el Brasil, basado en la participación de los industriales en organismos del Estado, como el Conselho Federal de Comercio Exterior durante la etapa estadonovista. La sólida asociación del empresariado con el Estado estaba sustentada en la autonomía organizativa y en la utilización del poder de veto para las decisiones adoptadas por las instituciones oficiales (DINIZ, 1978; LEOPOLDI, 1984). Aunque por una parte puede afirmarse que el proceso histórico brasileño opera con un mayor componente de continuidad, en el caso argentino la discontinuidad se transformó en una de sus marcas características de su desarrollo histórico. Justamente por su carácter disruptivo, el peronismo tuvo una impronta fuertemente notable en la Argentina contemporánea. Dentro de este panorama, las particulares circunstancias en que se forjó la relación entre el régimen peronista y los empresarios justifica las diferencias percibidas entre estos dos modelos de vinculación entre política y economía. La especificidad del modelo argentino está entonces fuertemente atada a las inusuales circunstancias vividas por la economía en la inmediata post-guerra. Albert Hirschmann ha tipificado las conductas relativas a los problemas generados por el desarrollo económico en tres

prototipos a las que denomina respectivamente Salida, Voz y Lealtad (HIRSCHMANN, 1970). La primera significa la abstención, simbolizada en la imagen de un consumidor que se niega a comprar un producto cuando no lo satisface. La retirada del espacio público de un actor económico sería un equivalente de esta alternativa. La protesta abierta, la rebeldía sería la segunda opción llamada la Voz. Esta sería una respuesta riesgosa considerando que se enfrentaba con aquél que podía ser responsable por la marcha de la empresa. La tercera opción, la Lealtad se entiende como una fórmula de supervivencia o como una resistencia sorda a la decadencia. La “Lealtad” hirschmanniana no resultaría en este caso una fuga del ámbito público, sino más bien una forma de acomodamiento que se manifestaba tanto en el ámbito individual en una “fuga”, aunque respecto de las asociaciones representativas, o en las diversas formas de adaptación de éstas a las condiciones que le imponían el régimen gobernante. Esta reacción opera cuando la Voz o la Salida resultan opciones que no permiten una respuesta adecuada. El precepto paradigmático de la Lealtad, es “cierto o errado, nuestro país”, lo que significa que en algún momento el sujeto, individual o colectivo, podrá actuar en un sentido de torcer el rumbo hacia lo que considera cierto.

Si la Voz fue decisiva en los años de formación del peronismo, creemos que la Lealtad fue significativa, especialmente en la primera etapa entre 1946 y 1949, aunque no desapareció completamente con posterioridad. Esta “lealtad” adquirió su expresión en el refugio individualista, notorio en la etapa del Primer Plan Quinquenal (PPQ), en que cada empresa buscaba su propio canal de relación con el gobierno y considerando que la suma de voluntades no generaba necesariamente mayor beneficio para cada una de ellas. La fuga individual que se recostaba en la búsqueda del subsidio, o del préstamo, así como la negociación individual que se emprendía con los representantes de los trabajadores, puede considerarse otra forma de subsistencia, que al mismo tiempo podría acarrear beneficios particulares. Esta política de supervivencia del empresario generó una cierta tendencia a la inmovilidad que, si bien no era absoluta, operaba especialmente en aquellos niveles de la conducta en los que se aprecian los progresos en la organización del trabajo y en la innovación tecnológica.

El nivel de estímulos para actuar en forma colectiva podía ser superado por los temores a que los costos fueran mayores que los beneficios. Esta fuga individual era también un vector verificable en las pequeñas y medianas empresas, consideradas tradicionalmente como los soportes naturales del peronismo.

Vistas en detalle, las conductas del empresariado frente al régimen no sólo tomaban en consideración cuestiones específicamente económicas. Si el peronismo concretó el afán de protagonismo y reconocimiento social que el movimiento obrero había anhelado por décadas, inversamente el empresariado veía fuertemente cuestionado su protagonismo y amenazado simbólicamente el lugar social que le perteneciera. Este retroceso en cuanto al lugar público ocupado también contribuía a las conductas de rechazo en sordina, lo que O'Donnell llama la “voz oblicua”, que representa una queja escasa o tangencialmente audible (O'DONNELL, 1989, p. 265). El poder del empresario individual provenía de la significación de la empresa como el ámbito de colaboración social de clases potencialmente enfrentadas. El cierre de una empresa era desde este punto de vista una de las peores noticias que podía recibir el régimen.

El peronismo representó en la etapa estudiada un desafío harto difícil a la constitución de las clases económicamente dominante como actor o actores dotados de cierta identidad y actividad colectiva eficiente. Indudablemente a ello hubo de contribuir la particular conformación de su régimen político y de sus instituciones económicas.

Como hemos visto, el régimen intentó durante la primera etapa dificultar la organización autónoma de los empresarios. Pero luego se propuso intentar equilibrar la capacidad de

negociación de empresarios y obreros, consciente de que era necesario recuperar la inversión y la iniciativa empresaria en el nuevo contexto económico de los 1950. Para ello se propuso recuperar el componente corporativo de la acción empresaria recreado en la CGE, indudablemente para alcanzar resultados satisfactorios le faltó el tiempo necesario. Sin embargo, también es factible observar que las bases económicas y políticas estaban ya fundadas y al régimen le resultaba muy difícil modificarlas.

Aunque la “revolución peronista” profundizó el sesgo industrial del país, la cabeza de ese cosmos, empresarios, gerentes y propietarios, se encontraban en una situación de abierta dependencia del Estado y, por lo tanto, de debilidad frente a sus demandas.

En verdad, esta dependencia podía parecerles benigna, aunque no faltarían señales de disconformidad que salieron a la luz cuando el régimen fue derrocado en septiembre de 1955. En esa ocasión, el órgano de los industriales metalúrgicos afirmaría: “El país celebra alborozado el restablecimiento de las libertades ciudadanas [...], la libertad de iniciativa y de empresa” (COMIENZA UNA NUEVA ERA, 1955, p. 3), aunque prudentemente no hizo referencia alguna a la eliminación de subvenciones y subsidios que eran las ataduras principales que ligaban las empresas al Estado.

Este vínculo que unía las empresas al Estado no era sólo una cuestión coyuntural. De momento la gran preocupación de los empresarios era la limitación, cuando no la anulación de la influencia sindical, especialmente de las comisiones internas en las fábricas. De esta forma aspiraban a quedarse con lo mejor de la herencia peronista sin pagar los costos que ella había representado.

Aníbal Jáuregui (jaureg@uolsinectis.com.ar) é Maestro pela Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), Doctor pela Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires (UNCBA) e profesor de História na Universidad de Buenos Aires (UBA) e na Universidad de Lujan (UNLu).

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BELINI, C.** 2001. Parlamento, partidos políticos y política industrial en la Argentina, 1946-1955. *Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana Dr. Emilio Ravignani*, Buenos Aires, 3^a série, n. 23, p. 79-108, 1º semestre.
- BRENNAN, J.** 1997. Industriales y “bolicheros”: la actividad económica y la alianza populista

- peronista, 1943-1976. *Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana Dr. Emilio Ravignani*, Buenos Aires, 3^a serie, n. 15, p. 101-141, 1º semestre.
- CÚNEO**, D. 1967. *Comportamiento y crisis de la clase empresaria*. Buenos Aires: Pleamar.
- DI TELLA**, T. S. 1965. Populism and Reform in Latin America. In: VELIZ, C. (ed.). *Obstacles to Change in Latin America*. Oxford: Oxford University.
- DINIZ**, E. 1978. *Empresariado, Estado e capitalismo no Brasil: 1930-1945*. Rio de Janeiro: Paz e Terra.
- GIRBAL-BLACHA**, N. 1998. *Estado, crédito e industria en la Argentina peronista (1946-1955)*. Artigo presentado en las XVI Jornadas de Historia Económica, ocurridas en la Universidad Nacional de Quilmas, en 16-18 de septiembre. Digit.
- GÓMEZ MORALES**, A. 1954. *La organización de las fuerzas económicas y la función de gobierno*. Buenos Aires: Argentina. Ministerio de Asuntos Económicos
- HIRSCHMANN**, A. 1970. *Exit, Voice, and Loyalty: Responses to Decline, Organizations and States*. Cambridge, Mass.: Harvard University.
- _____. 1984. *De la economía a la política y más allá*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- JÁUREGUI**, A. 1999. Los industriales ante el surgimiento del peronismo. *Cuadernos de Historia Regional*, Luján, n. 20-21, p. 107-125.
- _____. 2002. *Empresarios y políticas de desarrollo en la Argentina y el Brasil: 1920-1955*. Tandil. Tesis (Doctorado en Historia). Universidad del Centro de la Provincia de Buenos Aires.
- _____. 2003. *Las clases propietarias, la política económica y el golpe del 4 de junio de 1943*. Artículo presentado en las IX Jornadas Interescuelas-Departamentos de Historia, ocurrido en la Universidad Nacional de Córdoba, en 23-25 de septiembre. Digit.
- LEOPOLDI**, M. A. P. 1984. *Industrial Associations and Politics in Contemporary Brazil*. Oxford. Ph. D.'s Thesis. St. Antony's College.
- LUCCHINI**, C. 1990. *Apoyo empresarial en los orígenes del peronismo*. Buenos Aires: Centro Editor de América Latina.
- MURMIS**, M. & **PORTANTIERO**, J. C. 1971. *Estudios sobre los orígenes del peronismo*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- O'DONNELL**, G. 1989. Las fructíferas convergencias de las obras de Hirschmann, *Salida, voz y lealtad e Interés privado y acción pública*. Reflexiones desde la reciente experiencia argentina. In: FOXLEY, A.; MCPHERSON, C. B. & O'DONNELL, G. (comps.). *Democracia, desarrollo y el arte de traspasar fronteras*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- ROUGIER**, M. 2001. *La política crediticia del Banco Industrial durante el primer peronismo (1944-1955)*. Buenos Aires: Centro de Estudios de la Empresa y de la Economía del Desarrollo-Universidad de Buenos Aires.
- SEOANE**, M. 1998. *El burgués maldito*. Buenos Aires: Planeta.
- TEICHMAN**, J. 1981. Interest Conflict and Entrepreneurial Support for Peron. *Latin American Research Review*, Austin, v. 16, n. 1, p. 46-89.

OUTRAS FONTES

- Aprobó el Senado el proyecto de ley de Represión a los Trusts y Monopolios. 1946. *Metalurgia*, Buenos Aires, n. 81, p. 33, dic.
- Comienza una nueva era. 1955. *Metalurgia*, Buenos Aires, n. 176, p. 3, sept.
- El costo de la mano de obra en la industria metalúrgica. 1948. *Metalurgia*, Buenos Aires, n. 93, p. 3, ene.-feb.
- El Cronista Comercial*. 1945-1949. Buenos Aires.
- Entrevistó al Presidente del Consejo Económico Nacional una delegación de la Asociación Textil Argentina. 1948. *Gaceta Textil*, Buenos Aires, n. 161, p. 3-4, jul.

- Gaceta Textil. 1946-1955. Buenos Aires.
- GUTIÉRREZ, L.** 1971. *Entrevista a Raúl Lamuraglia*. Programa de Historia Oral del Instituto di Tella, 9º entrevista. Buenos Aires.
- La campaña pro abaratamiento del costo de la vida. 1946. *Gaceta Textil*, Buenos Aires, n. 137, p. 6, jul.
- La Industria Minera*. 1946-1955. Buenos Aires.
- La Nación*. 1945-1947. Buenos Aires.
- La Prensa*. 1945. Buenos Aires.
- Las cooperativas en el abastecimiento de materiales para fabricación. 1953. *Metalurgia*, Buenos Aires, n. 158, p. 3, dic.
- Los industriales deben decir al pueblo su palabra orientadora. 1946. *Metalurgia*, Buenos Aires, n. 73, p. 5, feb.
- Metalurgia*. 1946-1955. Buenos Aires.
- Mundo Metalúrgico*. 1946-1953. Buenos Aires.
- Propicia el Presidente de la República la creación de una comisión especial textil. 1952. *Gaceta Textil*, Buenos Aires, n. 211, p. 3-4, sept.