



**realidad  
económica**

Nº 318 • AÑO 47

16 de agosto al 30 de septiembre de 2018

ISSN 0325-1926

Páginas 29 a 57

COPAL\*

## ¿Una estrategia económica alternativa entre los grandes industriales?\*\*\*

Gonzalo Sanz Cerbino\*\*\* y Nahuel Peloche\*\*\*\*

\* Coordinadora de Industrias de Productos Alimenticios

\*\* Una versión preliminar de este trabajo fue presentada en las XVI Jornadas Interescuelas/Departamentos de Historia, Mar del Plata, 9 al 11 de agosto de 2017.

\*\*\* Doctor en Historia, Investigador Asistente del Centro de Estudios Urbanos y Regionales (CEUR-CONICET) Saavedra 15, 6° (C1083ACA) C.A.B.A. Argentina. camilogx@yahoo.com

\*\*\*\* Investigador Centro de Estudios e Investigación en Ciencias Sociales (CEICS) Salcedo 2654 (C1406AEB) C.A.B.A. Argentina. pelochenahuel@yahoo.com

RECEPCIÓN DEL ARTÍCULO: enero de 2018

ACEPTACIÓN: julio de 2018



¿Una estrategia económica alternativa entre los grandes industriales? / Gonzalo Sanz Cerbino y Nahuel Pelоче

## Resumen

Las elecciones internas en la UIA de 2017 pusieron de relieve una fractura entre los grandes industriales: mientras un sector brega por una mayor integración comercial con China, que permita ampliar las exportaciones de manufacturas de origen agropecuario, otro sector rechaza tal acercamiento que implicaría eliminar restricciones al ingreso de productos chinos. La primera estrategia es impulsada por la Coordinadora de Industrias de Productos Alimenticios, sobre la que profundizaremos en el presente artículo. La pregunta que nos guía es: ¿expresa COPAL una estrategia económica alternativa entre los grandes industriales? Para responderla los autores se abocan a reconstruir un tema inexplorado por la historiografía, los orígenes de la Coordinadora, en abril de 1975. Analizan el contexto en el que surgió, los capitales que la integraron, las razones que llevaron a su creación y sus posicionamientos en una coyuntura crítica: el ocaso del tercer gobierno peronista y el advenimiento del golpe militar.

**Palabras clave:** Burguesía industrial - Unión Industrial Argentina - Política económica - Agroindustria - COPAL

## Abstract

### An alternative economic strategy among major industrialists?

The UIA's (Argentine Industrial Union) internal elections in 2017 have underscored a rupture between major industrialists: whereas one sector advocates for a greater trade integration with China, which would enable the expansion of agricultural manufacturing exports, another sector discourages such rapprochement, which would entail removing restrictions on the entry of Chinese products. The former strategy is promoted by the Coordination Committee of Food Industry, about which we will deepen in this paper. The question that guides us is: does COPAL represent an alternative economic strategy among major industrialists? In order to answer it, we will focus on reconstructing a topic which has not been explored by historiography, the origins of the Coordinating Committee, in April 1975. We will examine the context in which it emerged, the capitals that have participated in it, the reasons that have led to its creation and their positions within a critical juncture: the twilight of the third Peronist Government and the advent of the military coup.

**Keywords:** Industrial bourgeoisie - Argentine Industrial Union - Economic policy - Agroindustry - COPAL

¿Una estrategia económica alternativa entre los grandes industriales? / Gonzalo Sanz Cerbino y Nahuel Peloche

## El *affaire* China: ¿una estrategia alternativa a la de los grandes industriales?

La Coordinadora de Industrias de Productos Alimenticios (COPAL) actualmente nuclea a algunas de las empresas más importantes de una de las ramas más competitivas y con mayor proyección internacional de la industria argentina. Allí se destacan Arcor, Mondelez y Unilever, entre otras grandes empresas. El poderío económico de sus miembros se ha trasladado, en los últimos años, a la esfera político-corporativa. A pesar de su relativa “juventud” en relación con otras corporaciones empresarias (como la Unión Industrial Argentina o la Sociedad Rural, que tienen más de 100 años de existencia), ha ganado una creciente influencia en los círculos de poder. Sin ir más lejos, en las últimas elecciones internas de la UIA, en 2017, su titular, Daniel Funes de Rioja, disputó palmo a palmo la presidencia con el candidato ungido por Techint. No se trató de una elección como cualquier otra. En ella se dirimió no sólo el apoyo de los industriales a las flamantes autoridades nacionales, sino también la política industrial que la entidad propiciaría. Funes de Rioja, que en el verano de 2017 había conseguido el acuerdo interno de los principales operadores industriales (y la venia del gobierno) para alzarse con la presidencia, terminó desplazado. El motivo no sería otro que la posición de Funes de Rioja respecto de la relación comercial Argentina-China. El presidente de COPAL, en los meses previos a la elección de la UIA, insistió en más de una oportunidad en la necesidad de mejorar la relación bilateral con China. Se buscaba conseguir acuerdos para ampliar las exportaciones de manufacturas de origen primario al gigante asiático. Eso permitiría, a la agroindustria y las alimenticias, ampliar sus colocaciones externas. Como han señalado en más de una oportunidad los *lobbyistas* pro-China, la Argentina debía dejar de ser el “granero del mundo” para convertirse en el “supermercado” (de China) (*La Nación*, 11/2/2017 y 13/4/2017). ¿Cuál sería la moneda de cambio? En primer lugar, destrabar las licitaciones para obras de infraestructura adjudicadas a capitales chinos. En segundo, la eliminación de las restricciones al ingreso de bienes manufacturados de origen chino, que encuentran trabas porque este país no ha sido mundialmente reconocido como un “economía de mercado”, lo que permite la aplicación de barreras anti-dumping.

¿Una estrategia económica alternativa entre los grandes industriales? / Gonzalo Sanz Cerbino y Nahuel Peloche

Un acuerdo de este tipo es resistido por la mayoría de los industriales que necesitan de la protección y tutela estatal, con Techint a la cabeza. La siderúrgica, en 2016, había protagonizado un escándalo al cuestionar públicamente la adjudicación de una importante licitación en la provincia de Córdoba a constructoras locales asociadas con capitales chinos para la provisión de insumos, dado que ello atentaba contra la industria nacional y los puestos de trabajo. Techint encabeza el *lobby* anti-China porque de eliminarse las restricciones para la colocación de acero y otros insumos provenientes de Asia, perdería importantes plazas no sólo en la Argentina, sino también en América Latina. Cuenta con el respaldo de otros industriales, chicos y grandes, también reacios a una ampliación del comercio bilateral con China. Por ello, el acuerdo para que Funes de Rioja presida la Unión Industrial se cayó (*La Nación*, 4/8/2016; *Página 12*, 3/6/2017). En su lugar, fue ungido presidente Miguel Acevedo, que a pesar de representar a las aceiteras (Aceitera General Deheza), ha sido claro en relación con el *affaire* China. El único momento que en su discurso de asunción desentonó con el tono conciliador hacia la política oficial fue cuando se refirió a la relación con China. El flamante presidente de la UIA señaló que algunos de los acuerdos del gobierno nacional con la potencia asiática generaron preocupación entre los industriales, y que pedirían explicaciones a los funcionarios: “queremos saber qué tratamiento se le dará a los productos importados de China, porque nos preocupa mucho” (*La Nación*, 30/5/2017). Posteriormente, Acevedo dejó clara la posición que se impuso en la UIA:

“Yo creo que no hay que tenerle miedo a las importaciones [...] El problema de las importaciones es cuando vienen de países en donde no tenés economía de mercado, o tenés subsidios. Entonces lo que vos estás importando son subsidios encubiertos. Y ese es el problema que yo le veo a China.” (*Clarín*, 15/6/2017).

32

Por eso señaló que

“reconocer a China como economía de mercado profundizará los desequilibrios comerciales y de empleo, y seguirá agudizando la primarización de nuestra economía [...] De ahí nuestra preocupación sobre algunas disposiciones recientes que pueden acotar los instrumentos comerciales necesarios para resguardar nuestros mercados frente a la competencia desleal”. (*El Cronista*, 31/5/2017).

¿Una estrategia económica alternativa entre los grandes industriales? / Gonzalo Sanz Cerbino y Nahuel Peloche

Claramente, detrás de Acevedo se encuentra Techint, que ubicó a tres de sus principales espadas en la nueva conducción de la UIA: Luis Betnaza como Vicepresidente 1º, David Uriburu como Prosecretario y Mario Gualtieri como Protesorero 1º.

La pregunta que impone este incidente es si lo acontecido en las últimas elecciones internas de la UIA expresa un desacuerdo coyuntural en la cúpula empresaria o si ello expone una divergencia de larga data entre los grandes industriales. ¿Expresa COPAL una estrategia comercial y económica distinta a la del resto de los grandes industriales? De ser así, ¿es una novedad o tiene raíces históricas? Lamentablemente, es difícil responder a esta pregunta por la ausencia de estudios específicos sobre esta corporación empresaria. Apenas si se encuentran algunas menciones aisladas en trabajos dedicados a las disputas internas dentro de la UIA (Gaggero y Wainer, 2004; Dossi, 2012 y Coviello, 2014). Sobre el problema específico que aquí abordaremos, los orígenes de COPAL, poco y nada se sabe.<sup>1</sup> Buscando rastrear las raíces de lo que parece una estrategia económica alternativa, nos adentramos en el proceso que desemboca en la fundación de COPAL en abril de 1975. Nos guiaron las siguientes preguntas: ¿Qué capitales impulsaron su formación? ¿Cuál era la especificidad de sus demandas? ¿Por qué conformar la Coordinadora existiendo otras entidades que podían expresar las demandas corporativas de estas empresas?

Antes de analizar este problema, nos abocaremos a reconstruir el contexto en el que la Coordinadora surge, y las disputas interburguesas en las que se embarca. COPAL nace en un contexto particular, en medio de una crisis política y económica con obvias repercusiones dentro de la UIA, de la que provenían la mayoría de las empresas que la fundan. Desde comienzos de los '70 se desarrollaba una crisis interna en la UIA. El dominio de los grandes capitales era cuestionado por empresas de menor tamaño, afectadas por las políticas económicas impulsadas por Onganía y Krieger Vasena. La burguesía industrial más débil encontró una oportunidad en la coyuntura abierta tras el Cordobazo para imponer un plan económico basado sobre un proteccionismo industrial generalizado. En la UIA ello se manifestó en

<sup>1</sup> La única mención a sus orígenes, por demás escueta, se encuentra en Schvarzer (1991).

¿Una estrategia económica alternativa entre los grandes industriales? / Gonzalo Sanz Cerbino y Nahuel Peloche

una presión de sus asociados más débiles para que la entidad confluya con la Confederación General Económica, y se acerque al peronismo que se aprestaba a triunfar en las elecciones de 1973. El proceso culminó con un repliegue del gran capital, y con la fusión de la UIA y la CGE. Ello fue posible porque existía un campo para la convergencia entre los grandes industriales y los chicos: la generalización de los mecanismos proteccionistas en un contexto de holgura financiera por el ascenso de los precios internacionales de las *commodities*, que brindaban amplias posibilidades de negocios. Sin embargo, no todos podían beneficiarse de igual forma con las políticas industriales del tercer peronismo. Entre los perjudicados, como veremos en este artículo, se encontraban las industrias alimenticias. Esta es la razón por la que los principales capitales de esta rama se escindieron de la UIA para conformar COPAL, oponiéndose tempranamente, y con mayor virulencia, a las políticas impulsadas por el peronismo. Ello constituye un fuerte indicio de que, desde sus orígenes, COPAL habría expresado una estrategia económica alternativa a la del resto de los grandes industriales. Estrategia que no terminó de expresarse en la coyuntura por la *debacle* del gobierno peronista en la segunda mitad de 1975, que terminó ubicando a ambos sectores a la cabeza de la alianza social que impulsó el golpe de estado de 1976.

## El retorno de Perón y la crisis de la UIA

Las empresas que en abril de 1975 dieron vida a la Coordinadora de Industrias de Productos Alimenticios, Bebidas y Afines (COPAL), formaban parte de la Unión Industrial Argentina (UIA), corporación que fue atravesada por intensas disputas internas en la primera mitad de la década de 1970. Conviene repasar estos vaivenes, que ayudarán a entender las razones que llevaron a la conformación de COPAL.

34

El giro en la coyuntura política producido en mayo de 1969, cuando una insurrección en la provincia de Córdoba trastrocó los planes del gobierno militar encabezado por Juan Carlos Onganía, constituyó el puntapié inicial de una crisis interna en la UIA que no se resolvería en años. La rebelión popular impugnó, en primer lugar, la política económica de Krieger Vasena, quien debió renunciar para descomprimir la situación social. Pero la crisis siguió desarrollándose, arrastrando con ella al régimen militar: un año después del Cordobazo el propio Onganía fue despla-

¿Una estrategia económica alternativa entre los grandes industriales? / Gonzalo Sanz Cerbino y Nahuel Peloche

zado, y al año siguiente debió renunciar su sucesor, Levingston, en medio de una nueva insurrección en Córdoba (el “Vivorazo”). Frente a un cuestionamiento popular creciente, el nuevo presidente, Lanusse, se vio obligado a convocar a elecciones. No sólo eso: por primera vez en casi dos décadas se permitiría la participación del peronismo, en la creencia de que sólo ello podría aplacar la creciente conflictividad social (O’Donnell, 2009; Sartelli, 2007).

La crisis de la alternativa político-económica encarnada por Onganía y Krieger Vasena, y el resurgimiento del peronismo, impactó internamente en la UIA, que se dividió en torno a esas opciones. La UIA no hacía más que reflejar una fractura más general, que atravesaba a la burguesía industrial y se remontaba al menos al primer peronismo. Las capas más débiles de la industria, cuya supervivencia dependía de la defensa del mercado interno, abogaban por la generalización de los mecanismos proteccionistas que se financiaban fundamentalmente con transferencias de ingresos provenientes del agro. Ese es el núcleo central del programa político y económico defendido por el grupo de industriales que comandaba la Confederación General Económica (CGE), cuya cara visible era José Ber Gelbard. Sin embargo, la crisis de balanza de pagos resultante de este esquema, que apareció en forma cíclica entre las décadas de 1950 y 1970, obligaba a torcer el rumbo, lo que dio lugar a la aparición de una alternativa político-económica entre los industriales. Frente a la contracción de los ingresos provenientes de la renta de la tierra, las capas más concentradas de la burguesía industrial postularon la necesidad de un ajuste. Encontraron un aliado para ello en la burguesía agropecuaria, con la que dieron vida a la Acción Coordinadora de Instituciones Empresarias Libres (ACIEL). Sin embargo, es necesario distinguir la propuesta de ambos sectores: mientras el agro pretendía eliminar por completo las transferencias de renta hacia los sectores urbanos, los industriales de mayor tamaño, que a fines de la década de 1960 habían formado el Consejo Empresario Argentino (CEA), querían un ajuste parcial. Aunque coincidían con la burguesía agropecuaria en la necesidad de reducir los gastos estatales y los costos salariales, no comulgaban con su propuesta de eliminar todos los mecanismos proteccionistas. Es que estas capas de la burguesía industrial también necesitaban de la tutela y protección estatal para sobrevivir. Por eso abogaban por un proteccionismo selectivo, que soltara la mano a los pequeños capitales abriendo

¿Una estrategia económica alternativa entre los grandes industriales? / Gonzalo Sanz Cerbino y Nahuel Peloché

un proceso de concentración y centralización, sin afectar las ventajas que obtenía el gran capital.<sup>2</sup>

La disputa interindustrial inevitablemente se reflejaba en la UIA, donde convivían un puñado de grandes capitales, que hasta 1972 tuvieron la conducción de la entidad, con un mar de pequeñas industrias, que tenían más cosas en común con la CGE que con sus dirigentes. El apoyo de los grandes capitales al programa económico de Krieger Vasena y sus sucesores, que entre 1969 y 1972 recibió cuestionamientos crecientes, hizo mella en la dirección de la UIA, que sufrió un intenso desgaste. El fracaso político del gobierno dictatorial inevitablemente golpeó a las capas de la burguesía que mantuvieron su apoyo: la UIA y ACIEL. En paralelo, el programa rival, el reformismo mercado-internista que encontraba expresión en el peronismo, fue ganando terreno, horadando internamente a la UIA. La incapacidad del régimen para encauzar la situación abierta tras el Cordobazo fue colocando al nacionalismo peronista como la mejor alternativa para contener la creciente conflictividad social, lo que ubicaba a la CGE como un polo de atracción y reagrupamiento de la clase dominante. La crisis política fue aprovechada por los pequeños capitales nucleados en la CGE para promover un programa político asentado sobre la defensa del mercado interno, la protección generalizada que alcanzara a los capitales más débiles y la contención del proceso de concentración industrial. Estas posiciones eran un canto de sirena para buena parte de los capitales integrados a la UIA, que, amenazados por el proceso de concentración, ya no podían comulgar con las posiciones enarboladas por ACIEL, que proponía retomar la senda del Plan Krieger Vasena y profundizar el ajuste.<sup>3</sup>

<sup>2</sup> Los pocos trabajos que mencionan al CEA suelen coincidir en que se trató de un agrupamiento de la gran burguesía, de orientación liberal y partidario, al igual que las corporaciones rurales, del ajuste de los gastos del Estado y la reducción de la protección industrial. Sin embargo, estudios recientes muestran que la fracción de la burguesía que representaba el CEA (los grandes industriales), entre los que se contaban Techint, Acindar, Celulosa Argentina, Ducilo, Duperial, Loma Negra, el Grupo Soldati, las automotrices y las grandes constructoras orientadas a la obra pública, necesitaban (y demandaban) la protección estatal bajo diferentes formas: promoción industrial, aranceles preferenciales, contratos con el Estado, provisión de insumos a precios subsidiados por parte de empresas estatales, entre otros. Ver Castellani (2009) y Sanz Cerbino (2016a).

<sup>3</sup> Sobre la CGE y su influencia sobre el tercer gobierno peronista, ver Rougier y Brennan (2007); sobre la política económica peronista ver Rapoport (2000); sobre la crisis de la UIA en esta coyuntura, ver Schwar-

¿Una estrategia económica alternativa entre los grandes industriales? / Gonzalo Sanz Cerbino y Nahuel Peloche

Menos de un año después del Cordobazo, la dirección de la UIA comenzó a sentir los cimbronazos de la crisis. Entre 1970 y 1971, tres importantes cámaras se desafilieron de la entidad: la Asociación de Industriales de Córdoba (ADIC), la Unión Industrial de Santa Fe (UISF) y la Asociación de Industriales Metalúrgicos (ADIM). Aunque no todas terminaron integrándose a la CGE, cada una de estas rupturas expresaba diferencias con la orientación preponderante en la UIA que retomaban las propuestas mercado-internistas. Los industriales cordobeses se retiraron por diferencias respecto de las políticas de promoción. En 1969, la ADIC había elaborado un proyecto de ley de promoción industrial, que contemplaba medidas preferenciales para desarrollar el interior. El proyecto fue remitido a la dirección de la UIA, esperando que ésta lo haga propio. Pero hacia 1970, defraudados por el desinterés de la dirección, los industriales cordobeses decidieron retirarse de la UIA. Razones similares explicaban el alejamiento de la UISF: los santafesinos reprocharon a la dirección de la UIA el no defender adecuadamente a los pequeños y medianos capitales radicados en el interior del país. Los alejamientos no eran cosa menor: Santa Fe y Córdoba era los dos polos industriales más importantes fuera de Buenos Aires, y (junto con Mendoza) las plazas del interior donde la UIA tenía su principal representación. En el caso de ADIM, una importante cámara sectorial que nucleaba a los industriales metalúrgicos metropolitanos, las diferencias venían de arrastre. ADIM había formado parte de la CGE en los '50, y tras la caída del peronismo se afilió a la UIA. Sin embargo, siempre sostuvo allí posiciones de defensa de la industria nacional y fue una de las pocas que dentro de la UIA se opuso a la incorporación a ACIEL. Tras el Cordobazo las diferencias llevaron a una ruptura. Hacia comienzos de la década de los '70, los metalúrgicos de ADIM señalaban que la entidad nacional "ya no representaba a los industriales", ya que ni las cámaras sectoriales ni las industrias del interior tenían el lugar que les correspondía en los órganos directivos. En vísperas de las elecciones internas de 1971, ADIM se retiró de la UIA. Las desafilaciones no eran el único síntoma de crisis. Entre 1970 y 1973, salieron a la luz múltiples enfrentamientos internos dentro de la UIA. El principal motivo de disputa era la posición que debía asumir la UIA frente a la CGE. Es decir, frente al programa reformista y proteccionista que, impugnando la política económica dictatorial, ga-

---

zer (1991) y Acuña, Alberti y Golbert (1984). Una fuente que da cuenta del impacto del ascenso de la CGE sobre la UIA son las memorias de Julio Broner, presidente de la CGE entre 1973 y 1976, incluidas en Taraciuk Broner (2015).

¿Una estrategia económica alternativa entre los grandes industriales? / Gonzalo Sanz Cerbino y Nahuel Peloché

naba posiciones tanto entre los industriales como entre la clase obrera. Todo ello daba cuenta del surgimiento de una corriente de opinión al interior de la UIA contraria a la política sostenida por su dirección (Schvarzer, 1991; Acuña, Alberti y Golbert, 1984; *Primera Plana*, 24/8/1971; *Cronista Comercial*, 19/4/1973).

A las presiones internas se sumó, hacia 1972, el surgimiento de una nueva entidad que rivalizaba con la UIA y amenazaba con generar una rebelión interna que podía terminar en un desmembramiento. Nos referimos a la Comisión Coordinadora de Industriales del Interior (CCII), constituida en 1972. La flamante entidad reunía a federaciones industriales provinciales de origen diverso: algunas de ellas se habían escindido recientemente de la UIA, como ADIC o la UISF. Otras se encontraban dentro de la CGE, como la Federación Empresaria de Buenos Aires (FEBA) o la Federación Económica de Entre Ríos (FEER), aunque expresaron diferencias con la conducción de la Confederación. Por último, giraron en su órbita algunas federaciones provinciales, como la Unión Comercial e Industrial de Mendoza, la Unión Industrial del Chaco, la Unión Industrial de Tucumán, la Corporación Industrial Comercial Agropecuaria Regional de La Pampa, o la Cámara de Comercio e Industria de Santiago del Estero, que se encontraban afiliadas a la UIA. La confluencia de las federaciones provinciales fue soldándose en una serie de encuentros, como los realizados en Rosario (noviembre de 1971) y Mendoza (julio de 1972). Allí, los industriales del interior expresaron posiciones contrarias a la dirección de la UIA. Además de defender un proteccionismo industrial generalizado, que debía redoblar (especialmente en el interior), se expresaron en contra de ofrecer facilidades a la radicación de capitales extranjeros y fueron críticos de la política económica de la autodenominada Revolución Argentina (*El Litoral*, 10, 14 y 15/11/1971; 14/4/1972; *La Nación*, 14 y 15/11/1971; *Cronista Comercial*, 22/3 y 17/7/1972). La CCII expresaba el cuestionamiento creciente de los capitales más débiles frente a la dirección de la UIA, que seguía defendiendo una política de ajuste y contracción del mercado interno que los perjudicaba.

Frente a la amenaza de una rebelión interna, la dirección de la UIA ensayó diversas estrategias que apuntaban a contener el descontento. Una de ellas fue la reforma de los estatutos encarada en 1972, dando más espacio en la dirección a ciertas cámaras. Ello posibilitó el retorno de ADIM y permitió aplacar el descon-

¿Una estrategia económica alternativa entre los grandes industriales? / Gonzalo Sanz Cerbino y Nahuel Peloche

tento en las filiales provinciales. Sin embargo, las objeciones iban más allá de la “falta de representatividad”: lo que se cuestionaba era la fidelidad a una política económica perjudicial para los pequeños capitales. Para contener la sangría, la UIA dio un giro drástico en septiembre de 1972. Por aquellos días los círculos dirigentes discutían el programa económico que había dado a conocer la CGE, elaborado en conjunto con la CGT. Además de la generalización de la protección industrial, el documento proponía elevar los salarios como medida de emergencia para reactivar el mercado interno. Este punto fue cuestionado por los sectores de la burguesía partidarios del ajuste, nucleados en ACIEL. Sus dirigentes, entre los que se encontraba el presidente de la UIA, emitieron un documento en el que se objetaban los aumentos de salarios como medida de reactivación, ya que en la situación que enfrentaba la Argentina solo podrían ocasionar un rebrote inflacionario, llevando a la quiebra a cientos de industriales y elevando el desempleo. La dirección de la UIA seguía insistiendo con el ajuste, y ello no cayó bien en sus bases. Los cuestionamientos internos se multiplicaron, lo que obligó a la dirección de la Unión Industrial a desdecirse a los pocos días. En un nuevo pronunciamiento, ya sin sus pares de ACIEL, la UIA aceptó la necesidad de un “aumento razonable de salarios”, que permitiera recomponer el poder adquisitivo de los trabajadores. El hecho no fue anecdótico: menos de un mes después la UIA abandonaba ACIEL. La crisis interna había obligado a su dirección no sólo a rectificar su posición, sino también a romper sus alianzas y a trazar otras nuevas. Desde ese momento la UIA comenzó a acercarse al peronismo, que se aprestaba a alzarse con el gobierno en las elecciones de marzo de 1973. Ello implicaba también un acercamiento mayor a la CGE (Baudino, 2012; *Mercado*, 14/9/1972; *Cronista Comercial*, 16/9/1972; *La Opinión*, 15/9/1972).

El triunfo abrumador del peronismo en las elecciones, que achicó el margen para expresar disidencias, profundizó el giro reformista de la UIA. A lo largo de 1973, los dirigentes de la Unión Industrial expresaron abiertamente su apoyo a la política económica impulsada por Gelbard, que había asumido como ministro de Economía. Consecuentemente, se profundizó el acercamiento a la CGE. En febrero de 1974, la UIA y la Confederación de la Industria (CI), corporación de segundo grado que reunía a los industriales dentro de la CGE, emitieron una declaración conjunta anunciando su fusión. Mientras una comisión integrada por dirigentes de ambas entidades se abocaba a redactar los estatutos de la nueva corporación, los

¿Una estrategia económica alternativa entre los grandes industriales? / Gonzalo Sanz Cerbino y Nahuel Peloché

empresarios de ambos sectores comenzaron a compartir actividades oficiales. Finalmente, a fines de abril, tres dirigentes de la UIA (Martín Noel, Roberto Blanco y Víctor Pratt) fueron invitados a sumarse al Consejo Directivo de la CGE. Para ese momento, los dirigentes de ambas entidades ya actuaban como parte de una misma corporación, aunque faltaban algunos pasos formales para terminar de dar forma a la Confederación Industrial Argentina (CINA), entidad unificada que funcionaría bajo la órbita de la CGE. La fusión se alcanzó formalmente en agosto de 1974, cuando se constituyó la CINA y se eligió una Junta Directiva conformada por dirigentes de la UIA y de la CI. La fusión expresaba el punto más alto del respaldo de la burguesía industrial al gobierno peronista. No sólo de los capitales más débiles, que desde la CGE o la UIA habían propiciado el “cambio de rumbo”, sino también de los grandes capitales nucleados en el CEA, cuyos representantes fueron parte activa del proceso de unificación.

Las razones de esta unificación, impensada algunos años antes, son múltiples. En primer lugar, como vimos, la UIA fue arrastrada a posiciones reformistas por sectores internos a los que la política de ajuste y concentración industrial impulsada por Krieger Vasena había perjudicado. A su vez, desde 1969 se asistía a un proceso de radicalización social, en el que adquirirían un lugar preponderante los partidos de izquierda y las organizaciones armadas. El temor a una revolución social, que tenía bases ciertas, llevaba a muchos dirigentes empresarios antiperonistas a apoyar al peronismo como el “mal menor” en esta coyuntura. El retorno de Perón podía oficiar como dique de contención frente a la radicalización de las masas, lo que explicaría en parte la “conversión” de muchos empresarios en fervientes defensores del nuevo gobierno. A ello hay que sumar una coyuntura económica excepcionalmente favorable, por el aumento de los precios internacionales de los bienes primarios. El ingreso de una enorme masa de renta diferencial no sólo permitiría posponer el ajuste: de la mano de un gobierno “industrialista”, esa riqueza podía traducirse en políticas que favorecieran al conjunto de los industriales, independientemente de su tamaño. Todo ello llevó a la UIA a la fusión con la CGE, aunque poco tardaron en aflorar nuevamente las disidencias internas, esta vez dentro de la CINA (Schvarzer, 1991; Acuña, Alberti y Golbert, 1984; Taraciuk Broner, 20015).

¿Una estrategia económica alternativa entre los grandes industriales? / Gonzalo Sanz Cerbino y Nahuel Peloche

La fusión entre la UIA y la CGE, concretada en agosto de 1974, coincidió con un cambio en la coyuntura económica que terminó dando por tierra con el plan económico impulsado por Gelbard, que se vio obligado a renunciar. La crisis económica internacional golpeó al país. Primero con el aumento de los insumos importados (como el petróleo), luego con el derrumbe de los precios internacionales de granos y carnes. Reaparecía en el horizonte la crisis de balanza de pagos y la necesidad de un ajuste se puso nuevamente a la orden del día. En este contexto, la muerte de Perón no hizo más que profundizar la crisis del Pacto Social, desatando pujas internas en la alianza gobernante apenas contenidas por el líder. Sin el respaldo de Perón, Gelbard debió renunciar y la CGE perdió influencia. La facción de López Rega, apoyada por la burocracia sindical, ganó terreno e impuso al sucesor de Gelbard en la cartera económica, Gómez Morales, un peronista ortodoxo que intentó imponer un plan de ajuste gradual y negociado. Aun así, la CGE seguía siendo la corporación empresaria más importante y el sector que la dirigía, ligado con Gelbard y su política de concertación obrero-patronal, era visualizado por sus rivales (dentro y fuera de la Confederación) no solo como el responsable del descalabro económico, sino también como un factor de poder que influía sobre el gobierno y que mantenía su vigencia como posible recambio.

En este contexto, la crisis aceleraba el deterioro del gobierno y desataba internas que alcanzaban al núcleo de empresarios ligado con él. Los primeros síntomas de crisis en la flamante central industrial aparecieron en abril de 1975, cuando emergieron diferencias ante el proyecto oficial de crear un aporte empresario obligatorio destinado a financiar a la CGE y la CGT. Mientras que los sectores de la CINA provenientes de la CGE vieron con buenos ojos el proyecto, los dirigentes que provenían de la UIA se opusieron. Estos últimos terminaron objetivamente alineados con las corporaciones empresarias anti-reformistas, como las entidades del agro o la Cámara de la Construcción, que pusieron en pie un Comité de Acción Empresaria (CAE) para oponerse a la medida. La situación rozó el escándalo cuando dos integrantes del Consejo Directivo de la CGE, que había sido dirigentes de la UIA, debieron renunciar a sus cargos acusados de operar ante el gobierno en contra del aporte. Las aguas se aquietaron cuando el aporte obligatorio terminó “cajoneado”: el CAE se disolvió y los dirigentes de la UIA se reincorporaron a la CGE tras la me-

¿Una estrategia económica alternativa entre los grandes industriales? / Gonzalo Sanz Cerbino y Nahuel Peloché

diación de Gelbard. Sin embargo, el episodio era apenas una pequeña muestra de la crisis que estaba por venir (*Mercado*, 27/3/1975 y 24/4/1975).

La situación se precipitó a mediados de 1975, cuando asolado por la crisis, el gobierno debió dar un giro drástico en materia económica. Con la llegada de Celestino Rodrigo al Ministerio de Economía, el Ejecutivo intentó imponer el ajuste mediante una política de *shock*: se liberaron los precios y aumentaron las tarifas, mientras se intentaba limitar los aumentos salariales. En la burguesía industrial las medidas anunciadas dividieron aguas. Los dirigentes reformistas ligados con la CGE salieron a cuestionar los diagnósticos y las medidas de Rodrigo. El ministro, sin embargo, recibió el apoyo de los ex dirigentes de la UIA que actuaban en la CINA. Las diferencias nunca terminaron de saldarse porque Rodrigo duró menos de dos meses en el cargo: fue eyectado por la movilización de la clase obrera, motorizada por las corrientes de izquierda que actuaban en su seno (Restivo y Dellatorre, 2005; Löbbe, 2009; Baudino, 2012).

La salida de Rodrigo constituyó un punto de inflexión. No sólo había fracasado la solución a la crisis postulada por la mayoría de los empresarios (el ajuste), sino que el fracaso se debía a la movilización de los trabajadores. Desde este momento, el grueso de la burguesía comenzó a operar para derrocar al gobierno y disciplinar a la clase obrera para forzar el ajuste. La clase dominante ganó las calles, primero con los “paros agrarios” y luego con un *lockout* general, organizado por una entidad surgida en agosto de 1975: la Asamblea Permanente de Entidades Gremiales Empresarias (APEGE). En ella revistaban la burguesía rural y sus corporaciones, los grandes capitales industriales organizados en el CEA y algunas entidades que nucleaban a industriales de menor tamaño, que se habían mantenido al margen de la CINA (FEBA y ADIC, entre otras). APEGE fue la punta de lanza de una ofensiva de carácter golpista, y entre sus blancos no se encontraba solamente el gobierno peronista, sino también los empresarios que lo habían apoyado: la CGE (Sanz Cerbino, 2010 y 2016b).

Ante ello, se aceleró la crisis en la CGE. En vísperas del *lockout* convocado por APEGE, la CGE se vio sacudida por una ola de desafilaciones. A su vez, entre agosto de 1975 y marzo de 1976, la oposición interna dentro de la CINA se organizó. Los

¿Una estrategia económica alternativa entre los grandes industriales? / Gonzalo Sanz Cerbino y Nahuel Peloche

ex directivos de la UIA formalizaron sus planteos opositores en febrero de 1976, al publicar una solicitada en la que cuestionaba a la dirección reformista de la CGE, a quienes responsabilizaban por la crisis que afectaba al país. El grupo se autodenominó Movimiento Industrial Argentino (MIA), y comenzó a exigir elecciones internas en la CGE. Por aquella época también se constituyó el Movimiento de Empresarios del Interior (MEDI), que reunía a algunas federaciones provinciales que venían manifestando diferencias con la conducción de la CGE desde agosto de 1975. También surgió un tercer grupo que demandaba la renuncia de las autoridades de la CGE: el Movimiento de Unidad Industrial, constituido por algunas entidades industriales provinciales que habían participado de la CCII y luego de APEGE, pero que nunca integraron la CINA, como FEBA o ADIC. El golpe de estado de marzo de 1976, finalmente, desplazó a los empresarios reformistas. Sus principales dirigentes (Gelbard, Broner) debieron marchar al exilio, mientras que la CGE terminó disuelta. La UIA, cuya personería jurídica fue restituida, fue intervenida por las autoridades militares y comenzó un largo proceso de reorganización, en el que intervinieron los tres grupos formados en el ocaso de la CINA (Schvarzer, 1991; Sanz Cerbino, 2010 y 2016b). Como veremos, este complejo panorama organizativo no fue ajeno a las vicisitudes que explican el surgimiento de COPAL.

## Los orígenes de COPAL

COPAL es una corporación empresaria que nuclea a distintas cámaras y federaciones de la rama alimenticia. Su fundación se remonta al 25 de abril de 1975. Según el Acta Constitutiva, inicialmente integraban la Coordinadora unas 27 cámaras, que agrupaban a los productores de dulces y conservas, té y café, bebidas alcohólicas y sin alcohol, lácteos, aceites y golosinas (“Acta de constitución...”, 1975; “40 años de COPAL”, 2015). Entre las cámaras fundadoras, se destacaban las radicadas en el interior del país (14 cámaras), con una presencia fuerte de las provincias de Mendoza (4), Córdoba (3) y Santa Fe (2), y en menor medida de Río Negro (1), Entre Ríos (1) y San Luis (1). La mayoría de estas cámaras integraron la UIA y, luego de la fusión con la CGE, pasaron a formar parte de la CINA. Para la redacción de un primer reglamento interno provisorio, fueron designados cinco dirigentes: Henrique Jorge Alves de Lima, de la Federación Argentina del Café, Té y Especies (FACTE); Atilio E. Lamberti, de la Cámara Gremial de Fabricantes Refinadores de Aceites Vegetales (CGFRAV); Hugo Dell’Aringa, de la Cámara de Fabricantes de Ali-

¿Una estrategia económica alternativa entre los grandes industriales? / Gonzalo Sanz Cerbino y Nahuel Peloché

mentos Dietéticos y Afines (CFAD); Juan L. Fortabat, de la Asociación Fabricantes de Dulces, Conservas y Afines (AFDC); y Abel Morini, de la Cámara Argentina de Vegetales Industrializados (CAVI).

Entre los dirigentes de la Coordinadora se encontraban representantes de importantes capitales de la rama, que habían ocupado puestos de dirección en la UIA: Enrique Eskenazi, primer presidente de COPAL, representante de la CAVI y director de Bunge y Born (empresa miembro del CEA y de la dirección de la UIA); Martín Noel, de la empresa Noel y Cía., que además de integrar el CEA, se desempeñó como Vocal en la UIA entre 1966 y 1967, Secretario entre 1967 y 1974, y luego de la fusión, integró el Consejo Directivo de la CGE; y Federico Padilla, de la productora de bebidas alcohólicas Guillermo Padilla Ltda., que fue vocal de la UIA entre 1973 y 1974. Estos dirigentes se habían reunido, para la fundación de COPAL, con una segunda línea de directivos de la UIA, representantes de cámaras sectoriales o regionales, entre los que se destacaban los delegados de provincias como Santa Fe, Córdoba y Mendoza, que no casualmente habían tenido un rol protagónico en las disputas internas de la UIA de 1970-1973. Entre ellos, cabe mencionar a Hugo D'Alessandro, heredero de Arcor, la fábrica de dulces y golosinas cordobesa, representante de la AFDC; Simón Bestani, de la fábrica de conservas mendocina INCA, representante de la CAVI; Héctor Biolcati Magnasco, tambero y dueño de Luis Magnasco y Cía., procesadora láctea cordobesa, representante de la Asociación Provincial de la Industria Lechera de Córdoba; Iván Posse Molina, representante de la Federación Empresaria Hotelera Gastronómica; Pablo Dellepiane, presidente de la Cámara de Fabricantes de Refrescos y Afines, dueño de la fábrica de bebidas alcohólicas Dellepiane, de San Luis (Licores Tres Plumas y Piña Colada American Club); Henrique Jorge Alves de Lima y Hugo Dell'Aringa, representantes de la Cámara Argentina de Café; y los aceiteros Oscar Lanfranchi (también mendocino) y Atilio Lamberti.

## La agroindustria frente a la política económica peronista

La fundación de COPAL estuvo animada por una serie de descontentos que aquejaban al sector alimenticio, que no encontraban eco en las corporaciones empresarias existentes, aun cuando buena parte de sus integrantes habían formado parte de los cuerpos directivos de las entidades gremiales industriales. En el acta de fun-

¿Una estrategia económica alternativa entre los grandes industriales? / Gonzalo Sanz Cerbino y Nahuel Peloche

dación de la Coordinadora, se señalaba que debían resolverse problemas de fondo y coyunturales que afectaban a la agroindustria. Entre los primeros se citaba la “dispersión de esfuerzos a nivel empresarial” y la “descentralización administrativa a nivel gubernamental”, que generarían una “proliferación de instancias” e impedirían la planificación a largo y mediano plazos. Entre los segundos, destacaban la “obtención de una rentabilidad razonable que permita un ritmo ágil y sostenido de equipamiento fabril”, “una remuneración justa y equitativa a los trabajadores”, “que se estimule la libre circulación y comercialización de productos”, “normas bromatológicas de aplicación ágil que permitan la incorporación rápida de nuevos productos o técnicas”, y “estabilidad de la política para el sector, tanto a nivel de la producción para el mercado interno como para la exportación” (“Acta de constitución...”, 1975).

Desde 1973, las principales empresas de la rama alimenticia acumulaban reclamos y objeciones a la política económica del gobierno peronista. Uno de los reclamos centrales, en el que coincidían con capitales de otras ramas, era el control de precios, que vedaba la posibilidad de imponer aumentos que acompañaran la inflación. En su *Memoria y Balance* de 1973, Noel y Cía. remarcaba las “negativas consecuencias que emanan de las políticas de precios aplicadas”, que tenían un carácter “dirigista y coercitivo”:

“la dificultad de marcar stocks de productos elaborados de gran volumen y su elevado costo operacional; la imposibilidad de trasladar los incrementos en los valores de los insumos, principalmente los importados y los correspondientes a servicios públicos; la fijación de precios máximos a niveles que implican un quebranto directo [...]; la sensible demora en dictar normas que contemplen el caso de los artículos nuevos, de cosecha o estacionales; y las repetidas absorciones de salarios, han configurado una situación crítica y hartamente desalentadora.” (*BBCBA*, 15/3/1974).

45

También Molinos Río de la Plata, del grupo Bunge y Born, cuestionaba la política de precios de Gelbard, que reducía los márgenes de ganancia de la empresa:

“Las disposiciones gubernamentales referidas a la absorción por la Empresa de incrementos salariales y el congelamiento y fijación de precios máximos, con imposi-

¿Una estrategia económica alternativa entre los grandes industriales? / Gonzalo Sanz Cerbino y Nahuel Peloché

bilidad de trasladar a los costos los aumentos de impuestos y tarifas de servicios públicos, han determinado un marcado deterioro de los resultados [...]” (BBCBA, 11/7/1974).

La *Memoria y Balance* para 1974 de Luis Magnasco y Cía. Ltda., también objetaba la legislación existente en materia de control de precios, que habría impedido reflejar los aumentos de costos en el precio de sus productos con la rapidez necesaria, generando pérdidas (BBCBA, 25/7/1974).

Las críticas no cesaron aun cuando Gelbard flexibilizó el acuerdo de precios y salarios, autorizando aumentos de precios en casos particulares. La *Memoria y Balance* de Noel y Cía. para 1974 destaca que el tiempo transcurrido entre la solicitud de autorización para el aumento de precios y su resolución, generaba un problema: que entre un momento y otro, los costos seguían aumentando y cuando los aumentos finalmente se autorizaban, ya se encontraban desactualizados.

“Sin embargo, merece destacarse que [...] dado el tiempo transcurrido entre las presentaciones solicitando nuevos precios y la fecha de la correspondiente resolución, como ocurre en el caso de la línea de chocolates, los porcentajes finalmente autorizados, no responden a la estructura actual de costos de la empresa, dado que se fueron sucediendo entre tanto diversos aumentos de materias primas, envases, servicios, materiales varios, etc., a los que se agregarán los que resultarán en ‘casca-da’, por aplicación de la mencionada Resolución.” (BBCBA, 3/4/1975.)

A ello se agregaba un problema que afectaba específicamente a la agroindustria: que los bienes que producía, componían la “canasta familiar”. Por esa razón, el gobierno recelaba especialmente la autorización de aumentos en este rubro, buscando evitar su impacto negativo sobre el nivel de consumo de las masas. Así quedó reflejado en la *Memoria* de Noel y Cía. de 1974:

“Al conocerse los resultados del tercer trimestre, se volvió a solicitar con fecha 4 de julio la pertinente autorización para aumentar los precios en la medida del quebranto registrado, o sea el 7,68%. Este expediente [no fue atendido] por la autoridad de aplicación, pese a las reiteradas gestiones y reclamos efectuados. Esta

¿Una estrategia económica alternativa entre los grandes industriales? / Gonzalo Sanz Cerbino y Nahuel Peloche

situación subsistió hasta el cierre del presente ejercicio, ya que, recién el 23 de septiembre, la Secretaría de Comercio [...] autorizó a la empresa un aumento general de los precios de sus artículos, con excepción de aquellos incluidos en la ‘canasta familiar’” (ibíd.)

En agosto de 1975, uno de los voceros de COPAL, Iván Posse Molina, insistió en el asunto, destacando que la política económica vigente resultaba particularmente perjudicial para las alimenticias. En un discurso pronunciado en una cena organizada por la Cámara Argentina de Anunciantes, ante un auditorio de 300 industriales en el que compartió tribuna con lo más granado de la dirigencia empresaria opositora, expuso los problemas de la rama. Allí señaló que la industria de la alimentación se veía particularmente perjudicada ya que el establecimiento de “precios máximos” afectaba especialmente a “una selección de productos aglutinados bajo la ilusoria denominación de canasta familiar” (*Mercado*, 28/8/1975). Esta situación pondría a la industria alimenticia como “principal víctima” de una política que no servía al consumidor ya que llevaba al desabastecimiento, y menos a los empresarios, que terminaban incurriendo en pérdidas. Esa política,

“es pues dualmente injusta. En primer lugar porque hace recaer en un solo sector industrial el costo de esta ilusoria experiencia, no permitiendo la rentabilidad y reinversión que requiere vitalmente toda actividad elaboradora. No se puede invertir lo que no se tiene, ni distribuir lo que no se gana. Por último, se desalienta la producción y se produce el desabastecimiento en plaza con el consiguiente perjuicio al consumidor.” (Ibíd.)

Para dejar claro el asunto insistió en señalar que la política económica peronista no perjudicaba a todos los industriales de la misma manera: aceptando que bajo circunstancias excepcionales resultarían admisibles los controles de precios, reclamó que si así fuera, ello debía comprender “a todos por igual”. La “discriminación” sufrida por la agroindustria no se reducía solo a la forma en que se aplicaban los controles de precios, sino también a la política de subsidios y promoción industrial, que aunque generaban un costo fiscal que todos pagaban, no beneficiaría a las alimenticias, que se encontraban excluidas. Por eso, señalaba: “nos oponemos a precios disminuidos en base a subsidios o asistencias financieras que distorsio-

¿Una estrategia económica alternativa entre los grandes industriales? / Gonzalo Sanz Cerbino y Nahuel Peloche

nan el costo auténtico del producto, desvirtuando la realidad del mercado y agravando el erario fiscal.” Sin embargo, su prédica no cuestionaba cualquier tipo de medida de protección o aliento a la industria. Más bien, parecía orientarse hacia una política proteccionista que no discriminara entre ramas o sectores, excluyendo de los beneficios al sector agroindustrial. Por eso exigía un mayor aliento a las exportaciones agroindustriales, similares al que existía en otras ramas:

“Las exportaciones de alimentos elaborados deberían contar con medidas de aliento más efectivas y estables, con la fijación de una paridad de base más adecuada, reembolsos significativos y de cobranza automática, compensación por fletes que nos coloquen ventajosamente frente a nuestros competidores y en general la reimplantación de los beneficios fiscales vencidos.” (Ibíd.)

No era el único reclamo del vocero de COPAL frente al gobierno nacional. Coincidiendo con los sectores empresarios que comenzaban a alentar el golpe de estado, Posse Molina cuestionó el ausentismo y la indisciplina laboral, que repercutían negativamente sobre la productividad:

“Nuestra actividad fabril también acusa una merma de productividad, basada en inusuales índices de ausentismo, que oscila entre el 20 y el 30 por ciento. Ello ha provocado una falta de fluidez en la entrega de productos terminados, distorsionando el mercado consumidor y afectando la normal comercialización.” (Ibíd.)

Al reproducir una demanda que se generalizó en los reclamos empresarios tras el fracaso del Rodrigazo (ver Sanz Cerbino, 2010), exigió un “aumento de la productividad del trabajo y el capital”.

48

Estos mismos reclamos fueron reiterados por otras vías. La *Memoria y Balance* de 1974 de la empresa Guillermo Padilla Ltda. acusaba recibo del desabastecimiento, cuya raíz se encontraría en la férrea política de control de precios: “la insuficiencia o la falta de materias primas y materiales influyeron desfavorablemente sobre la producción de los últimos tres meses, afectando por consiguiente los planes de comercialización proyectados para ese período” (BBCBA, 10/12/1974). La denuncia aparecía nuevamente en el balance para 1975 de Noel y Cía., que agregaba

¿Una estrategia económica alternativa entre los grandes industriales? / Gonzalo Sanz Cerbino y Nahuel Peloche

como elemento explicativo de la caída de la producción la resistencia de los trabajadores a incrementar la intensidad del trabajo. La empresa también exigía medidas que permitieran mejorar la competitividad exportadora, que iban desde una devaluación (“tipos de cambio realistas”), hasta una mejora en los niveles de reintegro y reembolso:

“Cabe dejar constancia que las posibilidades reales de la empresa para incrementar sus programas de exportación y mejorar así su participación en los mercados del exterior, se vieron seriamente obstaculizados por la carencia de tipos de cambio realistas y la falta de políticas de fondo adecuadas, para neutralizar los incesantes aumentos de los costos internos, mediante el otorgamiento en tiempo oportuno de niveles de reembolsos y reintegros razonables” (*BBCBA*, 2/6/1976).

Durante la Segunda Feria Internacional de la Alimentación, organizada por las cámaras del sector en mayo de 1975, algunos directivos de empresas del ramo aprovecharon para advertir sobre las dificultades existentes para mantener el ritmo de crecimiento, innovación y exportación. Además de los controles de precios y el desabastecimiento, denunciaban las dificultades para importar las materias primas que necesitaba la rama. Jorge McIntyre y Adriano Paoloni, directivos de la firma Noel y Cía., sostuvieron que “la crisis que vive el sector no puede ser trasladada al costo final del producto, especialmente debido a la resolución 1.987, de febrero pasado, que congeló los precios”. También señalaron que “hay síntomas de desabastecimiento de materias primas, en especial del azúcar”. Y agregaron:

“Si el gobierno no adopta muy pronto medidas radicales en la cuestión divisas, el sector se enfrentará a una nueva y más peligrosa crisis, ya que como es sabido en él se trabaja con casi un 50% de producto importado [...] Esas medidas deben estar orientadas a nivelar la balanza de pagos y a establecer valores para el dólar de exportación que realmente signifiquen un estímulo para el exportador” (*Cronista Comercial*, 23/5/75).

Estas manifestaciones fueron ratificadas por el gerente de la Asociación Fabricantes de Dulces, Conservas y Afines, el coronel (RE) Carlos Alberto Ceretti, quien destacó que “la falta de importación de productos puede conducir a muchas em-

¿Una estrategia económica alternativa entre los grandes industriales? / Gonzalo Sanz Cerbino y Nahuel Peloché

presas a una situación de absoluta falta de stocks y paro, en especial si no entran materias primas como el cacao y manteca de cacao” (ibíd.)

Como se observa, la agroindustria venía denunciando desde 1973 los perjuicios causados por la política económica aplicada por el gobierno peronista. Muchos de ellos eran compartidos por otras ramas industriales, y fueron objeto de reclamos por parte de la dirigencia corporativa. Sin embargo, algunas medidas afectaban más a la agroindustria que al resto de los sectores. La política de control de precios se tornaba más dura frente a los productos que componían la “canasta básica”, que eran aquellos que producían quienes en abril de 1975 dieron vida a COPAL. Las alimenticias, a su vez, se beneficiaban menos que otras ramas de la política de promoción industrial impulsada por el peronismo. La agroindustria, que por su ligazón con el sector primario gozaba de una competitividad de la que carecían otras ramas industriales, no recibía la misma magnitud de subsidios, beneficios financieros, reembolsos y reintegros que sus pares. Lógicamente, los sectores agroindustriales no podían compartir el rumbo que los dirigentes industriales imprimían a las corporaciones nacionales de las que participaban. Mientras la UIA hacía público su apoyo (no exento de críticas) al gobierno peronista, y avanzaba en la fusión con la CGE, las industrias alimenticias marchaban en otro sentido. Eso explica por qué, a comienzos de 1975, decidieron avanzar en la conformación de una entidad que representara mejor sus reclamos y demandas. Una entidad que, como veremos, se fue alineando desde sus orígenes en la oposición al gobierno nacional y que terminó, como muchos otros empresarios, alentando el golpe de estado en marzo de 1976.

### La confluencia golpista

50

La constitución de COPAL coincidió temporalmente con el primer incidente serio en la CINA, entre los ex dirigentes de la UIA y la conducción de la CGE. No es casual que uno de los protagonistas del incidente, Martín Noel, se encontrara entre los fundadores de la Coordinadora. En marzo de 1975, en el marco de una serie de rondas de discusión de precios y salarios realizadas con el objetivo de relanzar el Pacto Social, la CGE y la CGT acordaron establecer un “aporte empresario obligatorio” del 1,5 por mil sobre la masa salarial, destinado a financiar a ambas entida-

¿Una estrategia económica alternativa entre los grandes industriales? / Gonzalo Sanz Cerbino y Nahuel Peloche

des. La medida, como señalamos, fue rechazada por casi todas las cámaras empresarias no enroladas en la CGE. En medio de las discusiones sobre la cuestionada medida, dos integrantes de la Comisión Directiva de la CGE que provenían de la UIA, Roberto Blanco y Martín Noel, asistieron a una reunión con el ministro del Interior en la que cuestionaron el aporte. Aunque luego aclararon que concurrieron a la reunión en representación de la CINA y no de la CGE, la situación generó suspicacias y ambos dirigentes terminaron renunciando a la Comisión Directiva de la CGE. Durante todo el mes de abril proliferaron los rumores que vaticinaban una ruptura de la “unidad empresaria” entre la CGE y la UIA. Recién cuando el “aporte empresario” fue descartado, los rumores comenzaron a disiparse. Sin embargo, Gelbard en persona debió reunirse con los ex dirigentes de la UIA para recomponer relaciones. Finalmente estos aceptaron retirar sus denuncias, pero pidieron a cambio una mayor representación de su sector dentro de la CGE (*Mercado*, 27/3 y 24/4/1975).

Lo que este incidente pone de manifiesto es que, desde su misma constitución, la COPAL se alineó en la oposición a la “política concertada” promovida por el peronismo y la dirigencia de la CGE. No es casual que su nacimiento se produzca en medio del primer cruce importante dentro de la central industrial unificada, que enfrentó a los promotores de esa política y sus detractores, entre ellos a Martín Noel, miembro fundador de COPAL. En cierto sentido, la Coordinadora es una primera ruptura de un sector de la burguesía industrial con la política de concertación obrero-patronal promovida por Gelbard y la CGE, que más allá de su pérdida de influencia tras el recambio ministerial de fines de 1974, mantenía su impronta como factor de peso en la disputa política nacional. Esa fractura, que comenzó por la agroindustria, se iría profundizando a medida que avanzara la crisis económica y política.

El clima político dentro de la clase dominante cambió definitivamente tras la asunción de Celestino Rodrigo. El giro en materia económica orquestado por el gobierno reavivó las internas en el frente industrial: mientras el sector comandado por el ex ministro Gelbard y el presidente de la CGE Julio Broner cuestionaba el ajuste impulsado por Rodrigo, los miembros de la CINA provenientes de la UIA lo apoyaban. En una conferencia de prensa, Broner declaró que la situación econó-

¿Una estrategia económica alternativa entre los grandes industriales? / Gonzalo Sanz Cerbino y Nahuel Peloche

mica heredada por Rodrigo no tenía la gravedad que el ministro le adjudicaba. La situación no sería más dramática que la que había en 1973, y la “exageración” de la crisis tenía por objetivo justificar el programa económico “antipopular” que se quería poner en marcha. Estas declaraciones generaron un fuerte rechazo entre los viejos dirigentes de la UIA que se habían sumado a la CINA, que no escatimaban adjetivos para describir el “caos” económico, justificando de esa manera el ajuste. Como se puede apreciar en la *Memoria y Balance* de Noel y Cía., los miembros de COPAL compartieron el diagnóstico de Rodrigo y los grandes industriales:

“[...] en junio de 1975, la agobiante realidad nacional se pone de manifiesto a través de un informe objetivo y exhaustivo dado a conocer por el propio ministro de Economía de la Nación. Se inician simultáneamente una serie de acciones destinadas a remediar los efectos de una política excesivamente intervencionista e inelástica, totalmente contraria a los intereses nacionales y a la coyuntura internacional. Tan sanos propósitos no pudieron, sin embargo, concretarse más que parcialmente, ya que se vieron prontamente anulados por inusitadas y desproporcionadas mejoras salariales emanadas de las Convenciones Colectivas [...] Estas dieron por tierra con todos los planes de saneamiento económico trazados.” (*BBCBA*, 2/6/1976).

Como se ve, no solo acordaron con el diagnóstico “objetivo y exhaustivo” de Rodrigo, sino también con el plan implementado. Es más, como el resto de los opositores a la política promovida por la CGE, manifestaron su desilusión cuando el plan debió abortarse por la reacción obrera.

Aunque la disputa entre los ex dirigentes de la UIA y la conducción nacional de la CGE se procesó puertas adentro, la situación había llegado a un punto de no retorno tras el Rodrigazo. Los dirigentes de la gran burguesía industrial comenzaron a operar, tanto dentro como fuera de la CINA, para desplazar a los promotores de la política concertada, que a su juicio era la causa de la crisis “terminal” a la que había llegado la economía argentina. Además de horadar desde dentro las posiciones de la dirigencia reformista en la CGE y la CINA, los viejos dirigentes de la UIA, como señalamos, operaron desde afuera a través del CEA y APEGE. Estos nucleamientos, desde el fracaso del plan de ajuste de Rodrigo, comenzaron a alentar la salida golpista.

¿Una estrategia económica alternativa entre los grandes industriales? / Gonzalo Sanz Cerbino y Nahuel Peloche

APEGE se constituyó en agosto de 1975 y fue integrada, en un primer momento, por dirigentes de la burguesía agropecuaria (CRA y SRA), de la Cámara de Comercio, la Cámara de la Construcción y el CEA, junto a industriales y comerciantes medianos alejados de la CGE. Entre agosto y diciembre de 1975 APEGE fue incorporando corporaciones empresarias. Entre ellas COPAL, que hacia diciembre de 1975 se sumó a la coalición antirreformista. Desde su constitución, APEGE se ocupó de divulgar una caracterización apocalíptica de la situación imperante. La Argentina se encontraría ante una crisis que iba mucho más allá de lo económico, que la ponía al borde de su disolución. Dirigieron sus cañones contra el gobierno nacional y los dirigentes empresarios que impulsaron la política económica “populista”, la CGE. A su juicio, eran los responsables de que la situación llegara a ese punto. A su vez, insistieron en que, para resolver la crisis resultaba imperioso disciplinar a los sectores obreros, erradicando a la “guerrilla fabril” de las plantas. Una y otra vez señalaron que era necesario “restablecer el orden”, un eufemismo que apenas disimulaba su apuesta al golpe de estado. Esta caracterización se repitió en actos, asambleas y declaraciones públicas. Pero no sólo recurrieron a las palabras. La burguesía golpista recurrió a medidas de acción directa para desestabilizar al gobierno, como los “paros agrarios” impulsados por la burguesía rural, o el *lockout* convocado por APEGE en febrero de 1976 (Sanz Cerbino, 2010 y 2016b). En esta última acción, la intervención de COPAL no pasó desapercibida: además de adherir a la medida, organizó ese mismo día una misa para rendir homenaje a los “empresarios abatidos por la violencia” (*La Nación*, 16/2/1976). De esta manera, contribuían a reforzar el clima golpista, justificando la intervención de las Fuerzas Armadas como medio para suprimir a la “subversión”.

Los miembros de COPAL también intervinieron activamente en la crisis de la CGE, que comenzó a desmembrarse al calor de la ofensiva golpista. Dos de sus integrantes, Martín Noel y Federico Padilla, estuvieron entre los firmantes de la solicitada publicada a fines de febrero de 1976 por los ex dirigentes de la UIA que luego conformarían el MIA. Allí cuestionaron la actuación de la dirección nacional de la CGE, “totalmente alejada del real sentir de las bases empresarias y discordante con el pensamiento de confederaciones específicas y federaciones y confederaciones regionales.” Frente al “fracaso de las actuales autoridades de la CGE”, solicitaban a las autoridades de la CINA el llamado a una Asamblea General extraordinaria, a fin

¿Una estrategia económica alternativa entre los grandes industriales? / Gonzalo Sanz Cerbino y Nahuel Peloche

de fijar una “posición adversa a la actual conducción de la CGE” (*Mercado*, 26/2/1976). COPAL asumía, de esta manera, un rol protagónico en la ofensiva final contra el gobierno peronista y contra el sector de la burguesía industrial que acompañó el proyecto. Se organizaban, a su vez, para disputar la conducción de la central empresaria tras el golpe de estado.

## Reflexiones finales

Como hemos visto, en sus orígenes COPAL reunió a un conjunto de empresarios descontentos con la política económica del tercer gobierno peronista. Desde 1973 venían denunciando la discriminación sufrida por una política de control de precios que se hacía más dura para los alimentos que integraban la “canasta básica”, y por políticas de promoción industrial de las que no se beneficiaban tanto como otras ramas. Esto llevó a una ruptura temprana de estos empresarios con el reformismo peronista. A contramano de la dirigencia de la UIA, que respaldó la política económica de Gelbard y avanzó en la fusión con la CI, quienes fundaron COPAL alzaron su voz. La fundación de COPAL aparece como un primer hito en la estructuración de una oposición industrial al peronismo, marcando la senda por la que transitarían los empresarios en la segunda mitad de 1975. Esta oposición temprana coincidió con la activación de la burguesía agropecuaria, que en marzo de 1975 había lanzado el primero de los cinco “paros agrarios” que durante ese año se realizaron en oposición a la política oficial. Así, la burguesía agropecuaria y la agroindustrial iniciaron un camino al que se irían plegando, tras el fracaso del Rodrigazo, el resto de las fracciones de la clase dominante. Se constituyeron en vanguardia, al ser de los primeros en comenzar a transitar el camino que conducía al golpe de estado perpetrado en marzo de 1976.

54

De esta manera, ya en sus orígenes, las alimenticias que dieron vida a COPAL se diferenciaron de la gran burguesía industrial predominante en el CEA. Su ruptura temprana con la política concertada peronista, meses antes del Rodrigazo y de la conformación de APEGE, es síntoma de que estas capas de la burguesía industrial eran portadoras de una estrategia diferente a la del resto de la gran burguesía industrial. Las grandes empresas que dominaban las ramas productoras de insumos intermedios (siderúrgica, química, papelera, cementera) y la construcción, que con-

¿Una estrategia económica alternativa entre los grandes industriales? / Gonzalo Sanz Cerbino y Nahuel Peloche

ducían el CEA, eran capitales que demandaban la protección y tutela estatal. Una protección selectiva, en la que el ajuste se descargue sobre la industria más débil, pero que deje incólumes los nichos que garantizaban la supervivencia del gran capital. Por ello, se los denominó popularmente “patria contratista”. La estrategia de estos capitales tiene un terreno para la confluencia con la de los industriales más débiles, en tanto se benefician de la generalización de las políticas proteccionistas. Pueden comulgar con ellos mientras no avenga la crisis económica que fuerce un ajuste. Es lo que sucedió entre 1972 y 1974, cuyo cenit se alcanzó con la constitución de la CINA a fines de 1974. Sin embargo, la agroindustria no se beneficia de igual forma de estas políticas. En tanto su competitividad, heredada de la del agro pampeano, resulta superior a la del resto de los industriales, no necesita de políticas proteccionistas. No sólo no las necesita, tampoco se las conceden (por lo menos en la misma magnitud que a otros sectores industriales). A su vez, por producir bienes que componen la canasta familiar, se ven particularmente perjudicados con la aplicación de políticas antiinflacionarias. Por esta razón se opusieron tempranamente a la política económica peronista: a diferencia del resto de los grandes industriales, no recibieron ventajas, mientras que las desventajas los afectaron en mayor medida que al resto. He allí las bases de una estrategia económica diferenciada, que en la coyuntura no llegó a desplegarse por la *debacle* del gobierno peronista, que puso al conjunto de la burguesía en la senda golpista, en la que COPAL terminó confluyendo. Esa estrategia se expresó abiertamente en las disputas internas por la conducción de la UIA en 2017: mientras COPAL promovía una política aperturista que permitiera ampliar sus exportaciones a China, la “patria contratista”, encabezada por Techint, defendía el mantenimiento de un proteccionismo selectivo y la articulación con el Estado que le aseguraba su dominio del mercado interno.

## Bibliografía

- Acuña, C., Giorgio A. y Golbert, L. (1984). Intereses industriales y gobernabilidad democrática en la Argentina. *Boletín Informativo Techint* 235.
- Baudino, V. (2012). *La estrategia de la Unión Industrial Argentina 1966-1976*, Tesis de Doctorado en Historia, FFyL-UBA.

¿Una estrategia económica alternativa entre los grandes industriales? / Gonzalo Sanz Cerbino y Nahuel Peloché

- Castellani, A. (2009). *Estado, empresas y empresarios. La construcción de ámbitos privilegiados de acumulación entre 1966 y 1989*. Buenos Aires, Argentina: Prometeo.
- Coviello, R. (2014). El posicionamiento de la Unión Industrial Argentina durante el conflicto de 2008. *Realidad Económica 282*. C.A.B.A. Argentina: IADE.
- Dossi, M. V. (2012). La Unión Industrial Argentina: su organización y vinculaciones con el mundo de las corporaciones empresarias. Documentos de Investigación Social, N° 19, IDAES-UNSAM.
- Gaggero, A. y A. Wainer (2004). Burguesía Nacional. Crisis de la Convertibilidad: el rol de la UIA y su estrategia para el (tipo) de cambio. *Realidad Económica 204*. C.A.B.A. Argentina: IADE.
- Löbbeck, H. (2009). *La guerrilla fabril. Clase obrera e izquierda en la Coordinadora de Zona Norte del Gran Buenos Aires (1975-1976)*. Buenos Aires: Ediciones ryr.
- O'Donnell, G. (2009). *El Estado burocrático autoritario*. Buenos Aires: Prometeo.
- Rapoport, M. (2000). *Historia económica, política y social de la Argentina*. Buenos Aires: Ediciones Macchi.
- Restivo, N. y R. Dellatorre (2005). *El Rodrigazo, 30 años después. Un ajuste que cambió al país*. Buenos Aires: Capital Intelectual.
- Rougier, M. y J. Brennan (2013). *Perón y la burguesía nacional. El proyecto de un capitalismo nacional y sus límites*. Buenos Aires: Lenguaje claro editora.
- Sanz Cerbino, G. (2010). El huevo de la serpiente. La Asamblea Permanente de Entidades Gremiales Empresarias y el golpe de Estado de 1976. *Realidad Económica 251*. C.A.B.A. Argentina: IADE.
- 56 ————— (2016a). La lógica del enemigo. Los Programas de la burguesía argentina y sus límites, 1955-1976. *Razón y Revolución*, N° 29.
- (2016b). La participación empresarial en la conspiración golpista en Argentina (1975-1976). *Dados*, Vol. 59.
- Sartelli, E. (2007). *La plaza es nuestra. El Argentinazo a la luz de la lucha de la clase obrera en la Argentina del siglo XX*. Buenos Aires: Ediciones ryr.

¿Una estrategia económica alternativa entre los grandes industriales? / Gonzalo Sanz Cerbino y Nahuel Peloche

Schvarzer, J. (1991). *Empresarios del pasado. La Unión Industrial Argentina*. Buenos Aires, Argentina: CISEA-Imago Mundi.

Taraciuk Broner, T. (2015). *Julio Broner: argentino por opción*. Buenos Aires: Edición del autor.

## Fuentes

*El Cronista*, fechas varias.

*Clarín*, fechas varias.

*La Nación*, fechas varias.

*Página 12*, fechas varias.

*Cronista Comercial*, fechas varias.

*El Litoral*, fechas varias.

*La Opinión*, fechas varias.

*Primera Plana*, fechas varias.

*Mercado*, fechas varias.

*Boletín de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires (BBCBA)*, fechas varias.

“Acta de constitución de la Coordinadora de Industrias de Productos Alimenticios, Bebidas y Afines”. Recuperado de [http://copal.org.ar/wp-content/uploads/2015/06/acta\\_constitutiva\\_copal\\_1975.pdf](http://copal.org.ar/wp-content/uploads/2015/06/acta_constitutiva_copal_1975.pdf).

“40 años de COPAL”. Recuperado de <http://copal.org.ar/40-anos-de-copal/>.