

ASOCIACION ARGENTINA DE HISTORIA ECONOMICA
UNIVERSIDAD NACIONAL DE TRES DE FEBRERO

XXI JORNADAS DE HISTORIA ECONÓMICA
Caseros (Pcia. de Buenos Aires)
23–26 de septiembre de 2008

ISBN: 978-950-34-0492-8

Ponencia: “Crecimiento y control salarial en la política económica peronista”

Autor: Lic. Luis Brunetto

Universidad Nacional de Luján- ISFD N° 41/ 35

brunettoluis@yahoo.com

Resumen:

La política económica peronista ha sido caracterizada como una política de desarrollo nacional apoyada en la expansión del mercado interno, expansión cuyo estímulo fundamental fue el aumento del salario real y de la participación del sector asalariado en el reparto de la renta nacional. Sin embargo, los gobiernos peronistas recurrieron desde muy temprano y sistemáticamente a mecanismos de control de la puja distributiva. El presente trabajo examina la relación entre el crecimiento de la economía nacional y el uso de estos mecanismos, así como su impacto sobre la distribución del ingreso nacional.

Introducción

Este trabajo parte de la premisa de considerar al peronismo un movimiento o tendencia política cuyo fin fue el de desarrollar el capitalismo “independiente” en la Argentina. Es decir: un movimiento que se propuso e intentó alcanzar la industrialización del país y su ingreso al exclusivo grupo de las potencias económicas mundiales. Tal proyecto tenía como elemento decisivo promover el crecimiento de una “burguesía nacional”, que fuera el agente social de ese desarrollo y la clase dirigente del proceso de “liberación” del país. En relación a ella, en el esquema peronista, la clase obrera jugaba, por supuesto, un papel decisivo, pero como “columna vertebral”, un concepto que expresa con absoluta claridad el papel subordinado asignado a los trabajadores en tal alianza de clases.

La adhesión de masas fue una característica decisiva del peronismo, ya que este obtuvo su impulso histórico del proceso que desembocó en el 17 de octubre. Esa adhesión movilizaba e incluso militaba de las masas obreras que se manifestó hasta, incluso, entrada la década del '80, ya no existe, lo cual simplifica el problema a tratar y da también una justificación al corte histórico que hemos hecho, limitando nuestro examen a los gobiernos peronistas “clásicos”, hasta 1976. Desde nuestro punto de vista, del menemismo en adelante ya no se puede hablar de peronismo en sentido estricto.

La política económica del peronismo se ha caracterizado por una alternancia en el uso de fórmulas ortodoxas y heterodoxas. La aplicación de estas fórmulas estuvo, por supuesto, ligada a los vaivenes del proyecto que apuntaba al desarrollo del capitalismo y la burguesía nacional. En su calidad de *representante político de la burguesía nacional en cada etapa de su desarrollo*¹, el peronismo fue capaz de alternar sin dogmatismos sus políticas económicas. En la medida en que la burguesía nacional fue teniendo necesidades cada vez más “internacionales”, debió a su vez desplegar una sintonía más fina con las condiciones que impone el mercado mundial, y lo hizo. Por esa razón es que la “heterodoxia” en la política económica del peronismo ocupó porciones cada vez más breves de su tiempo en el poder.

Ahora bien: estos conceptos de “ortodoxia” y “heterodoxia” no son, a nuestro juicio, capaces de abarcar a la *totalidad de la política económica del peronismo*. Si por

¹ FANEL, Luis (1999).

tales conceptos entendemos formas de la política económica que no rompen ni tienden a romper los límites de las relaciones capitalistas, hay que reconocer que no toda la política económica en la historia del peronismo ha tenido ese carácter. Aun cuando nunca el movimiento peronista se propuso el reemplazo del régimen capitalista, las condiciones económicas de la posguerra permitieron la aplicación, entre 1946 y 1949, de una política económica que, en su desarrollo, no podía más que chocar con los límites de ese régimen social, en tanto apuntaba a la mejora (o, cuando menos, al mantenimiento) del nivel de vida de la clase trabajadora.

Pero tal política económica no podía sostenerse eternamente y el gobierno peronista se enfrentó a la necesidad de dar un viraje. La expansión salarial comenzaba a corroer los márgenes de ganancia de las empresas y tal fenómeno repercutiría en el comportamiento de la tasa de inversión y, como consecuencia de esto, en el ritmo de crecimiento de la economía. La “armonía de clases” que era un pilar de la doctrina peronista dependía, sin embargo, de mantenimiento de un ritmo de crecimiento que permitiera continuar con el crecimiento paralelo de salarios y ganancias. Tal utopía era, para el peronismo, el pan de cada día.

Ante esa situación, el gobierno no tenía demasiadas opciones: o profundizaba el papel dirigente del estado en la economía nacional, convirtiéndolo en el protagonista del desarrollo del sector “pesado” de la economía, apoyándose políticamente en la extensión del poder de los sindicatos y de los trabajadores sobre la economía nacional; o viraba hacia una política que recurriera al estímulo a la inversión privada como salida, limitando en este caso el papel y la influencia de la clase trabajadora y las organizaciones sindicales en la vida social y económica nacional.

1- La política económica peronista 1945- 55

Entre 1946 y 1949, con el empresario Francisco Miranda a cargo de la dirección de la economía, la política económica peronista puede ser descrita del siguiente modo:

El énfasis central puesto en la producción industrial local estará ligado (...) al crecimiento de la ocupación industrial así como el aumento del salario real, vinculados ambos a una redistribución progresiva del ingreso nacional que impulsará la demanda interna.²

Así, entre 1945 y 1949 el salario real se incrementará un 62 %:

Cuadro 1: Salarios reales 1945- 49.

Año	1945	1946	1947	1948	1949
Salario Real	100	103	129	156	162

Fuente: GERCHUNOFF, Pablo y LLACH, Lucas, *El ciclo de la ilusión y el desencanto. Un siglo de políticas económicas argentinas*, Editorial Ariel. Buenos Aires, 1998, pág. 181.

Según otro autor, el incremento fue aun mayor, de un 72,7 %:

Cuadro 2: Salarios reales 1945- 49

Año	1945	1946	1947	1948	1949
Salario Real	100	106,3	134,6	166,7	172,7

Fuente: RAPOPORT, Mario y colaboradores: *Historia económica, política y social de la Argentina (1880- 2000)*, Ediciones Macchi (2000), Buenos Aires, pág. 406.

El crecimiento de los salarios durante este período estará acompañado de un altísimo crecimiento del PBI hasta 1947 pero, a partir de 1948, se produce una caída en la tasa y la masa de la inversión, que repercutirá directamente en el ritmo del crecimiento económico:

Cuadro 3: Crecimiento, consumo e inversión 1946- 49

Año	Crecimiento PBI %	Consumo/ PBI	Inversión total/ PBI	Inversión pública/ Inversión total
1946	8,9	75,34 %	21,99 %	59,09 %
1947	11,1	76,35 %	31,42 %	41,37 %
1948	5,5	75,84 %	29,76 %	43,67 %
1949	-1,3	77,14 %	25,33 %	51,3 %

² BASUALDO, Eduardo., ASPIAZU, Daniel y KHAVISSE, Miguel (1988), pág. 33.

Fuente: Elaboración propia sobre datos de RAPOPORT, *op. cit.*, pág. 381

Si se tiene en cuenta la evolución de las tasas de crecimiento del consumo y de la inversión, se verá que la caída de la segunda anticipa a la del primero:

Cuadro 4: Evolución de las tasas de crecimiento del consumo y la inversión, 1946- 49.

Año	Consumo %	Inversión %
1946- 47	+ 12 %	+ 37 %
1947- 48	+ 4,7 %	- 0,3 %
1948- 49	+ 0,6 %	- 20 %

Fuente: Elaboración propia sobre datos de *Idem*, pág. 381

Estos datos parecen indicar que la política económica aplicada durante el ministerio de Miranda entra en crisis no como consecuencia de la “saturación del mercado interno”, expresada en una caída o un estancamiento del consumo, sino por la caída de la tasa de inversión. Si se tiene en cuenta además que, salvo en el ciclo 1946-47, en que la tasa de inversión sube 10 puntos, la inversión pública continúa creciendo cuando cae la tasa de inversión total, resulta evidente que tal caída se produce por una decisión del empresariado, que de este modo boicotea la política basada en los aumentos salariales.

Rapoport, por su parte, señala que

...el proceso de redistribución abría una fuerte discusión, por cuanto el incremento de los salarios superaba al de la productividad, disminuyendo las tasas de rentabilidad. De allí que muchos autores concluyen que, independientemente de la ‘justicia social’ que implicaba el aumento de las remuneraciones, sus resultados ponían en riesgo la reproducción del sistema al comprimir los márgenes de inversión y reducir los incentivos para los empresarios...³

De tal fenómeno nos da un indicio el comportamiento del empresariado azucarero tucumano, si se tiene en cuenta que la producción de azúcar cae ya en 1947 y 1948, antes de que se inicie la “campaña oficial” contra las huelgas por aumentos salariales:

³ RAPOPORT, Mario y colaboradores (200): pág. 407.

Cuadro 5: Evolución de la producción azucarera tucumana 1945- 48.

Año	Kgs. de azúcar producidos
1945	284.639.170
1946	449.693.350
1947	414.482.440
1948	375.000.000

Fuente: RUBINSTEIN, Gustavo: “Evolución de los salarios de los obreros azucareros durante el primer peronismo (1946-1949)”, V Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, 2001.

Al respecto, en 1949, en el período previo a la huelga de fin de año, la FOTIA rechazaba la acusación de Miranda quien había culpado a los trabajadores de tal retroceso en la producción, con los siguientes argumentos:

*La FOTIA no puede permanecer inmutable ante las declaraciones hechas en la reunión de ministros porque configuran un desconocimiento absoluto del problema. Los obreros azucareros perciben salarios tan exiguos con los cuales no pueden hacer frente a sus necesidades más vitales, y que **el factor primordial de la lucha lo ha constituido la resistencia de los patronos en proveer de trabajo a sus obreros en sus propósitos especulativos de una mayor utilidad.***⁴

La actitud del gobierno ante este conflicto marcará el cambio de política en general hacia las huelgas que pugnaban por mantener en funcionamiento el mecanismo económico de los primeros años: ante el aumento de los precios, reajustes salariales, y así sucesivamente. Para Doyon, por ejemplo, hay signos que anticipan el viraje en la política hacia los conflictos obreros bastante antes de que entrara en crisis el mecanismo del crecimiento apoyado en la expansión salarial, y por lo tanto el cambio respondería más a los presupuestos ideológicos del gobierno peronista, en los cuales no cabía la posibilidad de que los trabajadores alcanzaran el “predominio económico”:

*Que el viraje de la política sindical del gobierno no fue sólo el producto de los nubarrones en el frente económico lo certifica el hecho de que, ya a mediados de 1947, aparecieron signos que anticipaban el cambio (...) ...aun cuando las reformas laborales introducidas por la negociación política no habían superado las intenciones del régimen, ya estaban aproximándose a lo que este consideraba aceptable. A principios de agosto, cuando el nivel de los conflictos estaba alcanzando un nuevo pico (...) el presidente convocó a los dirigentes de la CGT y a los principales sindicatos (...) En esa reunión, realizada a puertas cerradas, denunció con alarma el descubrimiento de una conspiración orquestada por la oposición y sus aliados comunistas...*⁵

⁴ Citado por RUBINSTEIN, Gustavo (2001): pág. 16. La negrita es nuestra.

⁵ DOYON, Louise (2006), pág. 297.

Como señala Doyon, no es casualidad que el derecho de huelga haya sido omitido en la Declaración de los derechos del Trabajador que integraba la Constitución de 1949⁶. Si en el período 1946- 47 se intervienen 6 sindicatos, uno sólo será por huelga; en el período 1948- 50, se intervienen 10 gremios, todos por huelgas excepto uno⁷. El gobierno ya no intervino a favor de los trabajadores sino que, por el contrario, varias huelgas fueron reprimidas de uno u otro modo. La huelga azucarera de 1949 que hemos mencionado, que finalizó con la intervención de uno de los gremios más identificados con el gobierno peronista, es un ejemplo paradigmático en tal sentido⁸. La propia Evita decía lo siguiente:

*Hay un problema que nos tiene especialmente preocupados: es el de la producción. Asimismo, hemos de considerar la consolidación de los dirigentes gremiales dentro de sus sindicatos, la cual no ha de basarse en una carrera desenfrenada hacia la obtención de mejores salarios, sino en la dedicación constante a sus tareas. Es necesario prevenirse, en este sentido, contra la acción de los comunistas, que emplean la demagogia para provocar exigencias desmesuradas.*⁹

A partir de aquí, entonces, se inició un período de transición hacia una nueva política económica en la que la expansión del mercado interno vía aumento del salario dejaría de ser, en el esquema del gobierno, el motor del desarrollo económico. El salario, de regulador fundamental de la política económica peronista, pasará a transformarse *en una variable regulada por las condiciones de la competencia en el mercado mundial*. El peronismo abandonaba una política cuyo efecto objetivo era la mejora o, cuando menos, el mantenimiento de las condiciones de existencia de la clase obrera sobre bases capitalistas. Es decir: una política utópica, pero no “burguesa” en un sentido estricto, en la medida en que su sostenimiento en el tiempo era incompatible con el funcionamiento de la economía capitalista.

La expresión fundamental de este viraje fue el cambio en la política salarial, como consecuencia de la necesidad de regular los salarios sobre la base de los costos impuestos por la economía mundial. Así lo explicaba el propio Perón, quien señalaba que los trabajadores

⁶ *Idem* (2002), pág. 377.

⁷ *Idem* (2006), pág. 313.

⁸ RUBINSTEIN, Gustavo: *op.cit.*

⁹ PERON, Eva (1986), pág. 11.

*...han estado sumergidos, pobrecitos, durante cincuenta años; por eso yo los he dejado que gastaran y que comieran y que derrocharan durante cinco años todo lo que quisieran (...); pero indudablemente, ahora empezamos a reordenar para no derrochar más...*¹⁰

Gerchunoff y Antúnez lo explican del siguiente modo:

*Se trataba, más bien, de una reestructuración de acuerdo con la cual el consumo popular ya no diseñaría espontáneamente el patrón productivo, ni la producción se llevaría a cabo exclusivamente para satisfacer las demandas inmediatas del consumo popular. Había que garantizar que el crecimiento no fuera efímero, como lo había sido entre 1946 y 1948, y eso requería un importante cambio de políticas.*¹¹

Este cambio cualitativo se hará explícito en el plan económico de 1952, que expresaba la comprensión por parte del gobierno de que la economía nacional se veía obligada (para seguir creciendo sobre bases capitalistas) a modernizarse para afrontar la competencia en el mercado mundial:

*...una vez más, el peronismo cambiaba su estrategia de impulso a la demanda agregada: si al principio (1946- 51) había sido el consumo (...), ahora parecía llegar el turno de fomentar las exportaciones.*¹²

Pero la Argentina no disponía ni de un mercado de capitales propio con que financiarse, ni existía en el país la tecnología necesaria para tal modernización. Los excedentes enormes del balance de pagos se habían gastado en créditos al consumo y a la industria¹³, y las pésimas cosechas de las campañas 1949- 50 y 1951- 52 vinieron a empeorar la situación, dando origen en 1951 y 1952 a los primeros déficits de la balanza comercial en muchos años¹⁴. Se agotaba el mecanismo de financiación de la expansión industrial basado en la captación por el estado de una parte sustancial de la renta agraria. Ahora, se necesitaban divisas con las que adquirir el equipamiento industrial que permitiera afrontar una nueva fase de expansión.

La Cámara de la Industria Metalúrgica reclamaba continuamente mayores facilidades para importar como la única vía para aumentar la 'eficiencia' (...). El país carecía de industrias básicas que le permitieran autoabastecerse y no contaba con capacidad para fabricar equipos de producción (...). Las

¹⁰ Citado por GERCHUNOFF, Pablo y LLACH, Lucas (1998), pág. 209.

¹¹ GERCHUNOFF, Pablo y ANTÚNEZ, Damián (2002), pág. 181,

¹² GERCHUNOFF y LLACH *op. cit.*, pág. 339.

¹³ El estado se apropió a través del IAPI, en el período 1947- 49, de la mitad del valor de la producción agraria. *Idem.*: pág. 189.

¹⁴ *Idem.*: pág. 212. La suma de ambos déficits (unos US\$ 800 millones) era superior al total de las exportaciones de 1952 (716 millones).

*empresas fabriles ganaban dinero. Lo que no era posible era convertir esas ganancias en divisas y, por lo tanto, en nuevo capital productivo*¹⁵

El problema económico estaba por supuesto, planteado en tales términos. La cuestión era a expensas de que categorías económicos se realizaban los ajustes necesarios para solucionarlo: sobre las ganancias de las empresas o sobre los salarios de los trabajadores. El peronismo no podía más que optar por la segunda vía, en tanto sus presupuestos ideológicos, como ya hemos señalado, se apoyaban en la convicción de que el objetivo de la modernización económica nacional y el desarrollo del capitalismo independiente sólo podían alcanzarse con el protagonismo y la dirección de una burguesía nacional, cuyo desarrollo y consolidación era, a su vez, uno de sus objetivos fundamentales.

Para responder a estas nuevas necesidades, el plan económico de 1952 va a moderar el férreo control del comercio exterior que el estado ejercía hasta entonces desde el IAPI. Se comenzaron a pagar mejores precios a los productores, con el fin de incrementar las exportaciones. El sector agrario pasó de una condición de “explotado” a una de “privilegiado”, de niña mimada, en el nuevo esquema. Los recursos del IAPI, además, dejaron de ser volcados al sistema financiero, con lo que se agotó una de las fuentes principales de crédito barato. A pesar de esto, las exportaciones no lograron ubicarse siquiera al nivel de 1951, el más bajo desde 1947¹⁶. Completando el giro, el gobierno intentó por diversos medios abrir la economía al capital extranjero. Así, a partir de 1953, se establecieron las primeras firmas extranjeras de todo el período (FIAT, Deutz, Fahr y Hanomag, fabricantes de tractores, e IKA, de automóviles)¹⁷ Muy importante, por las consecuencias políticas que produjo, fue el conocido intento de firmar un acuerdo de explotación petrolera con la California Argentina de Petróleo, filial de la Standard Oil, a principios de 1955, que quedó varado en una Comisión del Congreso rechazado por los legisladores de la oposición y los peronistas de origen sindical

Pero, junto a estas medidas “ortodoxas” en materia de política económica, el gobierno desarrolló una política tendiente a contener el crecimiento de los salarios regulando legalmente la puja salarial. En 1952 se suspendieron por dos años las negociaciones paritarias y se establecieron de antemano los aumentos salariales para

¹⁵ SCHVARZER, José (1996): pgs. 212 y 213.

¹⁶ *Idem*: pgs. 194 y 212.

¹⁷ *Idem*: pág. 228. El autor señala que “...el agro también necesitaba una inyección de equipos y tecnología para elevar su oferta” (1996), pág. 213.

esos dos años siguientes, se creó una Comisión Nacional de Precios y Salarios que supervisaría la evolución de tales variables y, finalmente, en 1953, con la sanción de la ley 14250, se establecieron por primera vez mecanismos reguladores de las negociaciones paritarias.

Este profundo viraje de la política económica, sin embargo, no resolvió los problemas de la economía nacional. Los salarios, con un pico en 1949 de 172,7, evolucionaron del siguiente modo:

Cuadro 6: Evolución de los salarios reales 1950- 55.

Año	1950	1951	1952	1953	1954	1955
Salarios reales	166,3	153,9	137,2	147,4	157,9	156

Fuente: RAPOPORT, *op. cit.*, pág. 406.

A pesar de que el consumo se redujo permanentemente (a excepción de 1952), para comenzar a recuperarse recién a partir de 1955, la tasa de inversión no tuvo variaciones positivas y, si bien a partir de 1953 comienza a elevarse, todavía en 1955 se ubicaba por debajo de los índices de 1950 y 1951, anteriores a la aplicación del plan de estabilización. Y si bien el PBI crece entre 1953 y 1955 un 14 %, esto se produce después de una caída del 6,6 % en 1952:

Cuadro 7: Evolución del crecimiento, el consumo y la inversión 1950- 55.

Año	Crecimiento PBI %	Consumo/ PBI	Inversión total/ PBI
1950	1,2 %	77,58 %	25,14 %
1951	3,1 %	76,13 %	25,7 %
1952	-6,6 %	77,66 %	23,83 %
1953	5,4 %	75,04 %	22,57 %
1954	4,4 %	75 %	23,07 %
1955	4,2 %	77 %	23,85 %

Fuente: Elaboración propia sobre datos de RAPOPORT, *op. cit.*, pág. 381.

Aunque el cambio en la política económica del gobierno no provocara inmediatamente una ruptura política entre Perón y los trabajadores, dio origen a una ola de conflictos sindicales de importancia durante 1953- 55. Los trabajadores seguían siendo peronistas y apoyando al gobierno, pero esto no significaba que "...estuvieran

dispuestos a acatar ciegamente sus políticas".¹⁸ Tales conflictos eran motorizados en gran medida, desde los estratos inferiores de los sindicatos (comisiones internas y cuerpos de delegados) pero, a diferencia de los conflictos de la primera etapa del gobierno peronista (hasta 1949), en que se alinearon con claridad con la política del gobierno de poner límite a los conflictos, las direcciones nacionales y la propia CGT mantuvieron una actitud distinta, más tolerante frente a estos movimientos, que parece reflejar un proceso de agotamiento del crédito político del peronismo frente a los trabajadores, del que las direcciones sindicales habrían tomado nota. Es probable también que el propio Perón fuera consciente de esto, y que comprendiera la necesidad de dejar abierta una válvula de escape que impidiera que la CGT tuviera que definirse contra la política económica y sindical del gobierno, dejando margen a las direcciones a actuar con cierta independencia.

De cualquier manera, frente a esta situación Perón estrechará los lazos con el empresariado que lo apoya, representado por la CGE, central empresaria que empezó a funcionar a fines de 1953, dirigida por el empresario José Gelbard. En esta central y en su jefe, Perón encontró un punto de apoyo decisivo para su proyecto de desarrollo de una burguesía nacional "nacionalista", identificada con su proyecto de capitalismo independiente.¹⁹ Tal alianza se expresó con claridad en el Congreso de la Productividad de 1954, en el que Perón y Gelbard trataron de establecer límites al funcionamiento de las comisiones internas de fábrica, que limitaban el poder de mando de las patronales en el lugar de trabajo, e intentaron consensuar esta política con los sindicatos y la CGT, pero serían rechazados²⁰. El golpe del '55 interrumpió el proceso de distanciamiento de los sindicatos con el gobierno peronista que era, en realidad, expresión del distanciamiento de las propias bases obreras.

¹⁸ DOYON (2006), pág. 385.

¹⁹ SEOANE, María (1998), pgs. 76- 88.

²⁰ BITRÁN, Rafael (1994).

2- La política económica peronista 1973- 76

a- El plan Gelbard: *heterodoxia* con control salarial

Esa política económica que Gelbard y Perón no pudieron aplicar en 1955 por el rechazo de la CGT y, finalmente, por el golpe, sería la que aplicarían en 1973, cuando lograron el imprescindible consenso de las direcciones sindicales para el llamado Pacto Social, que consistía en la congelación de precios y salarios por dos años, y en el otorgamiento de un aumento salarial fijo, que para las categorías más bajas representó aproximadamente un 20%. Las paritarias eran suspendidas hasta 1975 y se establecieron controles sobre los precios, las ganancias de las empresas más grandes y los depósitos bancarios.

El plan Gelbard era un programa de desarrollo nacional basado en el estímulo al capital privado nacional en detrimento del capital extranjero, política que necesitaba de un acuerdo social que permitiera desarrollar sin interrupciones un proceso de acumulación de capital que aumentara el peso del primero en la economía. El estado como agente económico debía jugar un rol central: establecer las condiciones para la discusión del ingreso, estimular el desarrollo de la industria nacional y apuntalar el proyecto de predominio del capital nacional sobre el extranjero, etc. Pero ya no era el estado que se hacía cargo directamente de inmensas áreas productivas y de servicios, como en los años '40, sino que estimulaba el desarrollo de la economía indirectamente. Esta diferencia puede explicarse por los cambios que se operaron en la burguesía nacional en las casi dos décadas transcurridas: ya no era el talleraje que en los '40 recién se lanzaba a la vida económica y, por ende, estaba incapacitado de afrontar inversiones de capital de gran volumen. Entre la burguesía representada por Miranda y la que (hija de aquella) representaba Gelbard, mediaba una gran distancia: la que existe entre una burguesía industrial todavía incipiente, joven y que encontró condiciones muy favorables (las de la segunda posguerra) para su crecimiento inicial, y una burguesía industrial en la que existe ya un grado de concentración significativo.

Como hemos visto, ya desde 1949 el mercado interno había dejado de funcionar como base de crecimiento para el capital nacional. En el esquema gelbardiano, su papel era el de convertirse en una base para introducirse en el mercado mundial. Gelbard y su plan expresaban la comprensión de estas condiciones, que marcaban los límites del estatismo y el nacionalismo de la burguesía nacional de entonces. Por eso, también, la

política económica de Gelbard y Perón hizo fundamental hincapié en la apertura del comercio con los países socialistas. Así, Perón y Gelbard iniciaban una política que, si bien se distanciaba de las exigencias del imperialismo norteamericano, era una necesidad de la clase dominante en su conjunto, al punto que no fue interrumpida, sino mantenida, por la dictadura. Gerchunoff y Llach la consideran “...*el logro más duradero de la administración peronista*”²¹, señalando que las exportaciones al bloque pasaron del 4 al 11% de las exportaciones totales entre 1972 y 1976:

*...las exportaciones a la URSS treparon de 31,8 millones de dólares en 1972 a 314,5 millones de dólares en 1976, en tanto que las compras realizadas en ese país, pasaron de 2,5 millones de dólares en 1972 a 12,5 millones en 1976. El saldo acumulado por la Argentina en el quinquenio será de 924,8 millones de dólares.*²²

Las reformas dentro del régimen capitalista que el plan Gelbard introducía tendían a gravar más eficazmente las grandes fortunas y racionalizar la producción agropecuaria, bastión de la vieja oligarquía agraria que fue el tradicional enemigo del peronismo; a moderar la extracción de beneficios por parte del capital extranjero y a controlar el mercado de capitales con el objetivo de ofrecer créditos baratos a la industria nacional. Todo eso apoyado en un esquema de colaboración de clases en el cual, a diferencia del primer peronismo, la influencia de la burguesía nacional se manifestaba en forma directa por la presencia de Gelbard y la CGE. El mercado interno era un elemento importante del esquema, pero subordinado al objetivo de transformar al país en un *gran exportador industrial*. Como ya vimos, los salarios no eran ahora el gran motor de la economía, sino que debían quedar subordinados a las exigencias del mercado mundial, al cual la Argentina aspiraba a ingresar como *potencia*.

Pero el plan no podía basarse ya, como en 1945- 49, en la reorientación por el estado de la renta agraria, y debía encontrar sin embargo alguna fuente de financiamiento para el desarrollo. Esa fuente pasó a ser la emisión monetaria, que permitía aplicar líneas de crédito a tasas negativas. Bajo Gelbard, la “heterodoxia económica” fue llevada al extremo y se produjo

...la más extraordinaria expansión de los medios de pago, circulante y emisión monetaria que se recuerde en el país (...). El programa de la CGE

²¹ GERCHUNOFF y LLACH *op. cit.*, pág. 341.

²² MUCHNICK, Daniel (1988), pág. 86

*se basaba en una continua expansión monetaria y en el crédito barato a las empresas*²³

Gelbard esperaba que esa emisión se “amortizara” con el desarrollo industrial. Pero para esto era imprescindible que no hubiera presiones sobre el tipo de cambio que importaran la inflación producida por la crisis, para lo que hacía falta una enorme holgura de la balanza comercial.

Este carácter heterodoxo del Plan Gelbard, que se expresaba fundamentalmente en el manejo expansivo de la moneda y del crédito, es el que lleva a muchos autores a considerar al Pacto Social como un plan redistributivo, perdiendo de vista el problema fundamental del control salarial y asimilándolo, de este modo, a la política económica del peronismo del período 1946- 51. Así, por ejemplo, Mario Rapoport señala que “...se implementaría una política salarial tendiente a incrementar los ingresos reales de los trabajadores.”²⁴ Esa afirmación, sin embargo, no se condice con la decisión de hacer intervenir al estado en los mecanismos de distribución del ingreso de un modo claramente regresivo, al suspender las paritarias. El propósito mencionado por Rapoport estaba condicionado a que no se desate una espiral inflacionaria (como él mismo, por otra parte, advierte al señalar que se trataba de aumentar los *ingresos reales*), a la que el peronismo no había temido en su primer gobierno (la inflación acumulada en el período 1946- 51 fue del 135, 5 %)²⁵. De aquí que el plan no se haya iniciado con un shock salarial (como esperaban por ejemplo los dirigentes sindicales²⁶), sino con un moderado aumento. La evolución de la participación de los asalariados en el PBI durante el período parece mostrar que esta conclusión es correcta:

Cuadro 8: Participación de los asalariados en el PBI

1971	1972	1973	1974	1975
46,6 %	42,7 %	46,9 %	46,7 %	44,8 %

Fuente: DI TELLA, Guido: *Perón- Perón. 1973- 1976* (1983), Buenos Aires, Editorial Sudamericana.

Como se ve, la participación en el PBI da un salto importante durante 1973, consecuencia del aumento salarial combinado con los controles de precios, pero en 1974 la perduración del congelamiento salarial tendrá ya un efecto negativo sobre la masa

²³ KANDEL, Pablo y MONTEVERDE, Mario (1976): pgs. 46 y 47.

²⁴ RAPOPORT *op. cit.*, pág. 692.

²⁵ GERCHUNOFF y LLACH *op. cit.*, pgs. 197 y 208.

²⁶ TORRE (1985).

salarial, que cae, y lo mismo ocurre notoriamente durante 1975, en que la participación en el PBI cae por debajo de la existente en el último año de la dictadura militar.

El mismo error, a nuestro juicio, cometen muchos autores. Di Tella, por ejemplo, sostiene que:

...el otro rasgo fundamental del programa consistió en su énfasis sobre la distribución. Su propósito confeso era mejorar la participación de los asalariados en el producto bruto...

Aspiazu, Khavisse y Basualdo llaman a esta política económica *industrialización sustitutiva distribucionista*, oponiéndola a la versión sustitutiva concentradora representada, por ejemplo, por Frondizi. El clásico artículo de Canitrot (1975) repite este error desde el mismo título “La experiencia populista de redistribución de ingresos”. En la misma línea puede ubicarse el trabajo de Restivo y Dellatorre²⁷. Todos estos trabajos tienden a asimilar o identificar a la política gelbardiana con la política económica de 1946- 49, sin ver la sustancial diferencia contenida en el problema del control de la variable salarial como núcleo de la política económica.

Pero, además de esto, existen otros elementos que apoyan nuestro punto de vista. El plan fue elaborado por el sector de la burguesía industrial representado por la CGE y luego, con el apoyo de Perón, consensuado con el sindicalismo. Tanto los cuadros técnicos como el manejo del ministerio quedaron fuera de la influencia de la CGT, prácticamente reservados a la voluntad del ministro Gelbard y sus equipos de la CGE. Para las direcciones sindicales no quedaba ningún rol importante, fuera del ingrato y políticamente costoso de asegurar el apoyo de la clase obrera, en un momento en que la oposición al Pacto Social encontraba en las fábricas, los sindicatos e incluso algunas regionales de la CGT (como Córdoba), un potente activismo de izquierda, peronista y marxista, que fogueaba la protesta y encontraba en las bases obreras oídos dispuestos a escuchar.

Por otra parte, este carácter “empresarial” del Plan Gelbard era resaltado desde distintos sectores del espectro político, no sólo desde la izquierda. En forma provocadora e irónica, desde la derecha, Alvaro Alsogaray afirmaba que “...la CGE le vendió un Plan a la CGT”²⁸, y Rodolfo Terragno señalaba que:

²⁷ *Idem*, pgs. 152 y 153, ASPIAZU, KHAVISSE y BASUALDO (1988), pág. 40, CANITROT (1975), RESTIVO y DELLATORRE (2006).

²⁸ *La Nación*: 6-3-74

...la CGT ha aceptado conceder la hegemonía al sector empresario: el pacto hubiese podido darse, también, reteniendo la central obrera el poder de conducción; pero lo cedió²⁹

Las direcciones sindicales, de todos modos, eran conscientes de estos costos. Además, consideraban que su protagonismo en la toma de decisiones gubernamentales distaba mucho del que había disfrutado durante el primer gobierno peronista. Senén González, por ejemplo, resume las inquietudes del secretario general de la CGT José Rucci, en los días previos a su asesinato, del siguiente modo:

*... 1°) política de precios, 2°) desabastecimiento y 3°) la creciente participación de la CGE que **minimizaría** la gestión sindical ante cada problema (...) De acuerdo con los borradores existentes en la CGT [hacía falta] un reajuste del 5 % de los salarios reales para recuperar el poder adquisitivo.³⁰*

A su vez, Seoane afirma que Gelbard, a pesar de la enorme preocupación política que le causó el asesinato de Rucci y que lo llevó a intentar convencer a Perón de que los Montoneros no habían sido los autores:

...sintió un alivio inconfesado: el sucesor de Rucci, el textil Adelino Romero, era un hueso menos duro de roer que el metalúrgico asesinado. Con Rucci, Gelbard había tenido un duro intercambio de opiniones sobre la exigencia gremial de volver a pactar un ajuste de salarios. La primera concesión de Romero a Gelbard fue aceptar sin chistar el congelamiento de salarios dispuesto el 30 de septiembre.³¹

A fines de 1973, al iniciarse la crisis del petróleo y producirse con ella, un brusco deterioro de las condiciones del comercio exterior, la política de congelamiento de precios y salarios comenzó a conocer sus límites. Se redoblaron, por un lado, las presiones empresariales para que el gobierno autorizara el traslado de los mayores costos a los precios de las mercancías mientras que, por el otro, la CGT (prisionera del compromiso de no reclamar aumentos de salarios hasta junio de 1975), exigía el mantenimiento irrestricto del nivel de los precios. Ya en diciembre de 1973 el gobierno tuvo la intención de autorizar aumentos de precios como consecuencia del aumento de ciertos insumos importados, pero finalmente resolvió que

²⁹ Cuestionario: N° 13, mayo de 1974. Ver también SEOANE (1998).

³⁰ SENÉN GONZÁLEZ, Santiago (1984), pág. 15.

³¹ SEOANE (1998), pág. 285. Gelbard, sin embargo, sabía a través del dirigente montonero Néstor Habegger que la guerrilla peronista era la autora del hecho.

... el mayor costo de los artículos importados [pudiera] ser transferido a los precios... [habría] una revaluación de la moneda para una lista selectiva de artículos importados.³²

La decisión finalmente adoptada, si bien resolvía momentáneamente la cuestión haciendo pesar los mayores costos sobre el frente externo en lugar de los salarios, no podía ser un mecanismo duradero. Gerchunoff y Llach señalan respecto a este hecho:

La resistencia sindical no se hizo esperar y sus representantes en la Comisión de Precios, Salarios y Nivel de Vida (...) exigieron el control por parte de la CGT de los balances de las empresas (...). Después de algunas marchas y contramarchas, Perón tuvo que laudarse, decidiendo la importación a precios subsidiados de los insumos en cuestión³³.

Tal tipo de solución no podía ser más que provisoria. En 1974, el superávit de cuenta corriente cayó un 65% respecto de 1973 y el segundo semestre finalizó con déficit³⁴. El superávit de la balanza comercial se redujo de U\$S 1037 millones en 1973 (apoyado en altos precios de los productos primarios) a 296 en 1974, y 986 millones de déficit en 1975³⁵. Los precios aumentaron casi un 14% durante el primer semestre de 1974 y, bajo la presión sindical, el gobierno se vio obligado a otorgar un aumento de salarios y pagar aguinaldo doble. Los empresarios exigían, a la vez, por lo menos una flexibilización de la política de precios y eso se expresó en presiones concretas a través de un método que tendría cada vez mayor difusión: el desabastecimiento. El esquema gelbardiano, apoyado en una expansión fenomenal del crédito como motor del desarrollo, no podía funcionar en un marco de crisis externa, porque estimulaba la depreciación del tipo de cambio y con él el déficit de la balanza comercial. Sin saberlo y, seguramente, sin quererlo, Gelbard preparaba las condiciones para el “sinceramiento” económico que se intentaría después con el Plan Rodrigo. La heterodoxia se enfrentaba a sus propios límites.

³² DI TELLA, Guido (1983): pág. 198.

³³ GERCHUNOFF y LLACH, *op. cit.*: pág. 346.

³⁴ DI TELLA *op. cit.*: pág. 200..

³⁵ RAPOPORT *op. cit.*: pág. 697

b- Gómez Morales y Rodrigo: la profundización del control salarial

A partir de la muerte de Perón³⁶, el lopezrreguismo desató una ofensiva destinada a alcanzar el control total del gobierno. Su blanco principal era el ministro de Economía, un punto en común con la dirección de la CGT, que pediría con insistencia una nueva reunión de la Gran Paritaria Nacional, presionada por la inflación pero también con el objeto de desgastar a Gelbard. A mediados del '74, la central sindical retiró públicamente su apoyo al proyecto de ley agraria de Giberti (el impuesto a la renta potencial de la tierra). Si bien el proyecto dormía hacía rato en el Congreso, se trataba de una clara señal contra el ministro El 18, Gelbard anunciaba por pedido de Isabel la convocatoria a la Gran Paritaria Nacional, que fijaría nuevos niveles salariales sin recurrir a las paritarias gremio por gremio, con la que estaba en desacuerdo, y presentaba su renuncia.

Gómez Morales asumió el 21, apoyado por López Rega y visto con buenos ojos por la dirección cegetista³⁷. Pero el cambio de ministro no respondería a las aspiraciones de la dirección cegetista. Gómez Morales no venía a cambiar la política salarial sino a desarrollar una política de estabilización, aunque gradual. Su principal objetivo era frenar la expansión monetaria, con lo que asestaba un golpe mortal al aspecto más heterodoxo del esquema gelbardiano³⁸. Esto implicaba una reorientación de la política económica a favor de los sectores más concentrados de la economía (grandes empresas nacionales y extranjeras), pero no a favor de los trabajadores. Así, se pronunciaba a favor de una política similar en su esencia a la que luego aplicaría Rodrigo cuando afirmaba que

La intervención del estado en los precios es una operación de emergencia, y tan delicada y riesgosa como una intervención quirúrgica.

Sobre el control de precios, señalaba que

³⁶ Uno de los colaboradores cercanos de Gelbard cuenta que en una reunión con su círculo íntimo el 21 de junio, el ministro “Estaba desesperado. Nos decía que no sabía como acelerar el plan económico. Nos decía que necesitaba que Perón viviera por lo menos 30 meses más para que él pudiera asentar una nueva estructura de la economía argentina”. SEOANE *op. cit.*: pág. 345.

³⁷ “La peronización del gabinete económico, compuesto íntegramente por peronistas ortodoxos, llenó de alegría al partido y a la CGT”. KANDEL y MONTEVERDE *op. cit.*, pág. 47.

³⁸ *Idem*: pág. 46 y SEOANE *op. cit.*, pág. 359.

*...no debe ser empleado para otros fines, como sería el de disimular la tasa real de inflación, tras el velo de precios oficiales que no tienen vigencia en el mercado*³⁹.

En cuanto al problema de la deuda externa, que empezaba también a convertirse en un problema fundamental de la política nacional⁴⁰ señalaba que “*No interesa con quien se negocie*”, abriendo la puerta a una negociación con el FMI, cuya posibilidad era resistida por los sectores gremiales del peronismo, partidarios del “bilateralismo”.

Pero el nuevo ministro se enfrentaba al problema de la reapertura de las paritarias, cuando necesitaba (como Gelbard) mantener bajo control la variable salarial. Las idas y vueltas sobre el nivel de los salarios que debían pactarse, y que anticipan los grandes conflictos de junio y julio de 1975, comenzaron ya en este ministerio. Incluso, la reapertura de las paritarias fue impuesta casi *de facto* por la CGT a través del ministro de Trabajo Francisco Otero, dirigente de la UOM. Gómez Morales sostenía que los aumentos no podrían sobrepasar el 25 % sin comprometer la economía. La dirección cegetista negoció finalmente un acuerdo por el cual se establecía como tope el 38 %. Sobre esa base, Gómez Morales presentó

*...un plan de coyuntura consistente en provocar una ligera deflación (...), pero Isabel Perón y José López Rega (...) estaban decididos a dar un brusco golpe de timón*⁴¹.

Para eso necesitaban el control absoluto de la política económica a través de un hombre propio. Por eso forzaron la renuncia de Gómez Morales y el 2 de junio de 1975, Celestino Rodrigo se hizo cargo del Ministerio de Economía.

El Plan Rodrigo consistía en la devaluación del 100 % del peso, la liberación de las tasas de interés, un aumento de los combustibles del 181 % y del transporte en un 75 %, así como aumentos y la liberación de los controles en numerosos productos de consumo.⁴² Representaba, de este modo, una profundización del giro ortodoxo que había iniciado Gómez Morales, el paso de una política “gradual” de estabilización (como la intentada en 1952), que requería la búsqueda de consenso sindical; a una política de shock. En materia salarial, Rodrigo mantuvo a rajatabla la posición de Gómez Morales, a pesar de la evidente caída del poder adquisitivo de los salarios que

³⁹ *Las Bases*: Año 3, N° 122, 3-12-74.

⁴⁰ Según *La Nación* del 5-8-75, las reservas eran de 500 millones de dólares mientras los pagos a afrontar hasta fin de año sumaban 2000 millones.

⁴¹ KANDEL y MONTEVERDE *op. cit.*, pgs. 52 y 53.

⁴² RAPOPORT *op. cit.*: pág. 700

era consecuencia directa de sus medidas económicas. Es que tal cuestión tenía para el nuevo esquema un carácter programático, y exigía el disciplinamiento de los actores sindicales:

*...los índices del costo de vida no justifican un aumento superior al 38 %. (...) Superar ese índice significaría decretar (...) el fracaso del programa*⁴³

Fracasados los presupuestos en que se apoyaba el Plan Gelbard, la burguesía nacional más concentrada imponía una reorientación de la política económica, planteando un esquema que se apoyaba directamente en la baja del salario real para estimular la inversión. Ya no se trataba, como en 1952, de fomentar la inversión a expensas del consumo conteniendo el crecimiento salarial, sino de una abierta reducción de los salarios reales. Un artículo de *El cronista comercial* señalaba al respecto que la política adoptada

*...tenderá a disminuir el costo salarial medio, particularmente en las industrias de mayor eficiencia, en las que se espera una respuesta relativamente pronta a la necesidad de provocar una mayor inversión.*⁴⁴

La dirección de la CGT podía tolerar el gradualismo de Gómez Morales porque le daba cierto margen político frente a las bases obreras, pero la política de shock que impulsaba el lopezrreguismo la ponía contra las cuerdas, entre el descontento de las bases obreras peronistas (fogueado por el sindicalismo combativo peronista y marxista) y la adhesión formal a “su gobierno”. Los trabajadores rechazaron la pasividad de las direcciones sindicales y presionaron a la CGT para que saliera a la lucha. Cuando el 28 de junio (un día después de la movilización a Plaza de Mayo) se supo que Isabel no homologaba los Convenios y establecía un aumento salarial fijo del 50 % para todas las categorías, en el país se inició una huelga general de hecho que la dirección cegetista tuvo que legalizar lanzando el histórico paro de 48 hs. del 7 y 8 de julio de 1975. La clase obrera se negó a aceptar que, del control salarial, se pasara a la fijación unilateral del salario por el estado.

A fines de julio, luego de la salida de López Rega y Rodrigo, la CGT impuso el gabinete y una política económica que intentaba volver al período 1946- 49, pero que no iba más allá de esto. Nuevamente, pero de la mano de los sindicatos, el peronismo

⁴³ *El cronista comercial*: 10-6-75.

⁴⁴ *Idem.*

intentaba volver a su primitiva política económica. Esa política (que era todo lo que podía ofrecer la dirección burocrática y reformista de los sindicatos), sin embargo, ya era insuficiente y utópica en 1951. Sobre la base de su crisis y de la impotencia tanto de las direcciones sindicales tradicionales como de las corrientes sindicales y políticas combativas y revolucionarias, se apoyaría la salida golpista.

CONCLUSIONES

El peronismo, como representante de los intereses del desarrollo de la burguesía nacional, fue capaz tanto de promover una política económica que se apoyaba en la expansión del salario real y del mercado interno entre 1946 y 1949, *porque eso era lo que necesitaba el talleraje que estaba sentando las bases de una burguesía industrial*, como de abandonar esa política cuando el mecanismo de la industrialización apoyada en el mercado interno se comenzó a corroer los márgenes de ganancia de las empresas y a colocar a la clase trabajadora en una situación de predominio social. *El salario, hasta entonces variable reguladora de la economía nacional, debió dejar ese lugar a las condiciones que imponía la competencia en el mercado mundial*. La contradicción entre el programa *utópico* al que adherían las bases peronistas (una política económica que mantuviera, sobre bases capitalistas, su nivel de vida) y la necesidad de su dirección burguesa de establecer mecanismos de control salarial, fue disimulado en vida de Perón por los llamados patrióticos para salir de la crisis (congelamiento de las paritarias en 1952), o por la búsqueda de consenso con los sindicatos (el fracasado Congreso de la Productividad de 1954, o el Pacto Social, nuevamente con congelamiento de las paritarias, en 1973). El fracaso de los mecanismos *graduales* de rebaja salarial, *rechazados por los trabajadores tanto en 1954 como en 1973*, abrió el camino al ajuste despiadado. En 1955, con el golpe, porque Perón representaba al ala *gradualista* de la burguesía nacional y no estaba dispuesto a enfrentar a los trabajadores. 20 años después, con Isabel, que representaba junto a López Rega al ala *pro shock* de la burguesía nacional.

Pero esos mecanismos de control salarial no tenían por fin exclusivo el aumento de la tasa de ganancia a expensas del salario. Los incipientes grupos tenían que establecer una estructura económica *que se orientara sólidamente hacia la exportación*, porque el mercado nacional ya era chico para sus necesidades de crecimiento. La devaluación del salario que Rodrigo aplicó disparando precios e intentando suspender las paritarias nuevamente (como había hecho Gelbard), tenía por fin crear un saldo exportable que resolviera el problema del acceso a las divisas que esta fracción necesitaba para equiparse y desarrollarse. La burguesía concentrada no buscaba una salida ocasional a su crisis de desarrollo, sino una salida duradera.

El intento de retorno a la política económica de 1946- 49 bajo el ministerio de Antonio Cafiero no podía más que fracasar, teniendo en cuenta el agotamiento definitivo del proceso de desarrollo capitalista nacional apoyado en el mercado interno. Ya no había condiciones que permitieran, sin rebasar los límites del régimen capitalista, mantener el nivel de vida de las masas obreras.

De modo que, contrariamente a lo que sostienen una serie de autores, el peronismo ha aplicado dos políticas económicas profundamente divergentes: la primera, la que le dio origen e impulso histórico al movimiento, se apoyaba en la expansión permanente del salario real; todas las que le siguieron a partir de la transición 1949- 51, tanto en sus versiones “ortodoxas” como “heterodoxas”, hicieron del salario una variable subordinada a las necesidades de la competencia en el mercado mundial, y controlada de maneras más o menos estrictas.

BIBLIOGRAFIA

Libros

- BASUALDO, Eduardo, ASPIAZU, Daniel y KHAVISSE, Miguel (1988): *El nuevo poder económico en la Argentina de los '80*, Buenos Aires, Legasa,
- BITRÁN, Rafael (1994): *El Congreso de la productividad*, Buenos Aires, El Bloque.
- BRUNETTO, Luis (2007): *¡14250 o Paro Nacional! Bases obreras, direcciones sindicales y peronismo en la crisis del Rodrigazo. Junio y Julio de 1975*, Buenos Aires, Estación Finlandia Ediciones.
- CANITROT, Adolfo (1975): “La experiencia populista de redistribución de ingresos”, en *Desarrollo económico*, N° 59, Vol. 15.
- DI TELLA, Guido (1983): *Perón- Perón. 1983- 1976*, Buenos Aires, Sudamericana.
- DOYON, Louise (2002): “La formación del sindicalismo peronista”, en *Nueva Historia Argentina. Los años peronistas (1943- 1955)*, Tomo VIII, Buenos Aires, Sudamericana.
- (2006): *Perón y los trabajadores. Los orígenes del sindicalismo peronista, 1943- 1955*, Siglo XXI, Buenos Aires.
- FANEL, Luis (1999): *La alternativa ausente*, Buenos Aires, Dirple.
- GERCHUNOFF, Pablo y ANTUNEZ, Damián (2002): “De la bonanza peronista a la crisis de desarrollo”, en *Nueva Historia Argentina. Los años peronistas (1943- 1955)*, Tomo VIII, Buenos Aires, Sudamericana.
- y LLACH, Lucas (1998): *El ciclo de la ilusión y el desencanto. Un siglo de políticas económicas argentinas*, Buenos Aires, Ariel.
- KANDEL, Pablo y MONTEVERDE, Mario (1976): *Entorno y caída*, Buenos Aires, Planeta.
- MUCHNICK, Daniel (1988): *El tobogán económico. De Gelbard a Martínez de Hoz*, Buenos Aires, Ariel.
- PERON, Eva: *Eva Perón Discursos completos. 1949- 1952* (1986), Editorial Megafón, Buenos Aires.
- RAPOPORT, Mario y colaboradores (2000): *Historia económica, política y social de la Argentina (1880- 2000)*, Ediciones Macchi, Buenos Aires
- RESTIVO, Néstor y DELLATORRE, Raúl (2005): *El Rodrigazo. Un ajuste que cambió al país*, Buenos Aires, Capital Intelectual.

RUBINSTEIN, Gustavo (2001): “Evolución de los salarios de los obreros azucareros durante el primer peronismo (1946-1949)”, V Congreso Nacional de Estudios del Trabajo.

SCHVARZER, José (1996): *La industria que supimos conseguir. Una historia político-social de la industria argentina*, Buenos Aires, Planeta.

SENÉN GONZÁLEZ, Santiago (1984): *Diez años de sindicalismo argentino. De Perón al proceso*, Buenos Aires, Corregidor.

SEOANE, María (1998): *El burgués maldito*, Planeta, Buenos Aires

TORRE, Juan Carlos (1983): *Los sindicatos en el gobierno. 1973- 1976*, Buenos Aires, CEAL:

Diarios y Revistas

Cuestionario: N° 13, mayo de 1974.

El cronista comercial: 10-6-75

La Nación: 6-3-74 y 5-8-75

Las Bases: Año 3, N° 122, 3-12-74.

