

Productividad o dignificación, dilemas de la Argentina peronista en la subcomisión para el Equilibrio de Precios y Salarios de 1952

*Productivity or Dignity, Dilemmas of the Peronist Argentina
in the Sub-Commission for the Balance of Prices and Salaries in 1952*

Leandro Sowter ⁱ
leandrosowter@yahoo.com.ar

Resumen

Este trabajo analiza un episodio clave en el contexto de la primera crisis económica del modelo sustitutivo industrial: las negociaciones entre empresarios, trabajadores y gobierno en torno al acuerdo de precios y salarios que constituyó un capítulo central del Plan de Emergencia Económica de 1952. Su estudio permite abordar cuestiones como la estrategia sociopolítica en la reorientación de la política económica, las interacciones entre empresarios y trabajadores, cuestiones relativas al funcionamiento de los mercados y la efectividad de políticas como el control de precios en la economía peronista. En base al análisis del corpus documental formado por las transcripciones taquigráficas de estas negociaciones, se argumenta que a partir de esta reorientación económica se operó un quiebre en el rol del Estado respecto de los actores socioeconómicos y en la historia de los organismos que institucionalizaron la participación de empresarios y trabajadores durante el gobierno peronista.

Palabras clave: COOPERACIÓN ECONÓMICA; INFLACIÓN; PERONISMO.

Abstract

This paper examines a key episode in the context of the first economic crisis of the industrial substitution model: the negotiations between employers, workers and government around the price and wage agreement that was a central chapter of the 1952 Emergency Economic Plan. Its analysis allows us to address issues such as the sociopolitical strategy of the economic policy reorientation, interactions between employers and employees, issues regarding market practices and the effectiveness of policies like price controls in the Peronist economy. Based on the analysis of the documentary corpus formed by the stenographic transcripts of these negotiations, it is argued that from the economic reorientation there was a break in the role of the State regarding its relations with the socioeconomic actors and in the history of organisms that institutionalized employers and employees participation during the Peronist government.

Keywords: ECONOMIC COOPERATION; INFLATION; PERONISM.

Recibido: 9 de diciembre de 2015.

Aprobado: 18 de marzo de 2016.

ⁱ Doctor en Ciencias Sociales, becario posdoctoral del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) con sede en el Instituto de Altos Estudios Sociales de la Universidad Nacional de San Martín (IDAES-UNSAM).

Introducción

El 18 de febrero de 1952 el presidente Juan Domingo Perón anunció el Plan de Emergencia Económica, formulado con el objetivo de superar la primera crisis de la economía de posguerra y del modelo sustitutivo industrial.¹ Dicho Plan constituyó la iniciativa más decidida del gobierno a fin de enfrentar las restricciones que venía presentando la balanza de pagos desde fines de 1948. Este plan de estabilización es considerado como uno de los más exitosos de la posguerra, singularidad que adquiere mayor relevancia cuando se constata que no incluyó una devaluación global de la moneda, ni una explosión en el desempleo, y que mantuvo con cierto éxito la distribución del ingreso.²

La reorientación de la política económica peronista, que comenzó en 1949 y culminó con el Plan Económico, ha recibido aportes desde distintos enfoques. Quienes estudiaron las políticas económicas tendieron a enfatizar el “giro pragmático” que supuso el “cambio de rumbo” y la “vuelta al campo”. Ello dio lugar a una nueva generación de medidas que entre otras cosas promovieron las exportaciones agropecuarias y la productividad.³ También se ha puesto de relieve que el fin de la etapa “fácil” de sustitución de importaciones obligó al gobierno, no sin demoras y tropiezos, a encarar la “consolidación” de la economía en la fase “difícil” de la industrialización, centrada en la promoción de sus sectores básicos.⁴

Otros autores estudiaron el proceso de formulación e implementación de la política económica, ya sea profundizando las discusiones de los tomadores de decisiones, relacionando las nuevas políticas con las reformas burocráticas o analizando las estrategias y capacidades estatales en el mercado de acciones.⁵ Sin embargo, son pocos los estudios que trataron el problema de la participación de empresarios y trabajadores en la política económica, y quienes sí lo hicieron se enfocaron más bien en la participación empresarial, sosteniendo que la misma fue pobre y que no contó con mecanismos estables y orgánicos.⁶

El presente trabajo analiza un episodio clave dentro de esta coyuntura: las negociaciones entre empresarios, trabajadores y gobierno a inicios de 1952, que dieron lugar a la Comisión Nacional de Precios y Salarios y al primer acuerdo global de precios y salarios del modelo sustitutivo industrial, el cual constituyó un capítulo central del Plan de Emergencia Económica. Su estudio permite abordar en detalle aspectos que hasta ahora han recibido escasa atención por parte de la bibliografía especializada.

Primero, dar cuenta de la estrategia sociopolítica que acompañó la reorientación de la política económica y los cambios en la vinculación de los actores socioeconómicos con el

¹ La crisis había comenzado a fines de 1948 y culminó en 1951 con una contracción del 3,8% en el producto bruto, un 38,8% de inflación y una fuerte caída en las reservas y la balanza comercial, que quedaron en 357 y 310,8 millones de dólares corrientes respectivamente; Gerchunoff y Llach (1998); Banco Central de la República Argentina, *Memoria Anual* (1948-1951).

² Mainwaring (1982), p. 520. Hacia 1953 la economía se recuperó con un crecimiento de 6% en el producto, la inflación cayó al 4% y se operó un superávit en la balanza comercial junto con un aumento en las reservas; Gerchunoff y Llach, 1998; Banco Central de la República Argentina, *Memoria Anual*, 1948-1951.

³ Por ejemplo, Ferrer (1977), Gerchunoff y Llach (1998) y Rougier (2012).

⁴ Mallon y Sourrouille (1973) y Katz (1967).

⁵ Belini (2014), Rougier y Stawski (2014) y Rougier (2002), respectivamente.

⁶ Jáuregui (2004), Stawski (2012) y Wynia (1986).

gobierno peronista.⁷ Segundo, analizar el proceso de reactivación de los consejos y comisiones, que a partir de este período se constituyeron en espacios de participación más efectivos. Tercero, abordar con cierto nivel de detalle la forma en que se dieron las interacciones entre los actores y los parámetros y estrategias de autorepresentación bajo los cuales sostuvieron sus demandas y legitimaron sus posiciones. Por último, poner de relieve cuestiones relativas al funcionamiento de los mercados, la efectividad de políticas como el control de precios y el problema la conformación corporativa de los empresarios.

El estudio de esas cuestiones es ahora factible en tanto que se dispone de las transcripciones taquigráficas de las negociaciones que tuvieron lugar en el seno del Consejo Económico Nacional. A fin de rescatar la riqueza de los 11 volúmenes que componen este fondo documental, la exposición combina criterios temáticos y cronológicos y se divide en tres partes. Primero, se analizan algunos de los problemas económicos de la coyuntura y la política del equilibrio que orientó la intervención económica estatal peronista. Segundo, en lo que constituye el núcleo de este artículo, se estudia el proceso de negociación y se ponen de relieve las distintas cuestiones que fueron surgiendo a propósito del problema de la relación entre precios y salarios. Por último, se analiza esta experiencia de negociación tripartita a la luz de la reformulación de la política de cooperación económica.⁸ Se argumenta que a partir de la reorientación de la intervención económica estatal se operó un quiebre en relación a la vinculación de los actores socioeconómicos con el Estado, lo cual dio lugar a una nueva etapa en la historia de los organismos que institucionalizaron la cooperación económica.

La política del equilibrio en la “comunidad organizada”

El gobierno peronista llevó a cabo un proyecto político que se proponía establecer un orden social tal que permitiese maximizar las posibilidades productivas de todos los sectores económicos. El pivote fundamental de este proyecto era el Estado, que tenía como uno de sus objetivos prioritarios el logro y mantenimiento de un determinado balance de poder entre las fuerzas socioeconómicas. La articulación de la cooperación estatal-privada funcionaría como modo privilegiado de organización del consenso.⁹ Así, el Estado-árbitro procuraría institucionalizar las relaciones corporativas entre los actores, postulándose a sí mismo como la garantía de un desarrollo armónico de las relaciones sociales.¹⁰

Aunque la “revolución peronista” no cambió las bases de la estructura económica, lo que sí modificó fueron las relaciones de poder entre los actores, lo cual dio lugar a una lucha

⁷ Por actores socioeconómicos se entiende la representación corporativa de empresarios y trabajadores.

⁸ Por cooperación económica se entiende la vinculación institucional de los actores socioeconómicos con los organismos estatales que definen la planificación y la política económica, participación que se operó a través de consejos y comisiones económicas.

⁹ La centralidad de la política de cooperación económica se manifiesta en la recurrencia de los organismos encargados de implementarla: desde el Consejo Nacional de Posguerra de 1944 hasta el Congreso Nacional de la Productividad y Bienestar Social de 1955, pasando por el Consejo Económico y Social, el Consejo Económico Nacional, la Comisión Nacional de Cooperación Económica, la Comisión Nacional de Precios y Salarios y la Comisión Económica Consultiva; Sowter (2014b).

¹⁰ Villarruel (1988).

por el significado de dicha “revolución”.¹¹ Esta evolución está en la base de la fuerte politización de las relaciones entre empresarios y trabajadores y afectó fuertemente la política de cooperación económica peronista, que en los primeros años de gobierno había cumplido un rol secundario.¹²

La lucha por la “dignificación” de los trabajadores implicó una redefinición de las necesidades de consumo, aspecto que afectó al capitalismo argentino.¹³ Sin dudas, los cambios en el lugar simbólico y material de los trabajadores impactaron en la dinámica del conflicto laboral e intervinieron en las relaciones capital-trabajo que el propio gobierno se proponía controlar. Este artículo busca ser un aporte para comprender parte de este complejo proceso que tuvo resultados no previstos por los actores y que afectó, entre otras cosas, tanto el rol del estado y la estrategia económica oficial como la dinámica de la puja distributiva y el conflicto sociopolítico entre empresarios y trabajadores.

La estrategia sociopolítica de la intervención económica estatal peronista (en adelante, IEE) estableció desde sus comienzos el logro de un determinado “equilibrio” entre precios y salarios, que aseguraría una relación balanceada entre el poder adquisitivo de los salarios y la rentabilidad empresaria, aspecto que se consideraba fundamental a fin de sostener un modelo industrial-sustitutivo-distributivo.¹⁴ Un instrumento clave en el mantenimiento de este equilibrio fue el crédito oficial. Así, dentro del monto total de créditos del Banco de Crédito Industrial, el rubro “gastos de explotación”, destinado al pago de salarios, retroactivos, vacaciones y aguinaldos, aumentó del 47,1% al 68,8% entre 1946 y 1949.¹⁵ En la medida en que la tasa de interés osciló entre el 5,5 y el 7,5% anual en un contexto de inflación creciente, se operó un fuerte subsidio a las actividades industriales, destinatarias privilegiadas del crédito oficial.¹⁶

Entre 1946 y 1948 hubo un fuerte crecimiento económico, basado en la expansión de los salarios, el consumo, el empleo y el gasto público.¹⁷ Pero desde 1949, los problemas en el balance de pagos llevaron a limitar el crédito a las actividades imprescindibles, lo cual puso en serias dificultades a las empresas industriales, que habían pasado a depender fuertemente del crédito oficial en sus operaciones.¹⁸ Los empresarios comenzaron a trasladar sistemáticamente la suba de costos a los precios y el equilibrio que el gobierno pregonaba como eje de su estrategia económica y sociopolítica se fue rompiendo: entre 1949 y 1951 la inflación promedió el 31,1% anual y provocó una caída de casi 20 puntos en los salarios reales.¹⁹ Medidas como los controles de precios y utilidades máximas y la represión al agio y

¹¹ Altamirano (2001), James (1990) y Sidicaro (2002).

¹² Sowter (2014a y 2015).

¹³ Elena (2011) y Milanesio (2013).

¹⁴ El concepto de intervención económica estatal alude genéricamente a las acciones u omisiones del Estado que tienen como propósito regular y modelar las fuerzas del mercado; por lo tanto implica una determinada forma de plantear las relaciones del Estado con los actores socioeconómicos.

¹⁵ Rougier (2001), p. 80. Consecuentemente, aumentó el porcentaje de préstamos a corto plazo del 41,6 al 75,6 en el mismo período.

¹⁶ Entre 1945 y 1950 la participación de la industria en los préstamos bancarios creció del 28% al 55%; Gerchunoff (1989), p. 66.

¹⁷ Mallon y Sourrouille (1973) y Ferrer (1977).

¹⁸ Rougier (2012).

¹⁹ Villarruel (1988), p. 426.

la especulación se volvieron insuficientes para controlar la inflación, que comenzó a superar el promedio mundial.²⁰

En esta coyuntura crítica, un *modus operandi* heterodoxo fue la forma que asumió la formulación de políticas económicas ortodoxas. Con el objetivo de lograr la mayor efectividad de la política económica se creó una subcomisión dentro del Consejo Económico Nacional (en adelante, CEN) donde las organizaciones representativas del capital y del trabajo debían acordar un nuevo nivel de equilibrio entre precios y salarios.²¹ Estas negociaciones tenían como requisito previo la existencia de una central empresaria efectiva, representativa y reconocida por el gobierno, pues los ensayos posteriores a la intervención de la Unión Industrial Argentina en mayo de 1946, no habían sido coronados por el éxito.²²

El *timing* manejado por el gobierno a propósito de las medidas económicas que culminaron con el Plan Económico de 1952 es crucial para entender la estrategia en la reorientación de la intervención económica. Las elecciones presidenciales, originalmente previstas para febrero de 1952, fueron adelantadas a noviembre de 1951. En diciembre se convocó a empresarios de todo el país en la Facultad de Derecho en donde se establecieron tres confederaciones nacionales: industria, comercio y producción. El 24 de diciembre Perón y los miembros del CEN recibieron en el despacho presidencial a los secretarios de la CGT y a “los presidentes y secretarios de la Confederación de la Producción, Industria y Comercio”, tal como los denominó el diario *La Nación*. Según informó el matutino, Perón “tomaba a su cargo” el problema de la inflación y “exigía” que las partes llegasen a un acuerdo para “resolver la situación”.²³

A la semana siguiente, Perón citó a su despacho al secretariado de la CGT y les marcó los criterios con los que deberían manejarse en las negociaciones. En referencia a la reunión del 24 dijo:

En esa reunión hemos conversado largamente sobre esto que yo llamo ‘equilibrio económico del pueblo’; es decir, la relación que debe existir, y que no debe romperse jamás, entre los sueldos, los salarios y los precios [...]. Vale decir que en la Argentina justicialista no ambicionamos nada más que un límite de equilibrios, donde el hombre pueda vivir dignamente, con felicidad y con tranquilidad [...]. Como justicialista, no creemos que nadie, con sus salarios, pueda hacerse rico. Puede y debe vivir bien, con dignidad, con tranquilidad y con felicidad.²⁴

Significativamente, respecto de los convenios colectivos, mencionó que “esta vez serían bilaterales”, sin intervención estatal. La prensa mostraba la sensación de zozobra que

²⁰ Los mecanismos de control del comercio habían sido establecidos durante la guerra, pero luego se ampliaron las facultades del Estado a través de las leyes 12.830, 12.983, 13.903 y los decretos n° 16.462/47, 23.687/49 y 24.574/49.

²¹ El CEN fue creado en 1947 como organismo de control y coordinación de la política económica. Su misión fue, por un lado, operar el proceso de centralización de la política económica en el Poder Ejecutivo (Stawski, 2012) y, por otro lado, implementar la política de la cooperación económica, aspecto que, tal como sostenemos en este artículo, adquirió contornos más definidos a partir de 1952.

²² En el período 1946-1951, la Asociación Argentina de la Producción, la Industria y el Comercio y la Confederación Económica Argentina no lograron cumplir con los requisitos determinados por el gobierno peronista en cuanto a lograr la “democratización” y la representación del conjunto del capital nacional (Rougier y Sowter, 2015).

²³ Diario *La Nación*, 26 de diciembre de 1951, p. 1.

²⁴ Perón (1997), p. 630.

imperaba en el mundo del trabajo y la idea de que todo el país estaba pendiente de las reuniones del CEN. Sin duda, ello generó un contexto de ansiedad que pesaría sobre las negociaciones. El problema había que resolverlo en un plazo de 30 días, según el mismo Perón había pautado.

La subcomisión para el “Equilibrio de Precios y Salarios”

Las autoridades del CEN organizaron esta subcomisión bajo el siguiente esquema: una primera reunión plenaria, una reunión preparativa, cuatro reuniones deliberativas y una segunda y última reunión plenaria donde se preveía que las partes elevasen un informe común al Presidente de la Nación. Sin embargo, las negociaciones no resultaron tal como fue planeado: los encuentros no finalizaron el 24 de enero sino que se extendieron hasta el 22 de febrero, requiriéndose de cuatro reuniones plenarias más, pese a lo cual no se produjo un informe común.

En total, se llevaron a cabo 12 reuniones que insumieron aproximadamente unas 45 horas de arduas negociaciones. Los integrantes que conformaron esta subcomisión representaban un amplio rango de actores, no limitados por criterios partidarios.²⁵ La delegación empresaria se caracterizó por su heterogeneidad, no sólo sectorial y regional, sino también ideológica, puesto que iba desde el nacionalismo económico hasta el liberalismo conservador. A su vez, las distintas denominaciones que recibió esta delegación la confederación empresaria muestra que su propio proceso de conformación era paralelo a las deliberaciones.

En la primera reunión plenaria, el 10 de enero, el presidente del CEN, Ramón Cereijo, reiteró el problema definido por Perón en la reunión del pasado 24 de diciembre y el temario sobre el que las partes debían pronunciarse: 1) la relación entre salarios efectivos y precios reales a septiembre de 1949, año a partir del cual se consideraba el quiebre del equilibrio; 2) la relación “actual” de salarios y precios; 3) la forma de restablecer la relación primitiva y 4) la forma de mantener ese nuevo equilibrio.

Claramente, la definición del problema (lograr aumentos de salarios sin trasladarlo a precios) constituía una interpelación directa a la “responsabilidad” y “compromiso” de los empresarios. Sin embargo, los actores llegaban a la mesa con visiones distintas acerca de cuál era el problema a resolver, y será esto lo que en parte explique la lógica de oposición en las interacciones así como la dilatación de las reuniones. La CGT, buscaba a toda costa recuperar el terreno perdido en la distribución del ingreso y mantener ese equilibrio. En cambio, para la delegación empresaria la inflación era la manifestación de un problema mayor, ubicado en la esfera de la producción, por lo que buscó romper el corsé con el que el gobierno había enmarcado el objetivo de las reuniones.

²⁵ Los titulares fueron, por el CEN: su presidente y ministro de Hacienda, Ramón Cereijo, el ministro de Economía, Roberto Ares; el ministro de Finanzas, Gómez Morales y el ministro de Industria y Comercio, José C. Barro. Por la Confederación General del Trabajo (CGT): José G. Espejo, Isaías Santín, José Alonso, Valentín Fernández, Alberto José Fernández, Víctor M. De Giorgi, Armando Cabo, Rafael Ginocchio, Raymundo Cabistan. Por la Confederación de la Producción: José Elordy, Pascual Torchia y Gastón Aldo Solari. Por la Confederación de la Industria: Aquiles Merlini, Daniel Dupin, José B. Gelbard, Roberto Botting y Ovidio Giménez. Por la Confederación del Comercio: Francisco Muro, Ramón José Font y Santiago Grispan.

Negociaciones y conflictos en torno a la definición del problema

Los empresarios aprovecharon la posibilidad que abría este tipo de espacios para plantear los problemas que experimentaban desde 1946, básicamente: la forma que habían tomado las relaciones laborales y las regulaciones estatales sobre las utilidades empresarias. En voz de Francisco Muro, de la Confederación de Comercio, argumentaron que “si se aumentan los salarios y no se aumenta la producción, los precios de los artículos superarán a los mismos”.²⁶ Si el nudo de la cuestión era la producción, la disciplina laboral era la punta del ovillo, pues a causa del poder obrero en las fábricas “el patrón [no] tiene respaldada su autoridad”.²⁷

Aquiles Merlino, por la Confederación de la Industria, consideró que los industriales también debían lograr “la solución de sus problemas”, por lo que reclamó por el abastecimiento de la materia prima y “la vuelta” a la productividad obrera “normal”, para que “produzcan dentro de la posibilidad de lo que se producía hace 5 o 6 años”.²⁸ Además se quejó por la “imprevisibilidad” que ocasionaba la suba en los costos de materias primas, electricidad y transportes, señalando que “los balances de muchas industrias no representan la realidad”.²⁹

La posición empresarial se resumía en las siguientes demandas: 1) garantizar al capital una “utilidad razonable” como medio para desincentivar el éxodo de capitales y el comercio en negro; 2) tratamiento impositivo diferencial para la reinversión de utilidades; 3) relacionar los futuros aumentos de salarios con la productividad del obrero; 4) modificación de la ley de despido.

Pero el gobierno buscaba centrar las negociaciones en cuestiones más urgentes para resolver el problema de la suba “injustificada” de los precios, producto de la “especulación”, para lo cual esperaba contar la “colaboración” empresarial. “Tienen que ser ustedes quienes nos traigan la solución para (la inflación injustificada), y cualquier ella fuere, nosotros, si la consideramos justa, la vamos a adoptar”, reclamó Cereijo y pidió no empeñarse “en hacer largos estudios”.³⁰

Los empresarios argumentaban que la inmadurez de su propia organización corporativa les impedía elevar una propuesta propia. Muro sostuvo que, “basándose en las estadísticas oficiales”, sí existe un desequilibrio; pero que “lo lamentable es que nosotros estamos un poco en pañales; hemos tenido que improvisar y hacer nuestras las cifras oficiales, que representan promedios”.³¹ Por su parte, la delegación obrera buscaba un aumento

²⁶ Muro era un empresario textil, católico y liberal, fundador de la Asociación Cristiana de Dirigentes de Empresa (ACDE), dueño de Casa Muro y representante de la Cámara de Grandes Tiendas. Con la constitución de la Confederación General Económica (CGE) fue nombrado su vicepresidente segundo.

²⁷ Consejo Económico Nacional, *Equilibrio de Precios y Salarios* (en adelante CEN, EPS), Primera Reunión Plenaria, 10 de enero, pp. 5-6.

²⁸ Aquiles Merlino fue un industrial metalúrgico, presidente de la Cámara Argentina de la Industria Metalúrgica y de la Confederación de la Industria, cercano al nacionalismo económico, Brennan y Rougier (2009). A su vez ocupó numerosos puestos en el estado durante el peronismo: director y luego presidente del Banco de Crédito Industrial, director y vicepresidente del Banco Central.

²⁹ CEN, EPS, Primera Reunión Plenaria, 10 de enero, p. 11.

³⁰ *Ibidem*, p. 19.

³¹ *Ibidem*, p. 8.

general de salarios y que el aumento se financiase con las ganancias empresarias. Por la CGT habló José Alonso,³² quien propuso centrar los esfuerzos en que se respete el precio acordado, más que abaratar el producto. Su experiencia en la Comisión Nacional de Cooperación Económica, creada en 1949, había sido frustrante: “lo único que se obtuvo cuando hubo aumento de salarios fue hacer el traslado [a] los precios”.³³

Luego de fijadas las posiciones, en la primera reunión preparatoria del 14 de enero se acordó una mesa chica para negociar. Por la CGT: José Espejo, Valentín Fernández, José Alonso y Luis Cabrera. Por la Confederación de la Producción: Agustín Seghezze, José Ignacio Iriarte y Pascual Torchia. Por la Confederación de la Industria: José B. Gelbard, Marcos Zimmermann y Marcos Rabal. Por la Confederación del Comercio: Francisco Muro y Santiago Grispan.

Al día siguiente comenzó la sección deliberativa, en la que solo negociaban empresarios y trabajadores. En la primera reunión debía tratarse el desequilibrio entre precios y salarios desde septiembre de 1949 a la fecha y el porcentaje de aumento salarial. La delegación sindical exigía un aumento general y que se estableciese un salario mínimo. La determinación de éste era demostrativa de la “revolución peronista”: Alonso argumentó que los aumentos salariales ahora permitían que una familia pudiera vivir “decentemente, si se quiere con confort, ya que nosotros no solamente queremos comer sino que nos hemos dignificado, tenemos otra mentalidad y lógicamente no queremos retroceder en todo lo logrado”. Por lo tanto, advertían que harían una defensa “inclaudicable” por “mantener el nivel de vida”. Lo “indispensable” era “vestido, asistencia médica, diversiones y otros beneficios análogos”.³⁴

La delegación obrera se expresaba de una forma particular, que demostraba la autoconfianza por el lugar que ocupaban en la Nueva Argentina, posición de fortaleza desde la que hacían valer sus demandas. Su discurso muestra la ruptura de la deferencia que los sectores subalternos sostienen en sus interacciones con los que mandan.³⁵ En contraste, el discurso patronal indica tanto su posición simbólica subordinada como la dificultad en unificar una posición común. A causa de esto último querían evitar los aumentos generales y exigían discriminar empresas por tamaño y región. Argumentaban que ese tipo de aumentos ahogaban la “industria incipiente”, reclamando que se tenga en cuenta a las pequeñas empresas del interior.

Pero la delegación obrera no estaba dispuesta a convalidar el argumento “elusivo” de la “industria infantil”: “nosotros no vamos a pagar las consecuencias aceptando que se disminuyan nuestros salarios”, respondió Alonso.³⁶ Luis Cabrera, atacó el “argumento infantil” y consideró que el principal escollo (¿para las negociaciones? ¿para el desarrollo del país?) era el empresariado mismo, argumentando que “sería lógico que de acuerdo con la

³² Alonso era un alto dirigente de la CGT y de la Federación Obrera Nacional de la Industria del Vestido y titular de los obreros rurales en la Comisión Nacional de Cooperación Económica.

³³ CEN, *EPS*, Primera Reunión Plenaria, p. 28.

³⁴ CEN, *EPS*, Primera Reunión, p. 10.

³⁵ Mackinnon (1996).

³⁶ CEN, *EPS*, Primera Reunión, p. 29.

situación actual mermasen un poco sus ganancias para contribuir en algo a la estabilidad de los precios y salarios”.³⁷

Las negociaciones mostraron el peso de los intereses de las provincias. Muro transmitió “el clamor del interior” cuando “se les obliga a aceptar salarios que no pueden pagar” y desmintió que las utilidades llegaran al 90%.³⁸ En casos como en los artículos de primera necesidad las ganancias eran “mínimas”, pues “eran los más vigilados”; testimonio que muestra que la ineffectividad de los controles estatales era solo parcialmente cierta. “Es imposible aumentar los salarios sin aumentar los precios, salvo que ese aumento de salario venga compensado en otras formas”, sugirió Muro, probablemente aludiendo al rendimiento obrero y/o al crédito oficial.³⁹ Los patrones sostenían su posición bajo un criterio pragmático, pues el congelamiento de precios no sólo dependía de la firma de un acuerdo, sino de la reacción de la masa de empresarios.

Aunque se logró acordar que una familia tipo debería tener un sueldo mínimo de \$800, las diferencias abarcaron la forma en que se daría el aumento de salarios y en cómo ello afectaría a las distintas regiones y empresas. En las discusiones se pudo observar que la delegación patronal tuvo dificultades en conciliar una posición unificada, e incluso se manifestaron cruces entre industriales y comerciantes, por ejemplo respecto de la responsabilidad por el encarecimiento de ciertos productos.

La propuesta empresarial se resumía en: 1) determinar el aumento del costo de la vida desde septiembre de 1949 hasta la fecha en base a estadísticas oficiales; 2) otorgar aumentos equivalentes a dicho costo, pero descontando los aumentos ya acordados durante ese lapso; 3) que la cifra del aumento fuese la correspondiente a cada región del país y que esta determinación esté supeditada a la cuestión de la “producción”. Si bien este último punto fue la manzana de la discordia, se logró acordar que el “desequilibrio” promedio era de 74,4%, lo cual implicaba un aumento de salarios de 41% en promedio. De esta manera, un punto fundamental del acuerdo parecía cerrado.

En la segunda reunión, el 16 de enero, se trató la forma de lograr que el aumento de salarios no fuese neutralizado por un aumento en los precios. Los empresarios argumentaban que ya no tenían margen para reducir las utilidades y que la “disminución del rendimiento personal obrero” era la causa que “influye en forma más directa y pronunciada” sobre los costos de producción, en especial en la industria. Marcos Zimmermann, mencionó el problema de las interrupciones y el “desgano” en el trabajo, que afectaban la producción y los costos: “Al industrial le dan la sensación de que no sabe dónde está, creándole una auto defensa en el sentido de que tiene que protegerse en parte contra esas contingencias”.⁴⁰ La solución que proponían era la remuneración por rendimiento, a la vez que reclamaban la reglamentación de las comisiones internas.⁴¹

³⁷ *Ibidem*, pp. 34-35.

³⁸ CEN, EPS, Primera Reunión, p. 38.

³⁹ *Ibidem*, pp. 47-48.

⁴⁰ Zimmermann fue un industrial metalúrgico y dirigente de la Cámara Argentina de Industrias Metalúrgicas. Sería nombrado director del Banco de Crédito Industrial en 1954.

⁴¹ CEN, EPS, Segunda Reunión, 16 de enero, p. 6.

La delegación obrera negó la pertinencia de tratar estas cuestiones, pero que en todo caso la productividad también era responsabilidad patronal. La CGT, tal como había “acordado” con Perón, reclamaba limitar las discusiones a cómo recomponer los salarios. El criterio era de justicia y se sostenía en el significado de la “revolución peronista”. En lenguaje calcado de Perón, Alonso sostuvo:

En realidad en nuestro país no ha mermado la producción. Si tomamos índices anteriores a 1943, quizás haya decrecido, pero no nos olvidemos que hemos humanizado y reglamentado el trabajo. En algunos establecimientos se efectuaban seis o siete tareas con un solo obrero; al humanizar el trabajo se han puesto tres obreros para las mismas tareas. El sistema de trabajo era brutal [...]. Como fruto de la revolución, que transformó, no superficialmente sino profundamente el país y, por supuesto, a la clase trabajadora, elevándola, hubo ese pequeño paso que se llama revancha. Eso no es posible evitarlo de ninguna manera.⁴²

En contrapartida propusieron que el rendimiento laboral podría aumentarse si se generaban los incentivos, como la participación obrera en las ganancias, vieja bandera obrera. El debate sobre la esfera de la producción llevaba a poner sobre la mesa el modelo industrial, plano en el que los patrones buscaban rediscutir el lugar que sus demandas e intereses ocupaban en la “comunidad organizada”. En boca de Marcos Rabal, los industriales insistieron en que debía discutirse el problema “en toda su complejidad”:

Si el obrero llega a un estado de tedio, de desmoralización, por la incomprensión patronal, el patrón también puede llegar al mismo estado de tedio y desmoralización por la incomprensión obrera. Nos encontraríamos entonces ante la situación de que si el obrero larga los brazos en la fábrica, el patrón larga la fábrica y el resultado es igual para la economía.⁴³

Pero la representación obrera no estaba dispuesta a legitimar cambios en las relaciones laborales en nombre de la industrialización. Luego de señalar que la CGT ya estaba embarcada en una campaña por el aumento de la productividad, Alonso rechazó el sistema a destajo, para “no entregar a esos inescrupulosos, a esos indolentes que no hacen nada por mejorar la industria, una mano de obra más barata con lo cual enriquecen sus arcas”.⁴⁴ Pero Muro rechazó que a los obreros “les interese solamente el aumento de los salarios y que lo demás es asunto exclusivamente nuestro”, pues

[...] eso equivale a decir que el aumento debe sacarse de las ganancias y es una opinión errónea, pues uno de los motivos de la falta de producción es la huida del capital honesto porque gana poco [...] y por ello se dedica a otras cosas y no le interesa la compra de maquinarias. A nosotros mismos –y esto no lo diría ante el Consejo Económico pero sí puedo permitirme decirlo aquí– nos hubiese convenido vender nuestro negocio y comprar terrenos [...] sin crearnos ningún problema.⁴⁵

En la tercera reunión, del 17 de enero, se trataron cuestiones vinculadas a la efectividad de la política económica peronista: los sistemas de control de precios y el mercado ilegal, llamado “bolsa negra”. A tal efecto, estaba prevista la exposición de empresarios y representantes de distintos sectores para que contaran su experiencia, lo cual permite

⁴² *Ibidem*, pp. 9-10.

⁴³ *Ibidem*, p. 27.

⁴⁴ *Ibidem*, p. 48.

⁴⁵ *Ibidem*, p. 83.

iluminar aspectos del funcionamiento de los mercados y de la intervención estatal.⁴⁶ En cuanto al comercio de productos de primera necesidad, Di Tomaso reveló que los mayoristas actuaban eludiendo los topes máximos, con lo cual todo recaía sobre el minorista. Así, sostuvo que en el circuito comercial regía la aplicación sistemática de un sobreprecio del 20 al 30% en toda la cadena comercial: de los productores al consignatario (mercado porteño) y la del consignatario al minorista.⁴⁷

Por su parte, Massey (alimentación y almaceneros), enfatizó que la escasez se explicaba porque los precios fijados “no alcanzan” a cubrir los costos de producción; tal era el caso de vinos, quesos, arroz y azúcar. Su opinión era que los sistemas de control fallaban debido a que el Ministerio de Industria y Comercio trataba “de comprimir el precio para que llegue al pueblo lo más barato posible, pero tanto se comprime que al final revienta y desborda. Viene la bolsa negra, el convoyaje, etc.”.⁴⁸ A su vez, opinó que era preferible actuar sobre los márgenes de ganancias en lugar de imponer tope de precios, lo cual redundaría en mayor efectividad y capacidad de control. Luego se invitó a un especialista en comercialización de vinos y otro para tratar el problema de la carne. En todos los casos, se mencionaba que el problema era que los márgenes de ganancias eran cada vez más estrechos, que “los intermediarios” acaparaban el negocio y que las medidas oficiales eran “inefectivas”, “inoportunas” e “injustas”.

Por la industria del cemento, expuso Alfredo Fortabat, de Loma Negra, una de las empresas más grandes del país, quien se enfocó en un plano mayor: el de la propia IEE. Sostuvo que el problema de la industria (¿cementera?) residía en la falta de confianza acerca de la evolución del negocio y de las contingencias que el Estado provocaba. Su testimonio reveló ricos detalles acerca de lo discrecional que había sido la intervención estatal bajo Miguel Miranda. La principal demanda, que reiteró repetidamente, pasaba por la posibilidad de participar en la formulación de las políticas que afectaban al sector. Por otra parte, aunque consideró “satisfactoria la actual política”, mencionó su preocupación por la disminución de las utilidades y la dificultad para abastecerse de repuestos y combustibles.⁴⁹ En cuanto a la comercialización de cemento, Giudice mostró que la política del Instituto Argentino para la Promoción del Intercambio (IAPI) llevaba a que en la práctica los comerciantes vendieran a pérdida (10 centavos por cada bolsa de cemento), por lo que “pierde interés en ese artículo y lo suministra teniendo en cuenta que puede compensar en otros artículos” o lo vendía en el mercado negro.⁵⁰

Frente a estas intervenciones, los sindicalistas exigían que se denunciara a los supuestos intermediarios acaparadores y criticaron que “siempre las soluciones son dos:

⁴⁶ La comparecencia de “expertos” para exponer su opinión o experiencia en determinadas cuestiones era una práctica hasta el momento no había sido implementada, aunque estaba prevista en el anterior Consejo Económico y Social que funcionó entre 1946 y 1949; Sowter (2015).

⁴⁷ CEN, EPS, *Tercera Reunión*, 17 de enero, p. 21.

⁴⁸ CEN, EPS, *Tercera Reunión*, 17 de enero, p. 60. En una conversación que luego tendrían los representantes empresarios con Cereijo, se le explicó al Ministro que el “convoyaje” era una práctica que consistía en que si un comerciante quería comprar un producto de uso masivo, para poder obtenerlo se lo condicionaba a que adquiriese otros productos de menor venta, por lo que el comerciante minorista terminaba remarcando el producto de uso masivo como compensación.

⁴⁹ *Ibidem*, p. 112-118.

⁵⁰ *Ibidem*, p. 121.

libertad de comercio y aumento de precio”. No obstante, una política que contaba con el consenso de empresarios y trabajadores era el fortalecimiento de las cooperativas, para lo cual se proponía apuntar el crédito en esa dirección.⁵¹

La cuarta reunión, del 18 de enero, comenzó con la exposición de Agustín Seghezzo (Confederación de la Producción), quien fundamentó la necesidad de privilegiar la actividad agropecuaria en el hecho de que todos los problemas remitían en última instancia a la escasez de divisas, que impedía importar maquinarias para apuntalar la oferta y, con ello, combatir la inflación.⁵² Así, reclamó profundizar las políticas que apuntaban a bajar los costos y aumentar las ganancias. Luego de señalar que “en 1948 el sueldo de un peón equivalía a 277 kilos de carne y en 1951 a 336”, pidió al gobierno eximir de impuestos a las utilidades reinvertidas en la producción y mejorar el sistema de transportes; y exigió la “colaboración” del sector obrero para que aceptase el trabajo familiar en las chacras.⁵³

Frente a esta intervención, la delegación obrera reaccionó fuertemente, pero no para criticar el lugar “privilegiado” de las actividades agropecuarias en la política económica, con lo que estaban de acuerdo, sino para denunciar la “situación colonial en materia de agricultura” y el accionar “antinacional” de los monopolios. En definitiva, lo que parecía estar en cuestión era quiénes estaban dentro de la Argentina justicialista, lo cual habilitaba a deslegitimar la participación de la “oligarquía terrateniente” tanto en la subcomisión como en la “comunidad organizada”. La discusión llegó a tal punto que Muro tuvo que interceder y continuar con los expositores, haciendo pasar al representante de la Cámara de Confeccionistas, Moisés Kleiman.

El dueño de Casa Kleiman, empresario de la industria textil, dijo que estaban “a punto de comenzar a reducir la producción”, pues el costo de reposición de las materias primas superaba las utilidades y el rendimiento obrero había caído. Además, aprovechó para formular una lista de demandas de su industria. Esta forma de *lobby* institucionalizado también había sido practicada por los anteriores expositores y abarcaba distintas demandas: liberar divisas para importación de maquinaria y materias primas, libertad de comercialización y crédito.⁵⁴

Hacia el final de las reuniones deliberativas, y a pesar de acordar el porcentaje de aumento salarial promedio, las delegaciones definieron la presentación de dos despachos en disidencia. El discurso de Valentín Fernández refleja la fuerte legitimidad obrera que tenía la IEE peronista y el componente sociopolítico e ideológico en las interacciones con los empresarios. Aunque estaban dispuestos a admitir “la necesidad de que mediante un proceso educativo” se combatieran “los factores negativos, como ser el desgano y la inasistencia injustificada”, remarcó que

[...] bajo ningún concepto [...] podemos admitir que nuestra legislación, que es nuestra única protección y defensa, pueda ser retrotraída a otras épocas [...]. Vamos a admitir que la falta de equipos y maquinaria pueda ser un factor de encarecimiento de los artículos; vamos a admitir que la falta de

⁵¹ No casualmente, el gobierno comenzó a promover fuertemente el sistema de cooperativas.

⁵² Seghezzo era un santiagueño conservador y liberal, empresario maderero y ex miembro de la Sociedad Rural Argentina. Con la constitución definitiva de la CGE sería nombrado su vicepresidente primero.

⁵³ CEN, EPS, Cuarta Reunión, 18 de enero, pp. 6-12.

⁵⁴ *Ibidem*, pp. 54-70.

divisas, ocasionada por mantener una industria que jamás hemos llegado a tener, impide la obtención de algo que desearíamos tener y que esto provoca un desnivel en la afluencia de artículos al mercado interno; pero no podemos admitir que los precios fijados por el Gobierno, con una política proteccionista [...] sea la causa de que el chacarero no tenga interés en extender el área sembrada [...].⁵⁵

La intervención gubernamental en la búsqueda del “equilibrio”

La segunda reunión plenaria, el 24 de enero, cuando se suponía que las partes iban a presentar el informe común y las propuestas al gobierno, encontró a las delegaciones exponiendo los despachos por separado. El de la CGT pedía un aumento de salarios promedio del 41,72%, que iba desde un 40% para sueldos de hasta \$500 hasta un 13,78% en sueldos de \$1.400 a \$1.500. El informe deslegitimaba las demandas empresarias y denunciaba la propuesta de liberar el comercio sin garantizar la estabilidad de los precios. Deslindaron la responsabilidad de la producción en los empresarios y criticaron la propuesta de remuneración por rendimiento, exigiendo en cambio la participación obrera en las ganancias.⁵⁶

El despacho patronal, realizado “con un espíritu más investigador”, sintetizaba el pedido de “acrecentar el estímulo” para expandir la producción, es decir, pedían ampliar las utilidades, que estaban controladas por el gobierno. Para que el aumento de salarios no presionara los precios, proponían una “mayor eficiencia de la producción”, a promover a través de: abastecimiento regular de materia prima, mejoramiento de equipos y métodos de producción y rendimiento obrero.⁵⁷ La agenda empresarial exigía corregir “modalidades sindicales y deficiencias de legislación social”, entre ellas: “ausentismo malicioso”, “injerencia de las comisiones internas en cuestiones ajenas a su cometido”, agremiación conjunta de empleados y obreros, delimitación de tareas y de máquinas y estipulaciones sobre el trabajo rural. En particular, exigieron: actualizar límites de créditos en función del mayor costo de la producción, rebaja y racionalización de impuestos y extensión de los transportes y participación patronal en el “estudio de las tarifas”. Además, sugirieron postergar las obras públicas prescindibles para evitar el encarecimiento de mano de obra y materiales.⁵⁸

Cereijo criticó a los empresarios por no proponer nada “en cuanto a la forma de mantener el equilibrio en el futuro” ni cómo combatir la “bolsa negra”. El gobierno buscaba correrse del foco del conflicto, para lo cual convocaba a una participación sustantiva. “Hubiera sido mucho más satisfactorio que nos hubieran traído medidas concretas para facilitar la acción del gobierno. El gobierno no quiere adoptar medidas que solucionen problemas que se crean las mismas partes [...]. Queremos una colaboración efectiva y real”.⁵⁹

En la tercera reunión plenaria, el 31 de enero, los funcionarios continuaron en sus intentos por acercar a las partes. La situación era especialmente complicada en la industria. Marcos Zimmermann advirtió que

⁵⁵ *Ibidem*, pp. 108-109.

⁵⁶ CEN, *EPS*, Segunda Reunión Plenaria, Anexo I, pp. 2-3.

⁵⁷ *Ibidem*, Anexo II, pp. 2-4.

⁵⁸ *Ibidem*, pp. 26-33.

⁵⁹ CEN, *EPS*, Segunda Reunión Plenaria, pp. 25-26.

[...] la mayor parte de las industrias ha estado absorbiendo, total o parcialmente, aumentos de salarios desde junio de 1947, de modo que al llegar al año 1949 ya habíamos agotado una buena parte de las reservas en ese proceso de absorción, y al llegar al año 1951 [...] nos encontramos con que algunas industrias están sumergidas.⁶⁰

El 1 de febrero continuó la tercera reunión plenaria y se abordó la tabla de aumentos propuesta por la CGT. Si bien la Confederación del Comercio y de la Producción aceptaron absorber los aumentos, Industria alegó su imposibilidad, pues la incidencia de los salarios era mayor y el margen de ganancia ya se consideraba sumamente estrecho. Aunque Cereijo y Gómez Morales ofrecieron garantizar la adquisición de materia prima “a precios oficiales”, los industriales manifestaron que el problema era otro: “El sector industrial tiene una conciencia formada dentro de la situación actual: opina que el problema es más de producción que de desequilibrio entre salarios y precios”.⁶¹

El gobierno exigía que los empresarios colaborasen en el mantenimiento de los precios, concretamente: que denunciaran “a aquel industrial que venda mercaderías a precios no oficiales” y que fueran “al Ministerio de Industria y Comercio a los efectos de obtener la materia prima a los precios correspondientes”. Cereijo se ilusionaba que con esto se pudiera “absorber el aumento [de salarios a través de] la disminución de los costos y mucho más aún”.⁶² Pero este optimismo no era compartido por la delegación obrera, que propuso recurrir al “laudo” de Perón. Esta salida implicaba el fracaso de las negociaciones.

La cuarta reunión plenaria, del 5 de febrero, se llevó a cabo en el despacho presidencial.⁶³ Con un criterio aparentemente salomónico, Perón propuso una solución “inmediata” y otra “mediata”. En cuanto a la primera, resolvió homologar aumentos de precios “justificados” y rebajar y congelar los “no justificados”. Por el lado de los salarios, estableció “la tabla de porcentajes” cuyas “reglas servirían de base para el establecimiento de todos los acuerdos paritarios”. A su vez estipuló que los aumentos de salarios otorgados desde 1949 irían “a cuenta” del futuro aumento, como pedían los empresarios. En el discurso público Perón determinó, aparentemente en favor de los trabajadores, que “los precios se congelarían por decreto y los salarios se estabilizarían por convenios paritarios”.⁶⁴

El gobierno no intervino en cuanto al problema de la producción y estipuló que “tanto obreros como patronos se comprometerán a tomar todas las medidas conducentes al aumento de la producción”. Además, se estableció que los nuevos convenios regirían a partir del 1º de marzo y no a partir del 1º de enero como reclamaba la CGT. En cuanto al plan de acción “mediato”, se encomendó al CEN, la Confederación Económica y la CGT una propuesta para “un plan de acción común destinado a buscar la solución mediata y de fondo” y que sería “un capítulo del Plan Económico de 1952”.⁶⁵

⁶⁰ CEN, *EPS*, Tercera Reunión Plenaria, p. 51.

⁶¹ *Ibidem*, segunda parte, p. 18.

⁶² *Ibidem*, pp. 29-30.

⁶³ Este tomo está ausente en el fondo documental. La información que sigue se reconstruyó a partir del comunicado final que distribuyó la Subsecretaría de Informaciones. Es importante subrayar que el discurso de Perón pertenece al discurso público, entendido éste como un ámbito donde los actores batallan para determinar el sentido de las palabras y de los hechos sociales; Van Dijk (1999).

⁶⁴ Diario *La Nación*, 13 de febrero de 1952, p. 1.

⁶⁵ *Ibidem*.

A la semana siguiente, ambas delegaciones acudieron al Ministerio de Trabajo y Previsión y “conciliaron las diferentes proposiciones” para la aplicación del reajuste de los salarios de los convenios vigentes. Tomando como base septiembre de 1949, se establecían porcentajes de aumentos de: 60 a 80% en sueldos de hasta \$800; 40 a 60% entre \$800 a \$1500 y del 40% para sueldos por encima de \$1500. Además, se acordó que la subcomisión podría aplicar aumentos mayores atendiendo a situaciones particulares.⁶⁶

En la quinta y sexta reunión plenaria, los días 15, 20 y 21 de febrero, se discutieron los anteproyectos de decreto sobre el congelamiento de precios y la creación de la Comisión Nacional de Precios y Salarios. La discusión muestra que el laudo de Perón había actuado en un nivel general y que los empresarios todavía contaban con un margen para introducir modificaciones. Llamativamente, los trabajadores no intervinieron en esta discusión.

Los diálogos en esta instancia a puertas cerradas muestran que –más allá del discurso de Perón en cuanto al congelamiento de precios y la suba de salarios por convenios paritarios–, la realidad terminaría siendo diferente, tal como confirmó Gómez Morales: “La contrapartida a la fijación de los salarios, es la contención de los precios”.⁶⁷ El decreto logró el apoyo empresario cuando el Secretario de Finanzas, y jefe del gabinete económico, mencionó que la congelación de precios era una medida “transitoria” y aseguró que el CEN estudiaría los casos individuales, aportando crédito a las empresas que no pudiesen afrontar los aumentos de sueldos desde el 1 de marzo.⁶⁸ Como se observa, a pesar del criterio de prescindencia gubernamental, la intervención a través del crédito resultó crucial.

Con respecto a los productos nuevos que entrasen al mercado, los precios deberían ser consultados con el Ministerio de Industria y Comercio, el cual tendría 15 días para expedirse, pasado lo cual quedarían aprobados automáticamente. En ese lapso la Comisión o la representación empresaria podrían presentar alegatos al respecto. Incorporando algunos de los criterios propuestos por los empresarios, el decreto, a diferencia de otros, proponía sustituir la congelación del precio final por la “marcación en fábrica” más un porcentaje de ganancia. Si bien este mecanismo estrechaba utilidades en productos básicos, permitía mayores ganancias en los demás artículos. Aspecto clave resultó que los empresarios podían monitorear el proceso e introducir modificaciones: “La Comisión [...] asesorará en este aspecto fijando la gama de artículos cuyos precios resulte conveniente fijarlos desde fábrica”, sostuvo el director Nacional de Abastecimiento de Industria y Comercio y prosecretario del CEN, Víctor Ciccarelli.⁶⁹

Así, los empresarios lograron la derogación del decreto 24.574 que había congelado precios de muchos artículos desde 1949, y el gobierno obtuvo el consentimiento para establecer un nuevo régimen de precios para los artículos que le interesaban: muebles, artículos de tocador y útiles escolares. Sin duda, lo que generó mayor apoyo empresario fue la posibilidad de participar en la implementación del decreto. La fórmula fue resumida por Gómez Morales: “que no saliera ningún precio sin conocimiento de las partes interesadas”.⁷⁰

⁶⁶ Diario *La Nación*, 14 de febrero de 1952, p. 1.

⁶⁷ CEN, *EPS*, Quinta Reunión Plenaria, p. 13.

⁶⁸ *Ibidem*, pp. 31 y 49.

⁶⁹ CEN, *EPS*, Sexta Reunión Plenaria, p. 5.

⁷⁰ *Ibidem*, p. 47.

La creación de la Comisión Nacional de Precios y Salarios

Las discusiones que se dieron en torno a la creación de la Comisión permiten ver los avatares en el proceso de reformulación de la cooperación económica y la vivencia de los actores en experiencias previas de concertación. Paradójicamente, la principal disidencia se originó, no entre los empresarios y los trabajadores, sino entre la CGT y el gobierno; y tuvo como punto de discusión la integración de la presidencia. La CGT buscaba que dependiese directamente del Poder Ejecutivo y que fuese presidida por un alto funcionario, como el presidente del CEN. La postura del gobierno es demostrativa de la nueva estrategia sociopolítica de la intervención estatal. Cereijo se opuso a presidir la futura Comisión, pidió que “no esté siempre el Estado como juez y parte” y reiteró que los actores propusieran “medidas concretas de gobierno”.⁷¹

En su oposición, Santín dio pistas para analizar la experiencia de la CGT respecto de la cooperación económica. La misión de la Comisión debía ser

[...] allanar las interferencias o situaciones producidas entre el capital y el trabajo [...]. Por esto, el presidente de la comisión debe ser un hombre con gran autoridad [...] y la misma comisión debe depender del Poder Ejecutivo o de la Presidencia, si es que se quiere evitar todas las cosas ocurridas hasta ahora. [...] El presidente de la comisión debe ser un ministro. Debe ser un hombre ligado al Presidente de la Nación, pues debe traer orientaciones a la misma comisión para que se encamine en un problema importante a resolver. Por esas razones estamos en desacuerdo en todas sus partes con este proyecto.⁷²

Pero Cereijo replicó: “no queremos dar a la Comisión un sello estatal”; por ello “el Estado no debe votar, sino que debe intervenir después para ejecutar las medidas que ustedes propongan”.⁷³ Alonso protestó:

Este proyecto que tenemos aquí es para nosotros un baño de agua fría. Esa reestructuración equivale a una comisión que murió el mismo día de su nacimiento. Nosotros no deseamos que esta Comisión vaya por el mismo camino [que] la Comisión [Nacional] de Cooperación Económica [...]; esa Comisión no ha dado ningún resultado por carecer de facultades y no se ha hecho más que gastar el papel en un decreto.⁷⁴

Sin embargo, Cereijo enfatizó que la cooperación económica ahora entraba en una nueva etapa, pues “las facultades que el decreto da a la Comisión son concretas” y se establecía la posibilidad de participar de forma real.⁷⁵

La propuesta gubernamental de incorporar a la Comisión una representación de consumidores fue rechazada al igual por empresarios y por trabajadores, pues no estaba claro “a quien representaba”. Finalmente, por insistencia del gobierno, se aceptó su integración, pero, a reclamo de empresarios y sindicalistas, sus integrantes serían designados por el Presidente de la Nación. Evidentemente ambos actores creían contar con el apoyo de Perón.

⁷¹ CEN, EPS, Quinta Reunión Plenaria, p. 34.

⁷² *Ibidem*, pp. 35-36.

⁷³ *Ibidem*, pp. 44-45.

⁷⁴ CEN, EPS, Sexta Reunión Plenaria, p. 47.

⁷⁵ *Ibidem*, p. 51.

El Plan Económico de 1952 y el relanzamiento de la cooperación económica

El anuncio de Perón por Radio Nacional anunciado el Plan Económico expresó en el discurso público la reorientación de la estrategia sociopolítica de una IEE que ahora convocaba a individuos y organizaciones a participar en la política económica: “En el mundo actual no es suficiente que el gobierno elija métodos y tome medidas tendientes a orientar las soluciones económicas. Es menester que el pueblo participe en ellas y se empeñe en la realización de los planes trazados por el gobierno.”⁷⁶

El corrimiento del Estado en algunas de las cuestiones más espinosas que hacían a las relaciones entre empresarios y trabajadores implicaba el fortalecimiento de la cooperación económica. Por ello, solicitó “la colaboración de las organizaciones patronales y obreras para eliminar [de] los convenios de trabajo toda circunstancia que limite la producción sin causa justificada”, tras lo cual anunció la creación de la Comisión Nacional de Precios y Salarios.

Al contrario de lo que se discutía a puertas cerradas en la subcomisión en ese momento, Perón ratificó que “los precios se congelarán por decreto y los salarios se estabilizarán por convenios paritarios” y anunció la tabla de aumentos que serviría de base a los futuros convenios a establecer por acuerdos paritarios.⁷⁷ Pero en este punto, los porcentajes fueron menores a lo que se había acordado, y supuestamente firmado, en el Ministerio de Trabajo y Previsión (MTP) el día 14 de febrero y mayores a la propuesta de la CGT en la subcomisión.

Cuadro 1: Tabla de aumentos salariales de referencia a partir del 1/3/1952

Propuesta CGT: 41,72%		Acuerdo en el MTP el 14/2		Anunciado por Perón el 18/2	
Hasta \$500	40%	Hasta \$800	60 a 80%	Hasta \$800	60 a 80%
\$900 - \$1000	21%	\$800 - \$1500	40 a 60%	\$800 - \$1000	40 a 60%
\$1400 - \$1500	13,78%	Más de \$1500	40%	Más de \$1000	40%

Fuente: elaboración propia en base a CEN, EPY y CEN (1952).

Por otro lado, la decisión política de articular una cooperación económica más efectiva no implicaba una renuncia a intervenir en la economía con criterios sociopolíticos. Más bien se trataba de un cambio en el *modus operandi* de las políticas que apuntaba a una mayor participación empresarial, aunque bajo los parámetros definidos por el gobierno peronista. En el discurso al Congreso el 1° de mayo de 1952 Perón sostuvo que si los empresarios no compartían con el Estado la tarea de “conducir” la riqueza,

[...] el Gobierno cometerá los errores propios de toda conducción unilateral y arbitraria por más buena voluntad que tenga. [...] Nosotros queremos compartir con los intereses privados la conducción económica de la República, pero exigimos que esos intereses se coloquen en la línea peronista que apunta a nuestros dos grandes objetivos económicos: la economía social y la independencia económica, porque ellos son mandato soberano que el pueblo nos ha impuesto y que nosotros tenemos que cumplir de cualquier manera: con la colaboración de las fuerzas económicas, si

⁷⁶ Perón (1997, vol. 14.2), p. 27.

⁷⁷ *Ibidem*, p. 36.

es posible, o enfrentándolas, si ellas no quieren compartir con nosotros el mandato del pueblo soberano.⁷⁸

La mera “colaboración” que había exigido el gobierno ya no era suficiente a la hora de plantear una IEE más efectiva. A partir de ahora, más en concordancia con las demandas de los propios empresarios, la participación de la CGE tendría un mayor alcance dentro del propio Estado.⁷⁹

Conclusiones

La subcomisión para el Equilibrio de Precios y Salarios constituyó el puntapié inicial de una estrategia sociopolítica que apuntaba a lograr una mayor efectividad en determinados aspectos de la política económica a partir de la participación de los actores. Esta experiencia fue una bisagra en la poco contada historia de la cooperación económica peronista. A la luz de los acontecimientos posteriores, se observa que esta estrategia que buscaba involucrar a empresarios y trabajadores en la IEE se mantuvo hasta 1955 y fue retomada en los setenta con el Pacto Social.

En el marco de la crisis económica el gobierno estipuló una IEE que se propuso la recuperación del “equilibrio” entre precios y salarios, que se consideraba perdido desde septiembre de 1949 y que era la base material sobre la que se buscaba sostener la “armonía” entre el capital y el trabajo. La dinámica de las negociaciones en torno al primer acuerdo de precios y salarios del modelo sustitutivo industrial permite observar aspectos claves en la estrategia sociopolítica de la IEE peronista.

Aunque los funcionarios determinaron el temario a tratar y establecieron el esquema de negociaciones, el giro estaba claro: el gobierno buscaba correrse del foco del conflicto entre empresarios y trabajadores. A partir de este momento se operó un quiebre en el rol del Estado, que buscó constituir un espacio donde los actores socioeconómicos debían “resolver sus problemas”, “ponerse de acuerdo” y elevar propuestas de políticas que luego el gobierno se encargaba de ejecutar. Desde este lugar, se exigía un mayor compromiso de los actores socioeconómicos con el mantenimiento del “equilibrio”.

Sin embargo, la actividad de la subcomisión no se ajustó a las previsiones oficiales. Las discusiones excedieron el temario original, no se terminó en la fecha pautada, no hubo un informe común y los representantes empresarios no se integraron según su pertenencia política partidaria. Más allá del control que se buscaba mostrar en el discurso público, las agendas de los actores pesaron en las negociaciones, lo cual confirma que hubo una negociación real. En tanto la resolución del problema dependía de los empresarios, se abría una brecha que les permitía introducir su agenda: recuperar la “disciplina” del factor laboral modificando aspectos de las relaciones laborales y, respecto al gobierno, exigieron ampliar las utilidades y el crédito y garantizar el abastecimiento de materias primas e insumos.

La fórmula del acuerdo, más allá del anuncio de Perón, fue dada por los detalles en la implementación del decreto, en donde los empresarios vieron satisfechas algunas de sus

⁷⁸ Perón (1997, vol. 15), p. 38.

⁷⁹ Brennan y Rougier (2009).

demandas, en especial participar en las decisiones que los afectaban. A despecho de la postura de prescindencia oficial, el gobierno fue clave en destrabar las negociaciones, y el crédito funcionó como un *trade-off* que prometía licuar los costos del aumento salarial.

De cara hacia el futuro, los nuevos lineamientos que estableció el gobierno llevaron a reactivar la política de la cooperación económica, que a partir de ese momento sería aplicada sistemáticamente en el proceso de la política económica peronista. El análisis del *timing* político del Plan Económico muestra que la estrategia sociopolítica catalizó el interés oficial por la conformación de una central empresaria representativa del capital nacional, precondition para el esquema de negociaciones tripartitas.

En cuanto a la dinámica de la subcomisión, el análisis de las interacciones permitió profundizar las auto representaciones y las percepciones de los actores, punto en el que se observa cómo la politización de las relaciones socioeconómicas afectó los resultados de las negociaciones. A partir de ello queda claro que el conflicto sociopolítico entre empresarios y trabajadores provocó cierta rigidez en sus interacciones, lo cual se tradujo en restricciones insalvables para una IEE que pretendía contar con la legitimación de ambos actores. En alguna medida las discusiones de esta subcomisión anticiparon la estrategia oficial y las restricciones sociopolíticas que quedaron explicitadas en el Congreso Nacional de la Productividad y Bienestar Social de 1955, iniciativa culminante de este proceso de reorientación económica que, como vimos, comenzó en 1951.⁸⁰

Observar los parámetros de los actores también permite profundizar las orientaciones respecto de la IEE y del modelo económico, punto en el que queda claro que ningún actor cuestionaba la preeminencia de las actividades agropecuarias. Incluso los representantes sindicales defendieron la necesidad de sostenerlas (y subsidiarlas), mientras que la defensa de la industria incipiente quedó a cargo de los propios industriales. Lo que estuvo en juego en estas discusiones no fue tanto la proyección del modelo sustitutivo industrial, que se consideraba dado, sino más bien el lugar que cada actor ocupaba en el espacio social, tanto a nivel material como simbólico.

De tal manera, la discusión de fondo en las negociaciones tuvo un fuerte contenido sociopolítico y remitió en última instancia a la forma en que los intereses y demandas de los actores eran discutidos en la “comunidad organizada”. Esto se puede observar con claridad a partir de los parámetros de “normalidad” con los que los actores legitimaban sus demandas. Para los empresarios significaba “volver” a los niveles “históricos” de productividad y rendimiento laboral. Para los sindicalistas equivalía a la “dignificación” de los trabajadores.

Ambos parámetros plantearían verdaderos dilemas para la estrategia sociopolítica de la IEE durante el segundo gobierno peronista. A pesar de ello, la reformulación de la cooperación económica, que se comenzó a operar a partir de la experiencia de esta subcomisión, dotaría al gobierno de una herramienta útil para formular políticas más articuladas con las necesidades y percepciones de los actores, y así intentar construir un círculo virtuoso entre participación de los actores y efectividad de la política económica.

⁸⁰ Al respecto ver Bitrán (1994). En este sentido, los aportes de este trabajo se inscriben en una discusión mayor relativa a la puja distributiva, los conflictos en las relaciones laborales y el problema de la productividad, elementos que fueron definiendo las restricciones sociopolíticas del modelo sustitutivo industrial argentino.

Fuentes

- Banco Central de la República Argentina, *Memoria Anual*. Ejercicios 1948 a 1951, Buenos Aires.
- Diario *La Nación*, Buenos Aires.
- Consejo Económico Nacional, *Equilibrio de Precios y Salarios*, 1952, 11 vols., Buenos Aires.
- Consejo Económico Nacional, *Perón anuncia el plan económico de 1952 y los precios de la cosecha*, 1952, Presidencia de la Nación, Buenos Aires.

Bibliografía

- Altamirano, Carlos (2001), *Bajo el signo de las masas*, Buenos Aires, Emecé.
- Belini, Claudio (2014), “Inflación, recesión y desequilibrio externo. La crisis de 1952, el plan de estabilización de Gómez Morales y los dilemas de la economía Peronista”, *Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana “Dr. Emilio Ravignani”*, nro. 40, primer semestre, pp. 105-148.
- Bitrán, Rafael (1994), *El Congreso de la Productividad*, Buenos Aires, El Bloque Editorial.
- Brennan, James y Marcelo Rougier (2009), *The Politics of National Capitalism. Peronism and the Argentine bourgeoisie, 1946-1976*, Pennsylvania, State University Press.
- Elena, Eduardo (2011), *Dignifying Argentina. Peronism, Citizenship and Mass Consumption*, Pittsburgh, University of Pittsburgh Press.
- Ferrer, Aldo (1977), *Crisis y alternativas de la política económica argentina*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.
- Gerchunoff, Pablo (1989), “Peronist Economic Policies, 1946-55”, en Guido Di Tella y Rüdiger Dornbusch (eds.), *The Political Economy of Argentina: 1946-83*, Londres, MacMillan.
- Gerchunoff, Pablo y Lucas Llach (2003), *El ciclo de la ilusión y el desencanto. Un siglo de políticas económicas argentinas*, Buenos Aires, Ariel.
- James, Daniel (1990), *Resistencia e Integración. El peronismo y la clase trabajadora argentina 1946-1976*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- Jáuregui, Aníbal (2004), *Brasil-Argentina. Los empresarios industriales, 1920-1955*, Buenos Aires, Imago Mundi.
- Katz, Jorge (1967), “Características estructurales del crecimiento industrial argentino. 1946-1961”, *Desarrollo Económico*, vol. 7, nro. 26, julio-septiembre, pp. 59-76.
- Mackinnon, María Moira (1996), “La primavera de los pueblos. La movilización popular en las provincias más tradicionales en los orígenes del peronismo”, *Estudios Sociales*, vol. 10, nro. 1, pp. 87-101.
- Mainwaring, Scott (1982), “El movimiento obrero y el peronismo, 1952-1955”, *Desarrollo Económico*, vol. 21, n° 84, enero-marzo, pp. 515-530.
- Mallon, Richard y Juan Sourrouille (1973), *La política económica en una sociedad conflictiva. El caso argentino*. Buenos Aires, Amorrortu.

- Milanesio, Natalia (2013), *Workers Go Shopping in Argentina: The Rise of Popular Consumer Culture*, Albuquerque, University of New Mexico Press.
- Perón, Juan Domingo (1997), *Obras Completas*, vols. 14.2 y 15, Buenos Aires, Docencia Editorial.
- Rougier, Marcelo (2001), *La política crediticia del Banco Industrial durante el primer peronismo (1944-1955)*, Documento de Trabajo 5, CEEED, FCE-UBA.
- Rougier, Marcelo (2002), “El Instituto Mixto de Inversiones Mobiliarias y la crisis bursátil de 1949”, *Ciclos en la Historia, la Economía y la Sociedad*, nro. 23, primer semestre de 2002, pp. 117-149
- Rougier, Marcelo (2012), *La economía del peronismo. Una perspectiva histórica*, Buenos Aires, Sudamericana.
- Rougier, Marcelo y Leandro Sowter (2015), “La Comunidad Organizada y los empresarios industriales”, en Raanan Rein y Claudio Panella (comps.), *En busca de la Comunidad Organizada. Organizaciones políticas y sociales del primer peronismo*, Buenos Aires, EDUNTREF.
- Rougier, Marcelo y Martín Stawski (2014), “Vientos de cambio. Las reformas administrativas y el Plan Económico de 1949”, en Marcelo Rougier et al., *Perspectivas sobre la industria 2*, Documento de trabajo AESIAL, Buenos Aires, FCE-UBA.
- Sidicaro, Ricardo (2002), *Los tres peronismos. Estado y poder económico*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- Sowter, Leandro (2014a), “De la participación a la colaboración. La institucionalización de la cooperación empresaria en la emergencia del peronismo, 1943-1946”, *Papeles de Trabajo*, vol. 8, nro. 14, pp. 116-137.
- Sowter, Leandro (2014b), “¿Pragmatismo versus Planificación? El proyecto peronista, las ideas económicas de Perón y la industria”, *H-Industri@*, año 9, nro. 16, pp. 165-194. Disponible en: <http://ojs.econ.uba.ar/ojs/index.php/H-ind/article/view/808>.
- Sowter, Leandro (2015), “La política económica peronista, la 'colaboración' de los empresarios y la experiencia del Consejo Económico y Social, 1946-1948”, en Claudio Castro et al., *Perspectivas sobre la industria 3*, Documento de trabajo AESIAL, Buenos Aires, FCE-UBA.
- Stawski, Martín (2012), “Del equipo de asalto a la consolidación: Estado, economía y elites durante el primer peronismo, 1946-1955”, en Mariano Plotkin y Eduardo Zimmermann (comps.), *Las prácticas del Estado. Política, sociedad y elites estatales en la Argentina del siglo XX*, Buenos Aires, EDHASA.
- Van Dijk, Teun (1999), *Ideología. Una aproximación multidisciplinaria*, Barcelona, Gedisa.
- Villarruel, José (1988), “El Estado, las clases sociales y la política de ingresos en los gobiernos peronistas, 1946-1955”, en Mario Rapoport (comp.), *Economía e Historia. Contribuciones a la historia económica argentina*, Buenos Aires, Tesis.
- Wynia, Gary (1986), *La Argentina de posguerra*, Buenos Aires, Editorial de Belgrano.