



Nro. 34
ENERO - JUNIO
2026

e-ISSN 2451-5965

Recibido: 11/03/2025

Aceptado: 03/12/2025

Pp.1 - 26

 doi.org/10.48162/rev.48.112

Capitalistas industriales en Argentina y México. Crisis económicas y acciones políticas en los 70¹

**Industrial Capitalists in Argentina and Mexico.
Economic Crisis and Political Actions in the 70s**

**Capitalistas industriais na Argentina e no México.
Crise econômica e ações políticas na década de 70**

¹ El artículo es producto de la labor como Investigadora adjunta de IDIHCS/CONICET

 **Verónica Gabriela Baudino**

Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET)
Instituto de Investigaciones en Humanidades y Ciencias Sociales
Universidad Nacional de La Plata
Argentina
veronicabaudino@yahoo.com.ar

Resumen

Este trabajo se propone responder cómo se comportaron políticamente las entidades industriales en Argentina y México ante las expresiones nacionales de la crisis internacional de los años 70 y la nueva configuración mundial. Se realiza un estudio comparativo novedoso, que reconstruye las similitudes y diferencias de la acción política de la Confederación General Económica, la Unión Industrial Argentina y la CONCAMIN frente a las oscilaciones del ciclo económico y sus correlatos políticos. A partir del análisis de fuentes cualitativas, cuantitativas y de bibliografía especializada se concluye que las entidades sostuvieron demandas de protección del mercado interno y transferencias estatales, y no de liberalización del mercado, acordes a las necesidades de los capitales industriales débiles a escala internacional que representaban.

Palabras clave: *capitalistas, política, Latinoamérica*

Abstract

This work aims to respond to how industrial entities in Argentina and Mexico behaved politically in the face of the national expressions of the international crisis of the 70s and the new world configuration. A novel comparative study is carried out, which reconstructs the similarities and differences of the political action of the General Economic Confederation, the Argentine Industrial Union and CONCAMIN in the face of the oscillations of the economic cycle and its political correlates. From the analysis of qualitative and quantitative sources and specialized bibliography, it is concluded that the entities supported demands for protection of the internal market and state transfers, and not for market liberalization, in accordance with the needs of the weak industrial capitals on an international scale that they represented.

Key words: *capitalists, politics, Latin America*

Resumo

Este trabalho visa responder como as entidades industriais da Argentina e do México se comportaram politicamente diante das expressões nacionais da crise internacional dos anos 70 e da nova configuração mundial. É realizado um novo estudo comparativo que reconstrói as semelhanças e diferenças da ação política da Confederação Geral Econômica, da União Industrial Argentina e da CONCAMIN diante das oscilações do ciclo econômico e seus correlatos políticos. Da análise de fontes qualitativas e quantitativas e de bibliografia especializada, conclui-se que as entidades apoiaram reivindicações de

proteção do mercado interno e de transferências estatais, e não de liberalização dos mercados, de acordo com as necessidades dos capitais industriais fracos à escala internacional que representavam.

Palavras-chave: *capitalistas, política, América Latina*

1. Introducción

La implementación de nuevas formas organizativas de la producción basadas en la robotización de la línea de montaje revolucionó las condiciones de acumulación de capital a fines de la década de 1960. El capital relocalizó la producción en espacios nacionales de acuerdo con las cualidades de su clase obrera, buscando abaratar la fuerza de trabajo. Se abrió paso una nueva división internacional del trabajo caracterizada por una creciente fragmentación internacional de la clase obrera entre aquella porción requerida para realizar trabajos complejos y aquella otra destinada a procesos de trabajo cada vez más simplificados. Al mismo tiempo, se consolidaron territorios cuya particularidad es contener la parte de la clase obrera sobrante para las necesidades de valorización del capital.

Este proceso puso en marcha una capacidad productiva multiplicada de bienes que se tradujo en un aumento de la demanda y del precio de materias primas que impactó en las economías latinoamericanas, históricamente proveedoras de esas mercancías.

Esta crisis, a diferencia de otras anteriores, tomó la forma de una fuerte expansión del capital ficticio para intentar suplir la brecha abierta entre el producto material acrecentado y la capacidad de consumo. Los países latinoamericanos vieron incrementada su capacidad de endeudamiento como forma de compensar los efectos de la crisis, lo cual se tradujo en la suba espectacular de sus deudas externas y su consecuente imposibilidad de pago.

En este momento del capitalismo mundial, Argentina gozó de la bonanza producto de la suba de los precios de las mercancías agropecuarias y a raíz de su descenso fue arrastrada a una profunda crisis económica y política que culminó con la sangrienta dictadura militar iniciada en 1976, y el viraje de la política económica. No obstante, la apropiación de renta de la tierra continuó siendo la base de su acumulación de capital, a la que se sumó el abaratamiento de la fuerza de trabajo (Iñigo Carrera, 2007). México, por su parte, pudo sostener el régimen priista y profundizar la sustitución de importaciones debido al descubrimiento de reservas petroleras en medio del alza de precios, además de contraer ingentes sumas de deuda externa. La crisis de la deuda de 1982 abrió el camino para convertir a México en una fuente de fuerza de trabajo barata y dócil, empleada en la incipiente industria maquiladora (Valle Baeza y Martínez González, 2011).

En este trabajo proponemos realizar un análisis de mediano plazo acerca de cómo se comportaron los capitalistas industriales en Argentina y México ante la crisis internacional y la nueva configuración mundial. Nos interesa comparar el caso argentino con el mexicano porque, pese a la apariencia de insalvables diferencias derivadas centralmente de sus ubicaciones respecto de la principal potencia económica (EE. UU.), muestran similitudes pocas veces puestas de relieve. A pesar de los grandes contrastes en el tamaño de su población y de sus características², para 1950 el Producto Bruto Nacional era muy similar: 14 781 millones de dólares en México y 15 509 millones de dólares en Argentina (Bustelo, 1992). En ambos países se ha expandido una industria por la vía de políticas proteccionistas sostenidas en la apropiación y transferencia de renta de la tierra (agraria y petrolera). Por ende, las fluctuaciones en los precios internacionales de las materias primas como consecuencia de las necesidades del mercado mundial tienen un correlato casi inmediato en la acumulación de capital hacia el interior de esos espacios nacionales.

En Argentina y México se aplicaron distintas políticas económicas, expansivas y contraccionistas, conformes a las necesidades del capital en cada momento del ciclo económico nacional y mundial. Frente a esta situación planteamos como problemas centrales para el presente trabajo: ¿cómo intervinieron los capitalistas industriales en ambos países?, ¿acompañaron la adopción de ideas y medidas liberales y concentradoras o continuaron con demandas acordes para cubrir sus necesidades de protección y transferencias estatales?

2. Estado del arte y aspectos teórico-metodológicos

La pregunta acerca de las cualidades y acción del empresariado argentino y sus pares latinoamericanos ante diferentes contextos históricos ha dado lugar a una notable producción (Ramírez, 2007; Salvaj y Lluch, 2012; Schneider y Maxfield, 2018; Thorp, 1998; Corrales, 1999; Serna y Bottinelli, 2018; Block y Evans, 2007; Nercesian, 2023). Aunque muchos de ellos son ineludibles por su influencia y alcance, no ahondan en el análisis que nos interroga. Encontramos también importantes estudios que comparan el caso mexicano con otras experiencias nacionales (Alba Vega, 2004), que tomaremos como referencia metodológica.

Nuestro objeto de análisis serán las corporaciones empresariales más representativas de los capitales industriales y con mayor interlocución con los gobiernos de la época. Para el caso argentino, la Confederación General Económica (CGE), las agrupaciones políticas internas —Movimiento Industrial Argentino (MIA), Movimiento Empresario del Interior (MEDI) y Movimiento de Unidad Industrial (MUI)— y las cámaras industriales referenciadas en la Unión

² La tasa de analfabetismo para 1970 era del 26 % en México, contra un 7 % en Argentina; la tasa de mortalidad infantil, de 82 % contra 58 % respectivamente en 1965 (Bustelo, 1992).

Industrial Argentina (UIA); para el caso mexicano, la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos (CONCAMIN).

Entre los trabajos clásicos sobre las entidades empresariales mexicanas se destacan análisis generales (Alba Vega, 2023; Arriola y Galindo, 1984; Almaraz y Méndez, 2020; Zabludovsky, 1994; Derossi, 1977; Garrido, 1988; Tirado, 2006; Camp, 1990); por etapas históricas (Luna y Tirado, 1995; Alba Vega, 1996; Bórquez, 1996; Méndez Martínez, 1996) y aquellos específicos sobre determinada corporación. Entre ellos, sobresalen los de Luna (1992) respecto del Consejo Coordinador Empresarial (CEE) en clave weberiana; los de Cristina Puga (1992a y 1992b) acerca del tamaño y competitividad internacional de la CONCAMIN; y los de Briz Garizurieta (2002) sobre el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN). No obstante, la extensa producción académica, aunque ha abordado el problema, no ha profundizado en un estudio de las acciones políticas de la CONCAMIN para el período que nos convoca.

Las corporaciones industriales argentinas han sido objeto de un vasto número de estudios. Por un lado, aquellos que abordan de modo general las características centrales de las instituciones y sus relaciones con los gobiernos nacionales (De Ímaz, 1965; Cúneo, 1967; Freels, 1970; Acuña, 1996; Brennan y Rougier, 2013; Niosi, 1974; O'Donnell, 1982). Por otro lado, las investigaciones que profundizan en la CGE (Belini, 2014; Jáuregui, 2013); y en la UIA (Dossi, 2009; Gaggero y Wainer, 2009; Beltrán, 2006; Schvarzer, 1991, Baudino, 2012).³

El artículo se divide en cinco apartados. Una primera parte introductoria (Introducción y Estado del Arte y metodología) y una segunda parte de tres acápite. En los dos apartados dedicados a Argentina y México se analizan las particularidades de la estructura económica de ambos países, las de su organización empresarial corporativa y luego el impacto de la crisis internacional, las políticas económicas adoptadas y las acciones políticas encaradas por las corporaciones en cada país. Nos centraremos en la reconstrucción de las demandas en materia de política económica que las entidades dirigieron al Estado entre 1973 y 1982, y su contenido. El tratamiento de los problemas se organiza a partir de la articulación de bibliografía especializada, que nos ofrece un abordaje científico de múltiples problemáticas en el cual apoyarnos, y el análisis documental de fuentes institucionales de las entidades escogidas (Memoria y Balance de la UIA, CONCAMIN), periódicos y revistas de circulación masiva, e indicadores de elaboración propia (precios internacionales de productos agrarios y petroleros). En cada fuente cualitativa, intentamos encontrar la voz de las instituciones estudiadas o de sus representantes para reconstruir sus

³ Un balance muy pormenorizado sobre los estudios sobre el empresariado en Argentina puede consultarse en Viguera (2016).

declaraciones y acciones políticas con el mayor detalle que los documentos disponibles nos permita.

Partimos de que la acción de los capitalistas nucleados en corporaciones es política. Aquello que suele diferenciarse como acción corporativa, de presión o política, la unificamos bajo la última nominación, como la forma en que se relacionan directamente sujetos cuyo vínculo en la sociedad capitalista se encuentra mediado por la mercancía.

Entonces, los sujetos entran en relaciones políticas necesariamente, pero, ¿qué es lo que determina la acción política de los sujetos? Consideramos que la acción particular de los como agentes voluntarios se encuentra determinada por su ser social, por ser vendedores o compradores de fuerza de trabajo (Marx, 2002). Sin embargo, de ser sujetos que personifican una determinada mercancía a constituirse en sujetos políticos que adoptan formas particulares existe un hiato. Y en esas formas políticas se combinan y entrelazan personificaciones antagónicas unificadas tras acciones políticas conjuntas.

Con nuestro abordaje esperamos poder aportar a la historia política de la clase capitalista en América Latina, en una época de profundas y duraderas transformaciones.

3. Argentina

3.1. Particularidades económicas y organizaciones industriales

La especificidad del capitalismo argentino es la de ocupar el lugar de proveedor de materias primas en la división internacional del trabajo. Gracias a que la productividad del trabajo de las tierras argentinas es superior a la de los países usualmente denominados “centrales”, el consumo de sus mercancías les permite a estos incrementar la plusvalía relativa que apropian. Por esta razón, los países rectores, o que producen la generalidad de sus mercancías, han estimulado el desarrollo de países como Argentina. Con este objetivo, el capital extranjero, a fin de proveerse de mercancías producidas en condiciones que no pueden reproducir mediante el trabajo humano, y también volcar sus productos industriales en el mercado interno, ha facilitado créditos, la aplicación de tecnología y el mejoramiento de los sistemas de transporte.

Debido a que las materias primas son mercancías no reproducibles por el trabajo humano, el precio de mercado se fija en el nivel de la tierra donde la productividad del trabajo es más baja. Ese pago por encima de lo “normal” constituye la renta diferencial, disputable entre capitalistas y dueños de la tierra porque no afecta la reproducción del capital agrario. En Argentina, la renta de la tierra es apropiada por diferentes sujetos distintos al terrateniente —entre ellos, capitalistas industriales— mediante varios mecanismos mediados por el Estado (tipo de cambio, subsidios).

El resultado es el desarrollo y sostén de una industria de baja productividad (Kornblihtt, Seiffer y Mussi, 2016). Esos capitalistas industriales, nacionales y extranjeros, dada la debilidad de sus capitales, requieren de la apropiación de renta de la tierra para alcanzar la tasa de ganancia media necesaria para continuar reproduciéndose (Iñigo Carrera, 2007).

En efecto, la industria nacional comenzó su desarrollo a fines del siglo XIX, bajo la protección del mercado interno y la transferencia de riquezas por parte del Estado. El modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) significó la consolidación de una estructura industrial vasta, que contaba para 1974 con 126 000 establecimientos que ocupaban 1 525 200 obreros (Belini y Korol, 2020). Alimentación, textiles, maquinarias, metalurgia y química constituían las ramas con mayor contratación de mano de obra. El tamaño promedio de todos los establecimientos era de 12 obreros cada uno y de 50 si se excluyen aquellos de hasta 10 obreros (que constituían el 80 % de los mismos). Sin embargo, los tamaños promedio son muy diferentes según la subrama de la industria. Mientras que alimentación, textiles y papel empleaban entre 11 y 13 obreros promedio por establecimiento, las ramas químicas y maquinaria se ubicaban en torno a los 19, y la de equipos de transporte, en 39 obreros (Graña, 2012).

Entre 1974 y 1984 se observa una transformación de la estructura industrial, en el marco de las políticas económicas de la dictadura militar iniciada en 1976. Aunque con diferencias según las ramas, en conjunto se redujo la cantidad total de establecimientos y de personal ocupado. En términos de resultados económicos, sectores como textiles, maquinaria y equipos, papelera, alimentación, maderera se vieron negativamente afectados por la apertura comercial. Por el contrario, la industria química y la metalúrgica mostraron resultados positivos al final del período tomado (Rapoport, 2000).

Los capitalistas industriales protagonistas de esta etapa fueron los que habían fundado en 1887 la UIA. La institución congregó desde sus inicios al núcleo de los capitales (nacionales y extranjeros) más concentrados que operaban en Argentina (Schvarzer, 1991). La extensión del proceso de industrialización originó capitales nuevos muchos de los cuales se sumaron a la UIA. A lo largo del tiempo, su composición social adoptó rasgos heterogéneos debido a la incorporación de pequeños y medianos capitales. La UIA agrupaba a los capitales de las principales industrias desarrolladas en Argentina (en orden de importancia económica: alimentos, bebidas y tabaco, maquinarias, química, textil, papel y metalurgia). Asimismo, un número importante de pequeños capitales no representados en esa corporación se organizó en federaciones y cámaras en el interior del país. En 1952 confluyeron en la creación de la CGE durante el gobierno de Juan Domingo Perón.

3.2. Crisis y acción política

Cuando por efecto de la crisis internacional de sobreproducción se dispararon los precios de las materias primas, en Argentina el peronismo asumió nuevamente el poder estatal. Tras décadas de proscripción, el Partido Justicialista triunfó en las elecciones presidenciales de la mano de Héctor Cámpora, y al poco tiempo Juan Domingo Perón regresó al poder luego de un largo exilio. El auge económico derivado de la expansión inusitada de la renta de tierra (Iñigo Carrera, 2007) dio lugar al retorno de una política populista que contemplaba un incremento en la distribución de riquezas hacia los capitales individuales más pequeños y la clase trabajadora. Este proyecto fue impulsado por la CGE y apoyado —al menos en su primera etapa— por la UIA.

El plan económico, bautizado como Pacto Social, fue elaborado por José Ber Gelbard, histórico dirigente de la CGE. Dicho plan tenía dos puntos centrales. El primero, la intervención estatal en el comercio exterior e interior de productos agropecuarios como mecanismo mediante el cual el Estado tomaba una porción de la renta pagando precios menores a la cotización internacional de los productos. Las retenciones a las exportaciones y una sobrevaluación del peso del orden del 45 % completaban los mecanismos de captación de renta por parte del Estado. La misma se transfería al sector industrial mediante subsidios y créditos promocionados.

El segundo punto, que daba nombre al plan, consistía en un acuerdo entre una fracción del empresariado y las cúpulas sindicales destinado a contener la inflación. El compromiso fue suscripto por la Confederación General del Trabajo (CGT) y la CGE, y fue aprobado por el conjunto de la burguesía industrial, aunque más no fuera formalmente. Los empresarios se comprometieron a no aumentar los precios, y los dirigentes sindicales, a no encarar luchas por aumentos salariales.

El auspicioso momento económico impulsó en la UIA el protagonismo de las líneas internas ligadas a ideas populistas, frente a aquellas más liberales. Este viraje y el compromiso con el nuevo gobierno coaguló en la inédita disolución de la entidad y su incorporación a la CGE, dejando atrás momentáneamente rivalidades históricas. La fusión tuvo como precedente el acta firmada en el verano de 1974, en la cual la UIA y la CGE manifestaron “su coincidencia con los objetivos generales enunciados en materia económica por el superior gobierno y con los propósitos que han originado el Acta de Compromiso Nacional” (*La Nación*, 23 de noviembre de 1974). Así nació la Confederación Industrial Argentina (CINA), cuya Junta Directiva se nutrió principalmente de dirigentes de la UIA.

El período de concordia entre los capitalistas, obreros y gobierno fue muy breve. El intento de contener la escalada inflacionaria fijando los precios y los salarios tuvo poco aliento. En 1973 y 1974 se extendieron las luchas exigiendo la disminución de la intensidad de la jornada laboral, mejores condiciones de

seguridad e higiene o reclamando premios a la productividad. Por el lado empresario, los límites impuestos a los precios fueron burlados colocando los productos en el mercado negro e intensificando el desabastecimiento. El fracaso del Pacto Social coincidió con el declive de los precios de las mercancías agrarias, mientras que los costos de las importaciones aumentaban, empujados por el alza internacional de los precios del petróleo. La política de Gelbard no tenía muchas herramientas para enfrentar aquellas circunstancias y ya había comenzado a suscitar la oposición de un número creciente de capitales individuales.

La muerte de Perón a mediados de 1974 y la asunción de su esposa, María Estela Martínez, sumada a la crisis económica, agudizaron la lucha política entre clases y también entre capitalistas, hasta entonces contenida. El nuevo gobierno expresó el viraje en materia de política económica acorde con el declinante momento económico. La imposibilidad de contener los precios en medio de la crisis y las presiones de la movilización obrera obligaron al gobierno a llamar a una gran paritaria nacional a principios de 1975, que marcó la agenda de la CGE en los meses subsiguientes. Reaparecía con fuerza la lucha salarial, punto central de las intervenciones de la CGE y la CINA entre principios de 1975 y la consumación del golpe de Estado en marzo de 1976. Ambas entidades demandaban que no solo se discutieran cuestiones salariales, sino también el tipo de cambio —en ese entonces sobrevaluado—, precios relativos entre sector industrial y agropecuario, ausentismo y créditos (*La Nación*, 13 de febrero de 1975). Al mismo tiempo, los capitalistas desabastecían el mercado de productos como forma de hacer frente a la política de control de precios. La CGE exigía una flexibilización de los controles en el marco de una incipiente crisis inflacionaria y aumentos salariales (*Clarín*, 2 de abril de 1975).

En junio de 1975, el gobierno anunció el “Plan Rodrigo”: un programa de ajuste fiscal para intentar aliviar la crisis en curso, a cargo del ministro de Economía Celestino Rodrigo. Se estableció una devaluación del 160 % para el tipo de cambio comercial y del 100 % para el financiero y se intentó reducir el déficit fiscal mediante un ajuste tarifario, que llegó al 181 % para la nafta y 75 % para el transporte urbano. En paralelo a la suba de tarifas y precios, se fijó un límite a los salarios que se estaban negociando en paritarias: Rodrigo operó para reducir los aumentos salariales al 50 %, cuando antes de los ajustes de tarifas se había pautado un 100 %.

Los enfrentamientos internos entre quienes coincidían con el plan trazado por Rodrigo (CINA) y quienes no (socios históricos de la CGE) dificultaban el acuerdo acerca de la posición oficial de la entidad. Luego de semanas de silencio, el presidente de la CGE, Julio Broner, declaró en conferencia de prensa que el diagnóstico de la situación económica efectuado por Celestino Rodrigo tenía por objetivo justificar el “antipopular” plan económico puesto en marcha (*Cronista*

Comercial, 15 de julio de 1975). En contraposición, los antiguos miembros de la UIA que dominaban la CINA,⁴ expresaban la necesidad de un cambio de rumbo ante el fracaso del Pacto Social, pronunciándose en favor del “Rodrigazo”.⁵

En oposición al tono más conciliador de la dirección nacional de la CGE, la CINA iba endureciendo su discurso, atizada por la intensa campaña que habían emprendido los empresarios golpistas nucleados en la Asamblea Permanente de Entidades Gremiales Empresarias (APEGE)⁶ contra el gobierno y la Confederación General Económica.

En una coyuntura caracterizada por el recrudecimiento de los enfrentamientos entre clases, CINA y APEGE confluían en el reclamo del restablecimiento del orden a toda costa y bregaban más o menos abiertamente por la consumación del golpe de Estado. Su posición tuvo fuertes repercusiones dentro de la propia Confederación, que comenzó un largo proceso de desmembramiento en el que muchos de sus integrantes se fueron sumando a la alianza pro militar (Baudino y Sanz Cerbino, 2013)

La caída de la renta de la tierra desde 1974 supuso la crisis de los mecanismos de distribución/apropiación de la renta expandida de los años anteriores. Dado que el conjunto del capitalismo argentino se sostiene sobre la base de la distribución de la riqueza extraordinaria proveniente de la renta, significó una crisis económica y política profunda (junto a la caída de la renta, cayó la tasa de ganancia y la producción de valor). Debía ajustarse la economía a los bajos niveles de renta. El golpe de Estado de 1976 que derribó al gobierno peronista asumió así el rol de adecuar la economía a los niveles necesarios para sobrepasar la crisis. Esto significaba eliminar capital obsoleto mediante un proceso de concentración y centralización, reducir salarios y aumentar la productividad del trabajo (Iñigo Carrera, 1998).

El terrorismo de Estado fue la forma que expresó la necesidad de avanzar sobre una estructura industrial extendida y una clase obrera muy sólida. La profundidad

⁴ Frente a la crisis política y económica, luego de la muerte de Juan Domingo Perón, los empresarios industriales exsocios de la UIA se reagruparon en las organizaciones MEDI, MUI y MIA. Las mismas expresaban la heterogeneidad social existente en la UIA desde años atrás, al representar tanto a grandes como a medianos y pequeños capitales industriales que operaban en el mercado nacional, de tendencias políticas diferentes. Aunque no son muy cristalinas las razones que aglutinaban a cada sector, se observa que mientras el MUI y el MEDI convocaban a empresarios de diferentes regiones del interior del país, el MIA reunía a cámaras de las principales ramas de la producción (automotrices, metalúrgicos, textiles) más allá de su pertenencia geográfica.

⁵ La reacción de los sindicatos obreros más combativos, especialmente en la zona fabril cercana a Buenos Aires, impidió la concreción de la totalidad de las medidas del plan formulado por el ministro de Economía Celestino Rodrigo. No obstante, este dio inicio al ataque brutal al salario que persistirá durante décadas.

⁶ La Asamblea Permanente de Entidades Gremiales Empresarias, formada a fines de 1975, reunía a los sectores empresarios que impulsaron el golpe de Estado. Su programa político se asentaba en un marcado enfrentamiento con la estrategia populista de la CGE. Estaba compuesta, entre otras corporaciones, por los ruralistas de Confederaciones Rurales Argentinas (CRA) y Sociedad Rural Argentina (SRA).

del ataque implicó que se instaurara un régimen de una violencia sin precedentes en Argentina, en el que la tortura y desaparición física de los militantes políticos de izquierda y dirigentes gremiales constituyeron los mecanismos más extremos (Franco, 2022).

A su vez, desde la gestión del Ministerio de Economía al mando de Martínez de Hoz se adoptaron una serie de medidas relativas a la apertura comercial, la reforma financiera, la desregulación de la inversión extranjera, el control del proceso inflacionario y el congelamiento salarial. Se aumentaron las tarifas y la presión tributaria e incrementaron sustancialmente las deudas contraídas con el FMI (Gerchunoff y Llach, 2007).

El gobierno militar intervino la CGE, sus cámaras y federaciones, y al cabo de un año decidió su disolución, expropiando todos sus bienes. Además, dejó sin efecto la fusión en la CINA de la CGI-UIA. En contraposición a la suerte corrida por la CGE, se le devolvió la personería jurídica a la UIA y se restituyeron sus bienes, aunque su funcionamiento estuvo condicionado por la intervención militar, que se extendió hasta 1981. De todos modos, la intervención no afectó a las agrupaciones internas: MUI, MEDI y MIA (Schvarzer, 1991).

Las tres agrupaciones internas de la UIA en un principio acordaron con el autodenominado “Proceso de Reorganización Nacional” acaudillado por la cúpula militar, y la línea general del plan económico de Martínez de Hoz. La fuerte caída salarial constituyó un elemento central del programa avalado por el conjunto de los capitalistas, ya que respondía a la necesidad de reducir costos para recuperar una tasa de ganancia en decadencia.

No obstante, las necesidades particulares de los capitales integrantes de las distintas agrupaciones hicieron que, con el correr del tiempo, aparecieran críticas sobre diferentes aspectos del plan y su implementación. El MEDI y el MUI, por ejemplo, identificaban que la grave situación que atravesaba la industria se debía a “la presión fiscal derivada del mantenimiento de un Estado sobredimensionado e ineficiente, cuyo creciente peso se advierte en el Presupuesto de 1978” (*La Nación*, 10 de abril de 1977). Pero, al mismo tiempo que los capitalistas insistían en el achicamiento del Estado, solicitaban una mayor intervención de este en la economía, mediante protección arancelaria para las mercancías de producción nacional. El MIA, a diferencia del MUI y del MEDI, no se expresó públicamente, quizá para mantener las buenas relaciones con Martínez de Hoz. Sin embargo, varias de sus cámaras integrantes, como Asociación de Industriales Metalúrgicos (ADIMRA), Asociación de Fabricantes de Automotores (ADEFSA) y Federación de Industrias Textiles Argentinas (FITA), criticaron el proceso de apertura económica y la progresiva sustitución del programa “Compre argentino” por mercancías

importadas, que perjudicaba sus capitales.⁷ Los capitalistas de las ramas electrónica y siderúrgica también solicitaban protección del mercado interno pero, al igual que absolutamente todos los capitales industriales, pretendían obtener permisos especiales para importar insumos y maquinarias sin impuestos. Esta situación expresa una contradicción usual entre cámaras/industrias/capitales: la necesidad de que se proteja el mercado del capital propio y se libere la importación de componentes que abaraten los costos de producción.

Al tratarse en su gran mayoría de capitales débiles frente a la competencia extranjera, todos los capitales miembros de la UIA requerían de protección y transferencias estatales para poder reproducirse, de la misma manera que en períodos históricos anteriores. De hecho, excepto las industrias químicas, que crecieron un 8 %, y las industrias metálicas básicas, que lo hicieron en un 10 %, todas las demás ramas mostraron saldos negativos entre 1975 y 1983.⁸ La mayoría de las industrias nucleadas en la entidad se vieron perjudicadas por la política económica que expresaba la necesidad de la concentración y centralización del capital.

En 1981, cuando se hicieron visibles los efectos de las medidas implementadas por la gestión de Martínez de Hoz, la UIA —ya restituida plenamente a sus socios— sancionó la política económica de la dictadura: “La conjunción del fuerte retraso que se impuso al tipo de cambio con la rebaja de la protección arancelaria y el encarecimiento del crédito determinaron un quebranto masivo de los establecimientos fabriles argentinos” (*Memoria y Balance de la UIA*, 1981) (Baudino, 2023).

4. México

4.1. Estructura económica y organizaciones industriales

Hasta 1940, México se caracterizó por ser un país agrícola, proveedor de materias primas para el mercado mundial (especialmente algodón y café, y luego petróleo). La industrialización se extendió desde esa década, gracias a las posibilidades de importación de bienes de capital, materia prima e insumos que permitían los ingresos provenientes de la renta petrolera.⁹

La bibliografía bautizó como “desarrollo estabilizador” (1958-1970) al momento de mayor expansión económica en general e industrial en particular. Las bajas tasas de inflación, posibilitadas por una *performance* sobresaliente del sector agrícola,

⁷ El Programa “Compre argentino” disponía que el Estado debía priorizar la adquisición de bienes de industria nacional.

⁸ Alimentación y tabaco, -6.1 %; textiles, -29.5 %; madera, -35.5 %; papel, imprentas y editoriales, -20.6 %; minerales no metálicos, -17.5 %; maquinarias y equipos, -18.4 % (Rapoport, 2000).

⁹ Para un examen de la centralidad de la renta petrolera en México, consultar Colmenares (2009).

una indexación salarial atrasada y la inversión estatal constituyeron el paño para el crecimiento industrial. Principalmente destinadas al mercado interno, gozaron de un buen desempeño la producción de bienes de consumo durable, de capital y bienes pesados. Se sustituyeron las importaciones especialmente en los sectores automotriz, maquinaria, equipo eléctrico, hule y productos químicos. El capital transnacional fue clave en el aporte del capital necesario para el desarrollo de industrias de punta, que gozó de beneficios de diverso tipo: altos precios internos producto de la protección del mercado nacional; bajo costo de insumos gracias a subsidios a la energía; impuestos a la exportación y permisos para importación de materias primas agrícolas y minerales; bajo precio de las maquinarias importadas producto de la sobrevaluación de la moneda (Ros Bosch y Moreno Brid, 2010)

Pero pese a los avances alcanzados, la industria mexicana compartía similares rasgos con la argentina: se trataba de una industria de baja productividad relativa, volcada al mercado interno, dependiente de la capacidad de importación de materias primas y bienes de capital que otorga la renta de la tierra. Se conformaba un vasto universo de micro, pequeños y medianos capitales (Cuadro 1) dependiente de las transferencias de renta de tierra (centralmente petrolera) por la vía del mantenimiento de un peso sobrevaluado que abarataba la importación de insumos y bienes de capital, y de la protección del mercado interno (Valle Baeza y Martínez González, 2011). Pese al reducido valor aportado, los micro y pequeños capitales son grandes generadores de empleo, lo que les da un importante peso social y político. Los medianos y grandes capitales industriales rectores de la economía interna y las exportaciones, completan el heterogéneo panorama industrial.

Cuadro 1. Estratificación de los establecimientos industriales en México

Tamaño	1980	1985
Micro		111 695
Pequeño*	128 209	18 149
Mediano	3027	3031
Grande	390	2192
Total	131 626	135 067

*Comprende a los micro y pequeños. Los establecimientos micro tienen hasta 15 empleados; los pequeños entre 16 y 100; los medianos entre 101 y 204 y los grandes más de 250.

Fuente: elaboración propia con base a en Tirado (2006).

La principal representación gremial de los industriales durante el período estudiado era la CONCAMIN, fundada en 1918. Su filiación era de carácter obligatorio, el vínculo entre sus cámaras, irrevocable, y constituían por ley órganos de consulta del Estado (Tirado, 2006)

La entidad aglutinaba para 1985 un total de 96 758 afiliados (a través de 62 cámaras y 26 asociaciones) que representaban el 73 % de los 135 067 establecimientos registrados por el censo industrial. Los miembros de la CONCAMIN, a su vez, eran alrededor del 17 % de los 555 017 empresarios afiliados a la mega corporación CEE (Tirado, 2006).

La Confederación es una organización gigante, heterogénea y asimétrica. Las cámaras y asociaciones de industriales, que son sus afiliados directos, son muy distintas entre sí: las hay grandes y pequeñas, regionales y nacionales, ricas y pobres, de industrias especializadas y genéricas, de ramas modernas y tradicionales, etc. [...]. Además, sus miembros indirectos son las decenas de miles de industriales inscritos en las cámaras y ellos son de todos los tamaños: micro, pequeño, mediano, grande y gigante, y de todas las especialidades. Así que, junto a los pocos grandes conglomerados, abundan en la gran Confederación los micro y pequeños empresarios (Tirado, *op.cit.*: 2006).

Al compás del desarrollo de la industria en México, se crearon nuevas entidades empresariales. En 1929, el empresario regiomontano Luis Sada lideró la creación de la Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX), como respuesta al interés de algunos de sus colegas de contar con una organización independiente del gobierno y capaz de enfrentarse a él. Los empresarios que la crearon consideraban indispensable la existencia de un organismo propio que impidiera el avance de los grupos revolucionarios en el control del Estado. Es considerada como una de las organizaciones más combativas y radicales, especialmente durante el período cardenista en que coincidió con el grupo de choque llamado “camisas doradas” (Garizurieta, 2002).

Los representantes del gran capital nacional mexicano fundaron el Consejo Mexicano de Hombre de Negocios (CMHN) en septiembre de 1962 — caracterizado por tener un sistema de afiliación personal, selectivo y limitado— con el objeto de mantener una relación directa con los principales representantes del poder político. En agosto de 1976 el CMHN creó el Consejo Coordinador Empresario (CEE), una asociación de asociaciones sectorial; de base amplia, heterogénea y asimétrica (Luna, 1992; Luna y Tirado, 1995). Es una mega corporación que reúne a unos 900 000 empresarios y comprende a todas las corporaciones empresariales existentes en México: la Confederación de Cámaras Industriales (CONCAMIN), la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (CONCANACO), la Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX), la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), el Consejo Mexicano de Negocios (CMN) (antes Consejo Mexicano de Hombres de Negocios, CMHN), el Consejo Nacional

Agropecuario (CNA) y la Asociación de Bancos de México (ABM). Asimismo incorpora a cinco invitados permanentes: la Cámara Nacional de Comercio (CANACO), la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA), la Asociación Mexicana de Instituciones Bursátiles (AMIB), el Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior (COMCE) y la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales (ANTAD).

Del mencionado universo de asociaciones que representan capitales industriales, nos centraremos en el estudio de la CONCAMIN.

4.2. Crisis y acción política

A principios de la década de 1970 la economía mexicana se encontraba estancada. El presidente Luis Echeverría Álvarez implementó políticas expansivas, basadas en el aumento del gasto público —privilegiando educación, salud y seguridad social— para fomentar el inicio de un ciclo expansivo. Los ingresos fiscales no eran suficientes para solventar el programa de inversiones, lo que dio lugar al déficit fiscal y la emisión monetaria por parte del Banco Central. El objetivo de relanzar el crecimiento económico se materializó en un incremento del PBI total, que pasó del 4,2 % en 1971 al 8,5 % en 1972 (Ficker, 2010). CONCAMIN reconoció que el gobierno “ha tenido pleno éxito” en su política de reducción del endeudamiento externo, control de precios aumento de las exportaciones y disminución de las importaciones, achicando el déficit de balanza comercial (*El Informador*, 4 de agosto de 1972).

El incremento del precio del petróleo en 1973 estimuló la puesta en producción de pozos poco rentables a los precios anteriores, muchos de ellos sitios en México. El gobierno mexicano debatía si la estrategia a seguir respecto de Petróleos Mexicanos (PEMEX) debía contemplar exportaciones masivas de petróleo y transferencias de recursos a otros sectores de la economía. Asimismo, en el ámbito de la política internacional del momento, pretendía mantener una actitud abierta respecto de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), participar como observador e incrementar su intervención junto con otros miembros latinoamericanos (Morales, Escalante y Vargas, 1988). Tuvo además que hacer frente a las presiones de Estados Unidos, que pretendía asegurarse el abastecimiento de petróleo por parte de México, so pena de ver perjudicada su estrecha relación comercial (el 70 % de las exportaciones mexicanas eran a EE. UU.).

La crisis mundial se manifestó en 1974, y la CONCAMIN pronto mostró su preocupación en cuanto al impacto que tendría en México sobre todo la caída de la economía estadounidense. El presidente de CONCAMIN en ese entonces, Yarza Ochoa, en una reunión en Washington junto a la Cámara de Comercio de Estados Unidos y CANACO, trazó posibles estrategias para amortiguar los efectos:

será necesario que todos los mexicanos unidos y en forma solidaria aumentemos la producción agropecuaria a fin de disminuir las importaciones de granos, cereales y leche, que este año fueron en el orden de más de siete mil millones de pesos [...] también tendremos que disminuir las importaciones y aumentar las exportaciones de numerosos productos manufacturados al mercado estadounidense como a los demás del mundo con los que negociamos, a fin de disminuir el déficit de la balanza comercial de México es considerable, en el orden de más de veintisiete mil millones de pesos (*El Informador*, 2 de diciembre de 1974: 1).

La recesión norteamericana se sintió fuertemente en las industrias textil, calzado, vestido y maquiladoras. El incremento inicial del PBI entre 1971 y 1972 se desvaneció con la caída progresiva desde 1973 hasta 1976, momento en que explotó la primera de una seguidilla de crisis en México (la siguiente será en 1982).

El ritmo descendente del PBI no fue acompañado por los salarios. Por el contrario, siguieron una curva ascendente casi ininterrumpida desde el fin de la década de 1950, con una fuerte aceleración entre 1974 y 1976 (Valle Baeza y Martínez González, 2011). Ante este panorama, observamos intervenciones casi a diario por parte de los capitalistas nucleados en CONCAMIN acerca de lo imperativo de controlar el alza salarial. Yarza Ochoa, por ejemplo, expresó que esto era urgente, principalmente donde el empleo de mano de obra era masivo —tal como en las empresas que representaba—: “los costos se han elevado bastante con el incremento de salarios” (*El Informador*, 22 de octubre de 1974: 1).

Unos años más tarde, el nuevo presidente de CONCAMIN, Sánchez Mejorada, planteó el proyecto de cambiar el método con el que se pautaban los salarios: propuso que los aumentos salariales fueran fijados por el Estado sobre la base de estudios técnicos, en vez de como resultado de negociaciones. Con el fin de justificar la posición, se esgrimieron argumentos descalificadores, como se muestra en la siguiente afirmación:

el sector obrero no ha contribuido, hasta ahora, con ningún planteamiento serio para el desarrollo del país [...] en los centros laborales prevalecen el ausentismo, el tortuguismo y el escalafón ciego, que restan incentivos a la producción y provocan desinterés de los trabajadores en su labor, pues saben que el escalafón les permitirá ascensos sin que luchen por ellos (*El Informador*, 7 de noviembre de 1976: 1).

Durante el gobierno de López Portillo (1976-1982) el salario horario cayó alrededor de un 30 % y desde ese momento disminuyó progresiva y aceleradamente, sin llegar a recuperar los niveles de 1976. La represión de las demandas de los obreros y la consecuente pauperización de la clase obrera eran condiciones para la resolución de la crisis. Tanto las asociaciones de capitalistas como el FMI expresaron en sus demandas esa necesidad y el gobierno procedió a limitar la capacidad de negociación y acción del movimiento obrero (Bizberg, 1984). No obstante, a contramano de los argumentos esbozados por los capitalistas que

relacionaban directamente los niveles salariales con la productividad del trabajo, esta se mantuvo estancada pese a la drástica caída del precio de la fuerza de trabajo (Valle Baeza y Martínez González, *op. cit.*).

La caída salarial tuvo como puntapié inicial la devaluación del peso dispuesta a mediados de 1976. Para ese entonces, Echeverría transitaba su último tramo como presidente en medio de una aguda crisis económica. El gasto estatal financiado con la renta petrolera y la creciente deuda externa permitió solamente posponer los efectos de la crisis mundial en general y estadounidense en particular. El peso mexicano hacía años que se encontraba sobrevaluado como forma de transferencia para importaciones de bienes de capital y pago de ganancias de capitales extranjeros. El desequilibrio entre el ingreso y el egreso de divisas se tornó insostenible, obligando a disponer la devaluación del peso, combinada con la implementación de un impuesto especial a las exportaciones.

Aunque un año antes la devaluación aparecía como “impensada” para la dirigencia de CONCAMIN, ante los hechos consumados, declaró que fue una decisión que el gobierno tuvo que tomar a pesar de las consecuencias políticas que traería aparejada, y que lo que seguía era evitar una disparada de los precios, pero sin controles estatales (*El Informador*, 2 de octubre de 1976).

En la toma de posesión del cargo del nuevo presidente, Sánchez Mejorada dijo: “el mensaje de José López Portillo a la nación fue realista y nacido del corazón [...] los mexicanos no tenemos más remedio que unirnos si queremos merecer el título de mexicanos” (*El Informador*, 2 de diciembre de 1976: 1).

CONCAMIN auguraba la vigencia durante el nuevo gobierno del sistema de sustitución de importaciones desde una posición “moderada”, frente a los empresarios catalogados como “radicales”, por ejemplo, de COPARMEX, que rechazaban toda injerencia del Estado en la economía (Arriola y Galindo, 1984). En el Congreso de 1976, la entidad expresó su necesidad de mecanismos “ágiles que permitan definir en cada caso la intensidad del *dumping* y asignar en cada concurso la protección que se requiera a las ofertas extranjeras”, además de que se incrementen los fondos de fomento del FOMEX para apoyar la sustitución de importaciones y las exportaciones industriales. A su vez, destacaron el papel de las comisiones mixtas de abastecimiento creadas en el seno de la Comisión Federal de Electricidad y de Petróleos Mexicanos donde participaban representantes industriales (CONCAMIN, 1986: 113).

La corporación empresarial postulaba la conveniencia de atraer inversiones extranjeras directas complementarias al capital mexicano y dar trato especial al capital latinoamericano (CONCAMIN, *op. cit.*: 121).

Los intentos de liberalización económica se frenaron debido el ingreso de divisas provenientes del incremento de la exportación del petróleo resultante del

descubrimiento de nuevos y productivos yacimientos (1978) en un momento de alza del precio del crudo, que permitieron sostener un tiempo más el crecimiento de la “economía cerrada”.

Es así que durante el gobierno de López Portillo (1976-1982) los empresarios se mantuvieron cautos porque garantizaba los intereses globales de la burguesía. El gobierno puso en marcha una estrategia para superar la “crisis de confianza” frente a los empresarios, sostenida en los ingresos por la venta de petróleo. Ofreció exenciones impositivas, subsidios, precios preferenciales a empresas para estatales y protección del mercado interno para los productos industriales, refrendada en el rechazo a la incorporación al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

Mediante el Manifiesto del 15 de junio de 1979, el presidente de la CONCAMIN, junto con los presidentes de la CCE, CONCANACO, CONCAMIN, ABM y CANACO del DF,¹⁰ expresó su conformidad con la *performance* de la producción, el ahorro y la inversión, y un panorama próspero en los próximos años (Arriola y Galindo, 1984). Sin embargo, aunque los industriales de la entidad estudiada se mostraron coincidentes con los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo Industrial que descansaba en una plataforma de producción petrolera, plantearon como estrategia a largo plazo que el proceso de desarrollo socioeconómico “no puede ni debe apoyarse solo en el petróleo” (*El Informador*, 18 de junio de 1979).

La comunión entre Estado y empresarios comenzó a sufrir fisuras a mediados de 1981, con la caída del precio del petróleo y el aumento de las tasas de interés de la deuda externa. El crecimiento durante el período de López Portillo, asentado en el aumento del gasto público financiado con emisión monetaria y endeudamiento externo, llegó a su límite. La ficción de despegue montada en la renta petrolera comenzaba a mostrar su fin. No obstante, la reacción no fue inmediata, y de hecho mantuvieron las buenas relaciones públicas, mostrándose alentadores pese a las turbulencias de la economía. Pero no dejaron de plantear sus reparos respecto de la inflación vigente y el gasto fiscal (Arriola y Galindo, 1984).

En 1982 hubo dos devaluaciones, subió la inflación y cayó la producción en una proporción que no se registraba desde la crisis de 1930. El gobierno mexicano suspendió el pago de intereses de su deuda por seis meses, desatando la crisis de la deuda debido a su lugar privilegiado como beneficiario de financiamiento externo.

Los empresarios que primero y más fuertemente reaccionaron a la crisis fueron aquellos ubicados en la cuenca de México y Monterrey, dueños de los capitales más grandes, y menos comprometidos con el modelo ISI. Ellos iniciaron las

¹⁰ Los presidentes eran: Prudencio López (CCE), Guillermo de Zamacona (CONCANACO), Ernesto Rubio del Cueto (CONCAMIN), Manuel Clouthier (COPARMEX), Rolando Martínez (ABM) y Emilio Cano Escalante (CANACO del DF).

primeras movilizaciones a favor del viraje político hacia la liberalización económica y, a su vez, el cambio de gobierno. COPARMEX y CONCANACO constituyeron las usinas de la acción política crítica del modelo mercado internista y sus representantes políticos en esta etapa transicional.

Por su parte, los industriales nucleados en CONCAMIN, frente a los inminentes cambios, promovían un tratamiento especial para los pequeños y medianos capitales industriales nacionales para garantizar e incrementar su participación como proveedores del Estado (CONCAMIN, 1986).

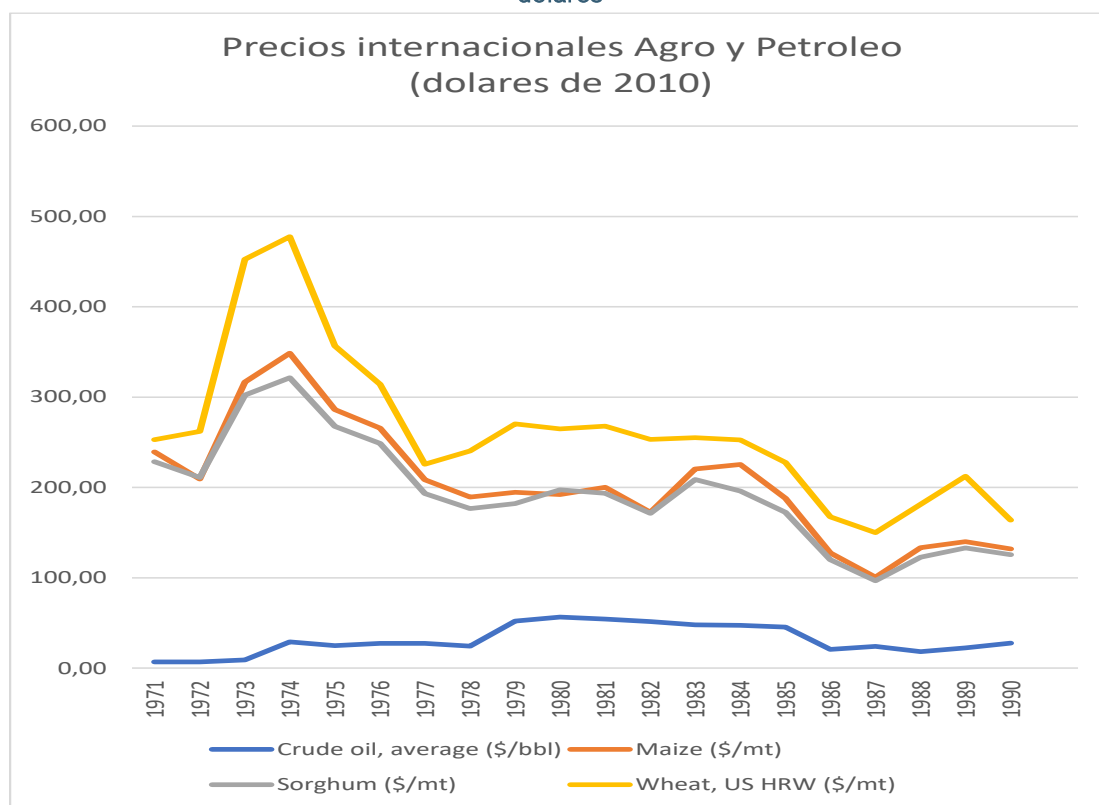
La crisis de deuda de 1982 marcó el inicio de la transición del predominio de las políticas económicas orientadas a la sustitución de importaciones y la protección del mercado interno, al de un esquema de apertura comercial y producción industrial asentado en la baratura de la fuerza de trabajo.

5. Síntesis

En el presente artículo intentamos reconstruir las intervenciones más destacadas de los capitalistas industriales en México y Argentina en el período que comienza con la crisis de mediados de 1973 hasta la crisis de deuda de 1982. En este apartado nos proponemos hacer el ejercicio de comparación entre las acciones políticas de los capitalistas de cada espacio nacional en cuanto expresión de los diferentes momentos del ciclo económico.

El incremento de los precios de las materias primas en el mercado mundial (Gráfico 1) dio lugar a una política económica expansiva tanto en México como en Argentina.

Gráfico 1. Precios internacionales de productos agropecuarios y petroleros (1971-1990), en dólares



Fuente: elaboración propia con base en World Bank Commodity Price Data (The Pink Sheet)

En ambos casos, los capitalistas representados por CONCAMIN y CGE (esta última, unificada con la UIA), expresaron su conformidad con el curso de la política económica. En México, mediante el reconocimiento de los logros de la gestión de Echeverría, y en Argentina, interviniendo directamente en el diseño y puesta en marcha del Pacto Social, con el presidente de la CGE como ministro de Economía.

El desencadenamiento de la crisis significó el desplome de los precios de las mercancías agrarias, y con ello de la renta de la tierra de la que el Estado argentino puede disponer para llevar adelante políticas populistas/distribucionistas. La reacción de los capitalistas industriales fue el abandono de las políticas de concertación y la solicitud de congelamiento salarial, liberación de precios, y devaluación de una moneda sobrevaluada. El plan de mega ajuste del gobierno argentino, el “Rodrigazo”, marcó el fin de la alianza entre los diferentes sectores de los capitalistas industriales: mientras los históricos miembros de la CGE se oponían, los de la UIA se expresaban a favor del plan.

El impacto de la crisis en México fue principalmente efecto de la contracción de la economía estadounidense. Los capitalistas de CONCAMIN aumentaron de manera exponencial sus intervenciones políticas en forma de gestiones y declaraciones públicas. Su principal demanda fue —al igual que en Argentina— las cuestiones relativas a precios y salarios. La última, “resuelta” por el gobierno de López Portillo mediante una estrepitosa caída del precio de la fuerza de trabajo.

La magnitud de la crisis económica y política en Argentina alentó la conformación de una alianza golpista liderada por los sectores más concentrados de la economía y las Fuerzas Armadas, que atrajo progresivamente a capitalistas de todas las ramas, tamaños y tendencias políticas. Este movimiento derivó en el golpe militar de 1976, que expresó las necesidades de estos sectores capitalistas de concentrar y centralizar el capital vía la desarticulación del denso tejido industrial desarrollado durante la ISI, con los métodos más violentos que haya conocido la historia argentina.

Testigos de lo que acontecía en Argentina, los miembros de CONCAMIN declamaban que no había posibilidades de que en México se replicara un golpe de Estado:

En México, el ejército es el guardián del orden. Hace grandes servicios para mantener ese orden y, en caso de calamidad, actúa con gran diligencia. El ejército mexicano no es la autoridad detrás del poder (*El Informador*, 27 de marzo de 1976: 1 y 3).

Las diferencias en el tamaño del entramado industrial,¹¹ de la fortaleza de las organizaciones sindicales obreras y de las formas políticas (regímenes y dictaduras) adoptadas históricamente en México y Argentina son variables que sin duda jugaron un rol central en el procesamiento distintivo de la crisis económica. Sumado a esto, una nueva suba del 100 % del precio del petróleo y el descubrimiento de pozos en 1978 dieron un nuevo aire a su economía, y al vínculo de los empresarios con el gobierno. La base económica proporcionada por el petróleo mexicano permitió el sostén de una política de sustitución de importaciones, beneficiosa para el conjunto de los capitales pequeños pertenecientes a la CONCAMIN.

En paralelo, en Argentina se aplicaban medidas de liberación del comercio exterior tendientes a favorecer un proceso de concentración y centralización del capital que afectó a muchos capitales industriales miembros de la UIA. Estos, aunque en un primer momento acompañaron el discurso de condena al Estado interventor/empresario, demandaron protección para sus capitales y culminaron condenando la política llevada a cabo por Martínez de Hoz. La debilidad de sus capitales frente a la competencia extranjera se expresó en una oposición a las políticas liberales que en un principio parecieron estimular.

Ese mismo proceso se observa en México años más tarde. La reconfiguración económica mexicana se inició con la crisis de la deuda en 1982, y se caracterizó por el pasaje de proveer de materias primas para el mercado mundial, a constituirse en reservorio de fuerza de trabajo barata. Frente a las tendencias

¹¹ De acuerdo con Bustelo (1992), el grado de industrialización como proporción del PBI era del 27 % en México y 42 % en Argentina para 1965, y 35 % y 44 % respectivamente para 1988.

liberales, la CONCAMIN pidió, al igual que las empresas integrantes de la UIA, un tratamiento especial para los pequeños capitales.

6. Referencias

- Acuña, C. H. (1996). Las contradicciones de la burguesía en el centro de la lucha entre el autoritarismo y la democracia (1955 – 1983). *Realidad Económica*, 138, 18-48.
- Alba Vega, C. (1996). Los empresarios y el Estado durante el salinismo. *Foro Internacional*, 36(1/2 (143/144), 31-79.
- Alba Vega, C. (2004). Los dirigentes económicos de Brasil y México en el cambio económico y la transición política. Notas para una comparación. En Alba Vega, C. y Bizberg, I. *Democracia y globalización en México y Brasil*. México: Colegio de México.
- Alba Vega, C. (2023). Long-term relationships between business interests and the state in Mexico. *Interest Groups & Advocacy*, 12(2), 216-234.
- Almaraz, A. y Méndez, O. J. M. (Eds.). (2020). *The History of Entrepreneurship in Mexico: Contextualizing Theory, Theorizing Context*. Leeds, England: Emerald Group Publishing.
- Arriola, C. y Galindo, J. G. (1984). Los empresarios y el Estado en México (1976-1982). *Foro Internacional*, 25(2 (98), 118-137.
- Baudino, V. (2012). *La estrategia de la UIA 1966-1976*. Tesis doctoral inédita. Facultad de Filosofía y Letras. Universidad de Buenos Aires: Argentina.
- Baudino, V. (2023). Expresiones políticas de los capitalistas industriales ante el plan económico estatal de Martínez de Hoz (1976-1981). *Temas y Debates*, (45), 143-164.
- Baudino, V. y Sanz Cerbino, G. S. (2013). El tercer gobierno de Perón y la fractura de la clase dominante. *Estudios del ISHIR*, 3.
- Belini, C. (2017). *Historia de la industria en la Argentina: de la Independencia a la crisis de 2001*. Buenos Aires: Sudamericana.
- Belini, C. y Korol, J. C. (2020). *Historia económica de la Argentina en los siglos XX y XXI*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Beltrán, G. (2006). Acción empresaria e ideología. La génesis de las reformas estructurales. En Pucciarelli, A. (coord.). *Los años de Alfonsín ¿El poder de la democracia o la democracia del poder?* (pp. 199-243). Buenos Aires: Siglo XXI editores.

- Bizberg, I. (1984). Política laboral y acción sindical en México (1976-1982). *Foro Internacional*, 25(2 (98)), 166-189.
- Block, F. y Evans, P. (2007). El Estado y la economía. En Peter Evans, *Instituciones y desarrollo en la era de la globalización neoliberal*. Bogotá, Colombia: ILSA.
- Bórquez, E. C. (1996). *El gran acuerdo: gobierno y empresarios en la modernización salinista*. Ciudad de México: Ediciones Era.
- Brennan, J. y Rougier, M. (2013). *Perón y la burguesía argentina. El proyecto de un capitalismo nacional y sus límites (1946-1976)*. Carapachay, Buenos Aires, Argentina: Lenguaje Claro.
- Bustelo, P. (1992). La industrialización en América Latina y Asia Oriental: un análisis comparado. *Comercio exterior*, 42(12), 1111-1119.
- Camp, R. A. (1990). *Los empresarios y la política en México: Una visión contemporánea*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Colmenares, F. (2009). Petróleo y crecimiento económico en México. *ECONOMIAUnam*, 5, 65. Recuperado el 26 de febrero de 2025, de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2008000300004&lng=es&tlng=.
- Confederación Nacional de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos CONCAMIN (1986). El sector productivo en México. Análisis y evaluación de los Congresos nacionales de industriales, 1917-1982. Ciudad de México, México: CONCAMIN.
- Corrales, J. (1999). ¿Contribuyen las crisis económicas a la implementación de reformas de mercado? La Argentina y Venezuela en los '90. *Desarrollo Económico*, 39(153), 3-29.
- Cúneo, D. (1967). *Comportamiento y crisis de la clase empresaria*. Buenos Aires: Pleamar.
- De Ímaz, J. (1965). *Los que mandan*. Buenos Aires: Eudeba.
- Derossi, F. (1977). *El empresario mexicano* (N.º HB601. D47 1977). México: UNAM.
- Dossi, M. (2009). La acción colectiva de la Unión Industrial Argentina en el periodo 1989-2002. Un análisis desde su dinámica organizativa-institucional. *Documentos de investigación social*, 10, 1-37.
- Durand, F. (2019). *La captura corporativa del Estado en América Latina*. AndeS Working Paper Series, 8. Freie Universität Berlin.

- Ficker, S. K. (Ed.). (2010). *Historia económica general de México: de la colonia a nuestros días* (1st reimpresión ed.). México: El Colegio de México.
- Franco, M. (2022). *El final del silencio: Dictadura, sociedad y derechos humanos en la transición (Argentina, 1979-1983)*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica Argentina.
- Freels, J. (1970). *El sector industrial en la política nacional*. Buenos Aires: Eudeba.
- Gaggero, A. y Wainer, A. (2009). Burguesía nacional-Crisis de la convertibilidad: el rol de la UIA y su estrategia para el (tipo de) cambio. *Realidad Económica*, 204, 14-41.
- Garizurieta, M. B. (2002). *El Consejo Mexicano de hombres de negocios: surgimiento y consolidación* (Vol. 19). México: UNAM.
- Garrido, C. N. (1988). *Empresarios y estado en América Latina: crisis y transformaciones*. México: CIDE
- Gerchunoff, P. y Llach, L. (2007). *El ciclo de la ilusión y el desencanto: un siglo de políticas económicas argentinas*. Buenos Aires: Emecé.
- Graña, J. (2012). *Las condiciones productivas de las empresas como causa de la evolución de las condiciones de empleo, la industria manufacturera en Argentina desde mediados del siglo pasado*. Buenos Aires: Biblioteca Digital de la Facultad de Ciencias Económicas -Universidad de Buenos Aires
- Iñigo Carrera, J. (2007). *La formación económica de la sociedad argentina*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Iñigo Carrera, J. y Bautista, J. (1998). *La acumulación de capital en la Argentina. Centro para la Investigación como Crítica Práctica*, Buenos Aires.
- Jáuregui, A. (2013). Las organizaciones de los industriales argentinos en la era del desarrollo (1955-1976). *Revista de sociología e política*, 21, 55-68.
- Kornblihtt, J.; Seiffer, T. y Mussi, E. (2016). Las alternativas al neoliberalismo como forma de reproducir la particularidad del capital en América del Sur. *Pensamiento al margen: revista digital sobre las ideas políticas*, (4), 104-135.
- Luna, M. (1992). *El consejo coordinador empresarial: una radiografía* (Vol. 1). México: Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Luna, M. y Tirado, R. (1995). *Las asociaciones empresariales mexicanas. La política y las políticas*. LASA Washington, DC: September.
- Marx, K. (2002): *El Capital*. Buenos Aires: Siglo XXI.

- Méndez Martínez, J. L. (1996). ¿Del Estado propietario al Estado promotor? La política hacia la micro, pequeña y mediana industria en México, 1988-1994. *Foro internacional*, 36(1/2 (143/144), 321-371.
- Morales, I.; Escalante, C. y Vargas, R. (1988):. *La formación de la política petrolera en México, 1970-1986*. México: El Colegio de México.
- Nercesian, I. (2023). Políticas redistributivas y élites en contexto de crisis. Argentina y México (2020-2022). *Revista de Sociología e Política*, 31, e002.
- Niosi, J. (1974). *Los empresarios y el Estado argentino, 1955-1969*. Buenos Aires: Siglo XIX.
- O'Donnell, G. (1982). *El Estado burocrático-autoritario. Triunfos, derrotas y crisis*. Buenos Aires: Editorial Belgrano.
- Puga, C. (1992a). *Los empresarios mexicanos, ayer y hoy*. México: UNAM.
- Puga, C. (1992b). *Empresarios medianos, pequeños y micro: problemas de organización y representación (Vol. 3)*. México: Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Ramírez, H. (2007). *Corporaciones en el poder: Institutos económicos y acción política en Brasil y Argentina. IPES, FIEL y Fundación Mediterránea*. Carapachay, Buenos Aires, Argentina: Lenguaje Claro.
- Rapoport, M. (2000). *Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2000)*. Buenos Aires: Machi.
- Ros Bosch, J. y Moreno-Brid, J. C. (2010). *Desarrollo y crecimiento en la economía mexicana. Una perspectiva histórica*. México: Fondo de Cultura Económica,
- Salvaj, E. y Lluch, A. (2012). Estudio comparativo del capitalismo argentino y chileno: un análisis desde las redes de directorio a fines del modelo sustitutivo de importaciones. *Redes. Revista hispana para el análisis de redes sociales*, 23(2), 43-79.
- Schneider, B. R. & Maxfield, S. (2018). Performance in Developing Countries. *Business and the state in developing countries*, 3. Cornell University Press.
- Schvarzer, J. (1991). *Empresarios del pasado. La Unión Industrial Argentina*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Serna, M. y Bottinelli, E. (2018). *El poder fáctico de las élites empresariales en la política latinoamericana: un estudio comparado de ocho países*. Buenos Aires: CLACSO.

- Thorp, R. (1998). *Progress, poverty and exclusion: an economic history of Latin America in the 20th century*. Washington D. C.: IDB Publications.
- Tirado, R. (2006). El poder en las cámaras industriales de México. *Foro Internacional*, 197-226.
- Tirado, R. y Luna, M. (1995). El Consejo Coordinador Empresarial de México. De la unidad contra el reformismo a la unidad para el TLC (1975-1993). *Revista mexicana de sociología*, 27-59.
- Valle Baeza, A. y González, G. M. (2011). *México, otro capitalismo fallido*. Buenos Aires: Ediciones R y R.
- Vega, C. A. (2006). Los empresarios y la democracia en México. *Foro Internacional*, 122-149.
- Viguera, A. (2016). Estado, empresarios y reformas económicas: en busca de una perspectiva analítica integradora. *Perfiles latinoamericanos*, nº 12, pp. 9 a 51.
- Zabludovsky, G. (1994). Reflexiones en torno al estudio de los empresarios en México. *Política y gobierno*, 1(1), 176-196.