



Revista de Sociología e Política

ISSN: 0104-4478

editoriarsp@gmail.com

Universidade Federal do Paraná

Brasil

Salvia, Sebastián

Alianzas de los empresarios industriales en la crisis del neoliberalismo en Argentina

Revista de Sociología e Política, vol. 25, núm. 62, junio, 2017, pp. 93-113

Universidade Federal do Paraná

Curitiba, Brasil

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=23852992005>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

 redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

Alianzas de los empresarios industriales en la crisis del neoliberalismo en Argentina

Revista de
Sociología
e Política

DOI 10.1590/1678-987317256204

Sebastián Salvia

Resumen

El artículo aborda la acción política de los empresarios industriales para influir en las políticas del Estado en la crisis económica de 1998-2001, focalizando en su organización corporativa (la Unión Industrial Argentina) y en las alianzas que ésta construye. Nuestra hipótesis es que con el inicio de la crisis se fue produciendo una disgregación de la unidad empresarial que había caracterizado a la década del '90, ante la imposibilidad de superar la crisis mediante la baja del salario. Para mitigar el impacto de la crisis, los empresarios industriales impulsaron políticas estatales para mejorar la competitividad de la producción de bienes y modificar los precios relativos de la economía (contraponiéndose a las demandas de los empresarios del sector financiero, orientadas a controlar el déficit fiscal, en particular mediante la baja del gasto público). Para poner a prueba nuestra hipótesis, analizamos el avance de la crisis, las políticas del Gobierno para gestionarla, las demandas de los empresarios industriales y la búsqueda de unificación de sus demandas con otras asociaciones empresariales o sindicales. Tomamos como material empírico estadísticas oficiales, documentos empresarios (en particular de la Unión Industrial Argentina) y artículos de prensa escrita. Mostramos que el conflicto empresario tenía que ver con el diferente impacto sectorial de la crisis, de mayor intensidad en la industria, la construcción y el agro, que en las finanzas y servicios. Constatamos que el diagnóstico de los empresarios industriales sobre la crisis estaba centrado en la pérdida de competitividad de la producción de bienes, muy diferente al diagnóstico ortodoxo del Gobierno. Para impulsar sus demandas, los empresarios industriales realizaron alianzas con empresarios del agro y la construcción; con el agravamiento de la crisis, buscaron ampliarlas a sindicatos y a organizaciones del sector financiero. Como resultado, corroboramos nuestra hipótesis sobre el conflicto empresario y producimos evidencia empírica suficiente para discutir la conocida tesis de las ciencias sociales argentinas que sostiene que los empresarios industriales pugnaban por la devaluación del peso como salida de la crisis (en disputa con el sector financiero que presionaba por la dolarización de la economía).

PALABRAS CLAVE: Argentina; convertibilidad; crisis; empresarios industriales; alianzas.

Received em 23 de Janeiro de 2016. Aceito em 25 de Maio de 2016.

I. Introducción¹

¹ Agradecemos las sugerencias y comentarios de los dictaminadores anónimos de la *Revista de Sociología e Política*.

² Entendemos por acción política empresaria aquella que tiene por objeto influir en la política del Estado, generalmente canalizada por medio de las asociaciones empresariales y sus dirigentes.

³ Un interesante trabajo actual acerca de la bibliografía sobre la acción política empresaria en las décadas previas a la dictadura militar argentina, puede encontrarse en Jáuregui (2013).

Existe una profusa literatura sobre el empresariado en Argentina, que se corresponde con la importancia que la acción política empresaria ha tenido en la realidad histórica². Desde los textos clásicos de la sociología política argentina como O'Donnell (1977) y Portantiero (1977), sobre las alianzas de clases y fracciones en relación a la dinámica del ciclo económico, en un período de alta inestabilidad política previo a la dictadura de 1976-83,³ pasando por los estudios sobre las asociaciones empresariales, su morfología interna y su relación con la consolidación democrática, como Acuña (1990), Birle (1997), Nun y Lattuada (1991), Palomino (1988), Schvarzer (1990; 1991), hasta el abordaje de las reformas estructurales de los '90 y su relación con las asociaciones empresariales o la cúpula de empresas de mayor concentración (Acuña 1995a; 1995b; Basualdo 2000, 2003; Castellani 2003; Lattuada 2006; Viguera 2000), el abordaje de las ciencias sociales argentinas ha sido prolífico. Aún cuando no aborden nuestro período, estos trabajos muestran la relevancia de los estudios sobre los empresarios y sus asociaciones en el país.

La crisis de 1998-2001 ha renovado el interés de las ciencias sociales por el empresariado. Por su influencia en la literatura, se destaca una tesis sobre el conflicto empresario. Según esta conocida tesis, en la década del 90 se constituyó una “comunidad de negocios” entre los capitales locales y extranjeros, en la propiedad accionaria de las empresas privatizadas. Desde mediados de los ‘90, se produjo una ruptura de esta comunidad, con la venta de las acciones en estas empresas por los capitales locales (Arceo y Basualdo 1999; Basualdo 1999). Esta ruptura dio origen al conflicto empresario, caracterizado por la polarización de la “cúpula empresaria” en dos bloques: uno devaluacionista y otro dolarizador (BASUALDO 2006; Schorr 2001). Así, los grandes empresarios industriales demandaron la eliminación del tipo de cambio fijo que regía desde 1991, es decir la devaluación del peso, mientras que los empresarios del sector financiero y las compañías de servicios públicos presionaron por la dolarización de la economía (BASUALDO 2001; 2002).

El interés de las ciencias sociales por el empresariado se ha visto marcado por esta tesis sobre el conflicto empresario. Castellani y Schorr (2004), analizan la crisis a partir de la disputa empresaria entre devaluacionistas y dolarizadores, sosteniendo que la articulación de esta disputa con la crisis económica fue lo determinante en el resquebrajamiento del consenso con las reformas neoliberales de los ‘90. Castellani y Szkolnik (2011) intentan precisar empíricamente esta disputa y concluyen que la devaluación devino una propuesta “criptada”, sólo defendida por los sindicatos del sector privado, mientras que la dolarización sólo fue defendida por dirigentes políticos y economistas ortodoxos. Gaggero y Wainer (2004) analizan la acción de la Unión Industrial Argentina (UIA) en la crisis, en relación al problema del tipo de cambio y a su búsqueda de una devaluación del peso. Wainer (2010) aborda las contradicciones que produjeron el fin del consenso empresario de los ‘90, partiendo de la ruptura de la “comunidad de negocios” y sosteniendo que el tipo de cambio fue la variable clave del conflicto empresario, aunque de manera circunscripta al año 2001. Cantamutto (2012) postula el rápido abandono del apoyo a la Convertibilidad por la mayoría de las asociaciones empresarias, que pasan a apoyar la dolarización (como la banca privada), o la devaluación (como la industria y la construcción), aunque menciona el apoyo a la convertibilidad por la asociación de las empresas privatizadas –habitualmente tomada por un sostén del proyecto dolarizador. Dossi (2011; 2014) aborda la dimensión organizativa de la UIA, para explicar la agregación de intereses que llevaron a la defensa de una salida devaluacionista de la crisis, en oposición a la salida dolarizadora. Kan (2009) analiza la acción de la UIA tras la devaluación del real brasileño de enero de 1999, como el inicio de las posiciones devaluacionistas de la entidad que se expresarían en el año 2001.

Existen también trabajos más alejados de esta concepción del conflicto empresario. Gálvez (2008; 2013) releva las declaraciones de una serie de grandes empresarios de distintos sectores de la economía, y concluye en la conformación de dos alineamientos empresarios: uno que pugnaba por radicalizar el modelo de internacionalización de la economía y valorización financiera, y otro que buscaba moderar ese modelo, algo que no se corresponde con el clivaje dolarizadores-devaluadores. Beltrán (2007) indaga en la construcción de la acción política empresaria, asumiendo la continuidad del apoyo a las reformas neoliberales de los ‘90 hasta el final de la crisis, incluso de aquellos perjudicados por estas reformas, como los empresarios industriales. Rojas Breu (2002) reconstruye el debate en el exterior sobre la propuesta de dolarización, concluyendo en la falta de apoyo de Estados Unidos, algo que era visto como necesario por sus defensores locales. Eskenazi (2009) señala las escasas condiciones de posibilidad de la dolarización como salida de la crisis. Finalmente, Bonnet (2012) sostiene la prioridad explicativa de la lucha de clases sobre el

conflicto interburgués, y critica los análisis de las disputas interburguesas en las crisis de 1988-89 y 1998-2001.

En este artículo asumimos una posición crítica de esta concepción del conflicto empresario en torno a la devaluación de la moneda y la dolarización de la economía. En primer lugar, existe un desfase temporal entre la venta de empresas de grupos locales y la acción política empresaria. Bonnet (2012) señala que la ruptura de la “comunidad de negocios” en 1995-96 no generó una ruptura en el empresariado, que recién tiene lugar en 1999-2001. Los datos del reciente trabajo de Duarte y La Rocca (2016) sobre la “cúpula empresaria” muestran que el proceso de ventas de los grupos locales al capital extranjero se inicia en 1992-93 y alcanza su punto máximo en 1997, mucho antes de la conflictividad empresaria. Este desfase temporal pone en duda la relación causal entre ventas de empresas y conflicto empresario.⁴

En segundo lugar, la evidencia empírica sobre la acción empresaria no se corresponde con la hipótesis de la disputa entre devaluadores y dolarizadores. El relevamiento de Gálvez (2008) presenta 17 declaraciones de grandes empresarios industriales que pedían compensaciones al Estado por la pérdida de competitividad sin proponer una devaluación, entre septiembre de 1999 y noviembre de 2001; y presenta 7 declaraciones de grandes empresarios industriales que defendían la convertibilidad o criticaban la devaluación (de 15 registradas en total). Además, ninguno de los varios documentos emitidos por la UIA o el Grupo Productivo desde 1998 demandaba la devaluación. El primer documento devaluacionista de la UIA comenzó a discutirse a mediados de diciembre de 2001, cuando la Convertibilidad sólo se sostenía impidiendo la compra de dólares, y fue difundido el 20 de diciembre de 2001, en paralelo a la caída del Gobierno. Del otro lado, el relevamiento de Gálvez (2008) no registra ninguna declaración de empresarios de la banca privada o las empresas privatizadas que demanden la dolarización. Aún a mediados de diciembre de 2001, el presidente del *Bank Boston* rechazaba la dolarización. Castellani y Szkolnik (2011) tampoco registran declaraciones de empresarios ni documentos de asociaciones empresarias que defiendan una dolarización, hasta las presiones de empresas privatizadas el 28 de diciembre de 2001.

De este modo, nos preguntamos: ¿cómo es posible sostener la hipótesis de la disputa por la devaluación y la dolarización, cuando tal orientación no se expresó durante 3 años de crisis, hasta mediados de diciembre de 2001? El abandono de tal hipótesis exige profundizar la investigación empírica para comprender la acción empresaria en el periodo.⁵

Entendemos que la comprensión de la acción empresaria en 1998-2001 asume relevancia para las ciencias sociales no sólo por tratarse de la mayor crisis en la historia argentina, sino porque su resolución alumbró un período de auge económico desde la segunda mitad de 2002, caracterizado por la expansión de la rentabilidad capitalista y el dinamismo de la producción industrial y agraria; asimismo, estudiar la acción de los empresarios industriales es particularmente relevante por la influencia que tuvo la UIA en los gobiernos que tuvieron lugar tras la caída de la Convertibilidad.

Sostenemos que la unidad empresaria no se relacionaba con los cambios de propiedad en un sector de la economía, sino con la fortaleza de una estrategia de acumulación, que logró conducir los conflictos sectoriales sin interrumpir el ciclo del capital (Jessop 1990). En los '90, la implementación de las reformas neoliberales por el Estado permitió el desarrollo de una profunda reestructuración capitalista, que logró superar el estancamiento económico de décadas anteriores. La acelerada acumulación capitalista y la expansión de la rentabilidad cimentaron la unidad de las fracciones del empresariado, en el apoyo a estas reformas neoliberales (Bonnet 2008). Esta dinámica muestra la existencia

⁴ Resulta más razonable sostener, como Piva (2013), Gaggero (2013) y Duarte y Larocca (2016), que dichas ventas son consecuencia de una sobre-expansión y exceso de endeudamiento de los grupos locales, que finalmente se repliegan sobre sus actividades núcleo o sobre sectores con “ventajas comparativas” con el agropecuario.

⁵ Para un mayor desarrollo de nuestra crítica, remitimos a Salvia (2014).

de una unidad en la separación de lo económico y lo político, como esferas diferenciadas de las relaciones sociales capitalistas (Holloway y Picciotto 1978), que es constitutiva del capitalismo – como resultado del proceso de separación de los productores directos y las condiciones objetivas de la producción – (Marx 1999).

La crisis iniciada a fines de 1998 generó un deterioro de la competitividad económica, con un impacto más intenso en la producción de bienes y menos intenso en las restantes esferas del capital. En consecuencia se generaron diferencias en términos de rentabilidad, contribuyendo a poner de relieve los intereses empresarios sectoriales. Esto favoreció la disgregación de la unidad empresaria y la aparición del conflicto al interior del empresariado. Este conflicto no se dio en torno a la devaluación de la moneda y la dolarización de la economía, sino a dos alternativas de gestión de la crisis dentro de la Convertibilidad. La acción política del empresariado industrial estuvo orientada a demandar al Estado medidas que restituyeran competitividad a la producción de bienes y que modificaran los precios relativos en su favor, manteniendo el tipo de cambio fijo; con ello, esperaban reactivar la economía sin abandonar la Convertibilidad. Para ello, los empresarios industriales construyeron alianzas con empresarios del agro y la construcción. Cuando la economía profundizaba la recesión y se aproximaba al *default*, buscaron apoyo para sus demandas en organizaciones del movimiento obrero y en asociaciones subordinadas del sector financiero. Por el contrario, los empresarios del sector financiero demandaron políticas de control del déficit fiscal, en particular mediante la baja del gasto público, para mantener el crédito externo al país y asegurar la Convertibilidad, coincidiendo con la orientación de la política del Gobierno.

En el próximo apartado, analizaremos los momentos de auge y crisis de la acumulación capitalista, en relación a la constitución de la unidad empresaria y a su disgregación.

II. Acumulación de capital y acción política empresaria

II.1. *La restructuración capitalista y el consenso de las asociaciones empresarias*

Durante los años '90, Argentina implementó una serie de reformas neoliberales, en el marco de una reestructuración del capitalismo a nivel global, iniciada en los '80 como respuesta a la crisis del capitalismo de posguerra. La base de esta reestructuración residía en el ataque a las condiciones laborales y al Estado de bienestar, y en la liberalización de las finanzas (Brenner 1998; 2009; Duménil y Lévy 2002). Esta reestructuración global requería de la mediación de los Estados nacionales para su realización (Bonnet 2008). En Argentina, estas reformas fueron realizadas en el gobierno de Carlos Menem (1989-99) del Partido Justicialista (PJ), y se mantuvieron en el de Fernando De la Rúa (1999-2001) de la Alianza. La reestructuración capitalista se enmarcó en el Plan de Convertibilidad de 1991, impulsado por el Ministro de Economía Domingo Cavallo, que estableció la fijación del tipo de cambio en US\$1 = \$1 y la prohibición de la emisión monetaria sin respaldo de reservas a dicha paridad, la desregulación de los mercados agropecuario y financiero, la apertura comercial con la reducción de los aranceles a la importación – abaratando la importación de bienes de capital e insumos –, la eliminación de los derechos de exportación, y la “flexibilización” laboral. Asimismo, se potenció el proceso privatizaciones de empresas estatales iniciado en 1989-90, que tuvo una intensidad mayor a los demás países de la región, transfiriendo la casi totalidad de las empresas estatales en cuatro años (Bonnet 2008); también se privatizaron los fondos de pensión de los trabajadores y se redujeron los impuestos a las empresas. La reestructuración capitalista permitió superar el estancamiento que caracterizaba

a la economía desde los '70, logrando un salto en la productividad la apertura de nuevas esferas a la acumulación capitalista y un crecimiento acelerado de la economía, conteniendo el salario e incrementando la rentabilidad.

El éxito de las reformas neoliberales sustentó la unidad empresaria, llevando a una declinación de los conflictos sectoriales del empresariado. Así, se consolidaron los agrupamientos empresarios del conjunto de la economía, como el “Grupo de los Ocho” (G-8). Este agrupamiento había surgido en la década del '80, conformado por la UIA, la Sociedad Rural Argentina (SRA), la Asociación de Bancos Argentinos (ADEBA), la Asociación de Bancos de la República Argentina (ABRA), la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, la Unión Argentina de la Construcción (UAC), la Cámara Argentina de Comercio (CAC) y la Cámara Argentina de la Construcción (CAMARCO). Tras una crisis interna en 1988, volvió a reunirse a fin de 1989 para apoyar la política de liberalización económica del Gobierno (Acuña, 1995). En la segunda mitad de los '90, sus miembros se redujeron a seis, por la unión de la UAC y la CAMARCO en una única asociación –que mantuvo el nombre de esta última – y por la fusión de ADEBA y ABRA en la Asociación de Bancos de la Argentina (ABA), asociación única de la banca privada nacional y extranjera.

El G-8 constituyó un canal de expresión unificado de los grandes empresarios en los '90, con asociaciones de todos los sectores de la economía, erigiéndose en un actor relevante para proceso de reformas neoliberales. Este agrupamiento acompañó la política económica neoliberal, expresando el consenso empresario respecto las reformas neoliberales (Beltrán 2007). Más allá de la existencia de fricciones entre las asociaciones empresarias que lo componían, primaron los acuerdos básicos por sobre los intereses sectoriales, privilegiando el rol de interlocutor del Gobierno en la política de reformas neoliberales (Dossi 2011). Si bien el lanzamiento de la Convertibilidad había generado tensiones internas en el G-8, el éxito en la reducción de la inflación y el crecimiento de la economía contribuyeron a fortalecer el apoyo empresario al Gobierno y al rumbo de la política económica, buscando incluso la profundización de las reformas neoliberales (Beltrán 2007; Viguera 2000). Esta situación comenzó a revertirse con el inicio de la crisis a fines de 1998.

II.2. La crisis de acumulación y la disagregación de la unidad empresaria

La crisis argentina fue parte de una crisis global iniciada en el Sudeste Asiático en 1997, que siguió con el *default* ruso en 1998, la devaluación brasilera en 1999 y la crisis bursátil en Estados Unidos en 2000. Agravada por el régimen de convertibilidad, generó una pérdida de competitividad de la producción argentina en el mercado mundial, por el deterioro de la productividad, la apreciación de la moneda, la caída de los precios de exportación agrarios, el mayor costo del crédito y la caída de la rentabilidad. En 1998-2001, la productividad industrial por obrero cayó un 1,4% en Argentina, mientras creció un 10,4% en Estados Unidos, indicando un aumento de la brecha internacional de productividad (datos de INDEC). Dada la apreciación del dólar, el tipo de cambio real multilateral de 1999-2001 fue un 13,2% menor al de 1996-98 (datos de BCRA). La menor demanda global de *commodities* afectó a las exportaciones argentinas: en 1999-2001, los precios de los productos primarios cayeron un 25,2%, las manufacturas de origen agrario un 21,9% y las manufacturas de origen industrial un 11,1%, respecto a 1996-98 (datos de INDEC). El riesgo soberano aumentó de 425 puntos básicos (p.b.) a fin de julio de 1998, a 773 p.b. a fin de diciembre de 2000 y superó los 1.000 p.b. desde junio de 2001; así, la tasa de interés en dólares para grandes empresas aumentó de 7,8% en el primer semestre de 1998 a 12,3% en el primer semestre de 2001, previo al *crac* bancario (datos de BCRA). Finalmente, el excedente de la economía cayó

12,3% entre 1998 y 2001, medido por cada trabajador asalariado ocupado. La caída golpeó fuerte a la industria, la construcción y el agro: la rentabilidad sobre patrimonio neto de las grandes empresas industriales cayó un 70,7% en 1999-2001, respecto a 1996-98; al no existir estadísticas de rentabilidad de la construcción, construimos un *proxy* utilizando el valor agregado sectorial neto del costo laboral, que cayó 13,6% en 1999-2001, respecto a 1996-98 – acumulando una caída de 30,4% entre 1998 y 2001 (datos de INDEC) –; el margen bruto por hectárea en la Región Pampeana para los principales cultivos (soja, trigo, maíz, girasol) cayó 27,7% entre iguales períodos (datos de SIIA).⁶

Ante la imposibilidad de recuperar la competitividad mediante una devaluación, la variable de ajuste era el salario. Pero la resistencia de los sindicatos y el ascenso de las luchas sociales desde mediados de los '90 bloquearon la resolución de la crisis por la vía de la reducción salarial, cuya prohibición sobrevivió a las leyes de “flexibilización laboral” (Piva 2013; Marticorena 2010). La dificultad para recuperar la rentabilidad abatiendo el salario hizo imposible una salida conjunta del empresariado a la crisis, contribuyendo a la disgregación de la unidad empresarial. Así, los intereses particulares capitalistas se pusieron de manifiesto por encima del interés de clase, con una creciente diferenciación política de los capitales en función del sector de la economía en el que operaban (Bonnet 2012). Esto se evidenció con la acción de las asociaciones empresarias de la industria y el agro, demandando al Gobierno mejoras para estas esferas de la economía.

Tras la devaluación brasilera, la UIA canalizó su acción por fuera del G-8. En marzo de 1999, la UIA organizó una asamblea denominada “Jornada de Análisis y Diagnóstico Industrial Regional y Sectorial”, que reunió a empresarios de diversos subsectores industriales y regiones del país. Según las actas, unos 50 dirigentes industriales expusieron sobre los problemas de competitividad, la presión tributaria, la caída de las exportaciones y el crecimiento de las importaciones industriales. Los empresarios industriales reclamaban la reducción del costo del crédito y la eliminación de impuestos desfavorables para la inversión, como los impuestos a la renta mínima presunta y al endeudamiento empresario – creados por ley en diciembre de 1998 para contener el déficit fiscal. Se expresaron además algunos reclamos de mayor flexibilización laboral para bajar el costo salarial, y de rebaja de los aranceles a la importación de bienes de capital para abaratar la inversión (UIA 2001). De conjunto, las exposiciones muestran una posición más crítica de la apertura comercial que en el pasado y la percepción de un agravamiento de la crisis por la devaluación del real.

El descontento de los empresarios industriales fue canalizado por la nueva conducción de la UIA, que integraba a los movimientos internos de la entidad, el Movimiento Industrial Argentino (MIA) y el Movimiento Industrial Nacional (MIN)⁷. Estos movimientos habían sellado un pacto en 1993, reafirmado en 1997, por el cual debían turnarse en la Presidencia cada dos años (Gaggero y Wainer 2004). Para el período abril 1999-abril 2001, Osvaldo Rial (MIA) fue elegido como Presidente y José Ignacio de Mendiguren (MIN) como Secretario. Estos dirigentes pertenecían a PyMES orientadas al mercado interno (Dossi 2011). La elección de esta conducción buscaba una mayor dureza de la entidad, una necesidad reconocida abiertamente por el Presidente saliente, Alberto Álvarez Gaiani (de la COPAL), al considerar fracasadas las gestiones ante el Gobierno, que no había tomado las demandas realizadas para moderar los efectos de la crisis en el sector.

La primera acción de la UIA fue una jornada por la defensa de la industria y el “compre argentino” – un proyecto de ley para otorgar preferencias a las empresas locales en las compras del Estado y las empresas privatizadas (Rial

⁶ Para un análisis detallado de las fases expansiva y recesiva de la Convertibilidad, remitimos a Salvia (2015).

⁷ El MIA fue organizado en 1975 por dirigentes liberales y orientados a la exportación, con fuerte peso de la Coordinadora de las Industrias de Productos Alimenticios (COPAL), favorable a la apertura económica. El MIN nació en 1982, agrupando a industriales mercado-internistas, pymes y del interior del país, e incluía a grandes grupos económicos como la Organización Techint, con un rol dirigente (ACUñA 1995).

2001). Más allá de hacer visibles sus reclamos, esta jornada no pudo cambiar la escasa efectividad de la UIA en la realización de sus demandas. La debilidad de la UIA llevó a su conducción a unificar fuerzas con otras asociaciones empresarias, para presentar sus demandas como expresión de un interés más amplio. Como afirmaba Osvaldo Rial: “La UIA debe actuar en forma independiente y aunar fuerzas con aquellas entidades gremiales empresarias que tengan un mismo fin, y que sufran los mismos problemas” (Rial 2001, p.76).

Esas entidades con problemas y fines similares eran las del agro y la construcción. La situación del agro era delicada por la combinación de la sustantiva caída de los precios internacionales de los granos con el aumento de la presión impositiva a partir de la Reforma tributaria de diciembre de 1998. Desde fines de este año y hasta mediados de 1999, las asociaciones empresarias del agro realizaron una amplia serie acciones de protesta, expresando demandas centradas en la reducción de la presión impositiva, como la anulación de los impuestos a la renta mínima presunta y al endeudamiento empresario, la exclusión de la tierra del impuesto a los bienes personales y la devolución de los impuestos tomados a cuenta por el Estado. Junto a ello, reclamaban la baja del costo del crédito, la refinanciación de las deudas bancarias, la reducción del costo de los peajes y el gasoil, y el aumento de los aranceles a la importación de productos “sensibles” a la devaluación del real. Las cuatro asociaciones empresarias – la SRA, Confederaciones Rurales Argentinas (CRA), Federación Agraria Argentina (FAA) y Confederación Intercooperativa Agropecuaria (Coninagro) – conformaron una mesa conjunta para negociar con el Gobierno. Esta unidad tuvo su mayor éxito en el “paro agropecuario nacional” organizado por estas cuatro entidades en abril de 1999 – un cese de comercialización de granos y carnes, que incluyó piquetes en rutas, concentraciones a la vera de las rutas, tractorazos, asambleas, retenes de camiones, movilizaciones, etc. La conflictividad continuó en los meses posteriores, aunque sin lograr nuevas medidas unificadas ante la reticencia de la SRA.

La posibilidad de conformar una alianza empresaria de la industria y el agro estaba dada tanto por el deterioro de la situación de ambos sectores en la crisis, como por la existencia de demandas afines hacia el Estado. Resulta comprensible que la UIA invitara a la SRA y la CRA a conformar un nuevo agrupamiento empresario. La respuesta fue dispar: la CRA aceptó la invitación y la SRA la rechazó. La razón de esta diferencia no parece estar en la tradicional ideología liberal de la SRA, que era compartida por la CRA (Gresores y Makler 2004); más bien, parece encontrarse en cuestiones de índole práctica: en primer lugar, la SRA representaba a los empresarios agrarios de mayor concentración (Palomino 1998), que por ello tenían mayor margen ante la crisis; en segundo lugar, la SRA tenía un lugar en el Grupo de los Ocho para hacer valer sus intereses, como representante exclusivo del agro, pero en el nuevo agrupamiento debía compartir la representación agraria; en tercer lugar, la CRA no formaba parte del Grupo de los Ocho, por lo que no cedía capacidad de *lobby* con la división del mismo; finalmente, la CRA había asumido una radicalidad mayor que la SRA en las protestas, impulsada por algunas de sus principales asociadas regionales.

Como vimos, la idea de unir fuerzas con aquellas asociaciones empresarias con las mismas problemáticas se refería también al sector de la construcción. La posibilidad de una alianza que integrara a la UIA y la CAMARCO se fortalecía por dos motivos. En primer lugar, ambos sectores tenían una alta sensibilidad al ciclo económico: la construcción cayó un 4,6% y la industria un 6,2% en el primer trimestre de 1999, tras la devaluación del real (datos de INDEC). En segundo lugar, por la integración productiva de ambos sectores, con un alto componente de insumos industriales utilizados en la construcción. Finalmente,

por las estrechas relaciones entre la CAMARCO y la UIA, con ejecutivos de importantes grupos económicos en la cúpula directiva de ambas entidades.

En septiembre de 1999, la UIA, la CAMARCO y la CRA constituyeron un nuevo agrupamiento empresario, el Grupo Productivo. La UIA tenía un rol dirigente, tanto por su importancia objetiva en términos de producción y empleo, como por su influencia en la formulación de demandas al Estado. Así, la UIA construía una fuerza más amplia para la expresión de sus intereses. La creación del Grupo Productivo significó el fin del Grupo de los 8, debilitado por la salida de la UIA y la CAMARCO, y cuyas restantes asociaciones no continuaron actuando de conjunto.

A continuación, abordamos la acción política de los empresarios industriales bajo el Gobierno de la Alianza, teniendo en cuenta las políticas económicas de ajuste y de reactivación.

III. Aferramiento a la Convertibilidad y demandas empresarias

III.1. La política económica ortodoxa y los posicionamientos en el Grupo Productivo

En las elecciones presidenciales de 1999 triunfó Fernando de la Rúa, de la Alianza – una coalición de partidos opositores al PJ. Esta victoria marcaba una continuidad con la administración del PJ, expresada en la defensa de la Convertibilidad realizada en la campaña electoral por la Alianza. El motivo de ello era que el tipo de cambio fijo constituía el reaseguro contra la hiperinflación que había azotado al país a fin de los '80, que llegó a una cifra de 5023,6% en 1989 y que aun con las primeras reformas neoliberales alcanzó un 1443,9% en 1990 (datos de INDEC). La estabilidad de precios ganada con la Convertibilidad y la amenaza de retorno de la inflación ante una devaluación era sustancial en el consenso respecto a las políticas neoliberales (Piva 2013).

En el gobierno de la Alianza, la búsqueda de reactivación debía subordinarse al objetivo de asegurar la Convertibilidad. Así, siguió una política económica ortodoxa, centrada en la reducción del déficit fiscal, condición para mantener el crédito externo y evitar el *default*. En su diagnóstico, esto reduciría el riesgo país y la tasa de interés, y esta mejora alentaría la inversión y la reactivación. Esta orientación de la política económica coincidía con las demandas de los empresarios de la banca privada y era rechazada por el Grupo Productivo en su Documento Fundamental:

“En este sentido, consideramos que toda medida económica debe ser analizada priorizando los siguientes aspectos: mejore la relación de precios relativos a favor de los sectores transables, y por lo tanto favorezca la competitividad de la economía real [] No existe margen para ajustes fiscales que afecten al sector productivo o al poder adquisitivo de la gente” (Rial 2001, p.82).

En diciembre de 1999, el Gobierno aumentó los impuestos al consumo y en mayo de 2000 recortó los salarios estatales. Paradójicamente, el Ministro que promovía esta política era un hombre ligado a la UIA, José Luis Machinea. Es decir, la política del Gobierno no estaba determinada por la trayectoria de los funcionarios, sino por las restricciones de la realidad (Salvia 2011). La decisión del Gobierno de mantener la paridad cambiaria se basaba tanto en su importancia para el consenso social como en la amenaza del caos económico: la devaluación implicaba el *default*, la licuación de los depósitos bancarios en pesos y la incobrabilidad de los créditos en dólares del sector privado.⁸ Junto a ello, hacía posible el retorno de la inflación y generaba la necesidad de cambiar las condiciones de explotación de las empresas privatizadas.⁹ La política ortodoxa era avalada por el Fondo Monetario Internacional (FMI) que sostenía que “una modificación del régimen [monetario] probablemente tendría conse-

⁸ Los depósitos en pesos eran el 41,7% del total y los préstamos en dólares el 62,7% del total, en diciembre de 1999 (datos de BCRA 2000); y el descalce entre depósitos a

corto plazo y créditos a largo plazo podía llevar a la quiebra de los bancos ante el retiro de depósitos. Además, la devaluación multiplicaba el peso de la deuda pública sobre los recursos estatales,

haciendo imposible afrontar su pago. Datos de BCRA (2000).

⁹ Habida cuenta de las crisis hiperinflacionarias de 1989-90, la posibilidad de una carrera entre el dólar y los precios era el peor de los escenarios posibles. Además, la fijación en dólares de las tarifas de servicios públicos permitía prever una multiplicación de los precios en pesos de estos servicios ante una devaluación, lo que impactaría en los costos del conjunto de la economía.

¹⁰ La rendición del gobierno griego a las exigencias de la Unión Europea (UE) en 2015, ilustra el tenor de estas dificultades. El primer ministro Tsipras optó por desobedecer el referéndum contrario a la UE y generó una crisis política, para evitar el caos que podía generar el *Grexit* (salida de la UE, *default* y devaluación), pese a la menor productividad relativa griega y al deterioro de su competitividad bajo el euro (Rodríguez Montoya 2010). Y tras 5 años de recesión y políticas de austeridad.

¹¹ El disparador de ello fue de tipo político: el descontento por la política económica ortodoxa y la difusión de un importante caso de corrupción terminaron en la renuncia del Vicepresidente Carlos “Chacho” Álvarez. Desde allí, el riesgo país pasó de 675 pb. a fin de septiembre a 987 pb. en noviembre (BCRA 2001).

cuencias muy adversas en los balances del sector privado no financiero, el sistema bancario y el sector público, con perturbaciones y desórdenes generalizados en la economía” (FMI 2004, p.85). Lo que expresaban los auditores del caso argentino eran las dificultades objetivas del abandono de un régimen monetario rígido¹⁰.

Tras el ‘impuestazo’ de 1999, la UIA mostró su descontento y buscó negociar con Machinea políticas compensatorias, que moderaran el sesgo recesivo de la medida. En mayo de 2000, mientras los bancos privados daban un firme apoyo al ajuste, la UIA se encontraba dividida a su interior, tensionada por las diferencias entre el MIN y el MIA. Las otras asociaciones del Grupo Productivo tenían una respuesta dispar: la CRA rechazaba el ajuste y la CAMARCO apoyaba, ante la promesa del Gobierno de lanzar un Plan de Infraestructura. Dos semanas después del ajuste, el Grupo Productivo emitió un comunicado en el que apoyaba el ajuste, pero criticaba la falta de políticas para la reactivación. Asimismo, anunciable la elaboración de un programa alternativo, con el objetivo de lograr dicha reactivación. Este programa fue presentado un mes después, en un documento conocido como la Declaración de Tigre. Las demandas se centraban en la reducción o eximición de impuestos sobre la industria, la construcción y el agro, el aumento del crédito a la producción, la reducción del costo de los servicios públicos, la implementación del compre nacional, una mayor inversión estatal en infraestructura e incluso el aumento de impuestos sobre las empresas privatizadas, bancos y supermercados (GRUPO PRODUCTIVO 2000).

La situación económica se deterioró fuertemente en los meses siguientes, llegando al fin del 2000 en un virtual *default*, que sólo pudo evitarse por el salvataje financiero de 39.700 millones de dólares otorgado por el Fondo Monetario Internacional (FMI), conocido como el Blindaje¹¹. El Blindaje daba una ventana de tiempo para lograr algo sumamente complejo: la reducción del déficit fiscal y la reactivación económica; pero el déficit fiscal siguió en alza y la actividad económica en baja, pese a la caída de la tasa de interés interna. Ante el riesgo de suspensión del Blindaje, a principios de marzo renunció el Ministro Machinea. Su reemplazante fue Ricardo López Murphy, quien intentó implementar un severo plan de ajuste, que tuvo un amplio respaldo empresario, con excepción de la UIA – que lo rechazó abiertamente – y de la CRA. El ajuste fracasó rápidamente ante las acciones de protesta de los trabajadores estatales y estudiantes, sumado a la resistencia de los legisladores oficialistas a votarlo en el Parlamento, y ante la renuncia de 6 Ministros y Secretarios, de ambos partidos de la Alianza (Iñigo Carrera y Cotarelo 2003). Este fracaso permitió el regreso de Domingo Cavallo, el creador de la Convertibilidad, al Ministerio de Economía. Bajo su gestión, el Gobierno alternó entre políticas económicas heterodoxas y ortodoxas, que modificaron los posicionamientos empresarios, como veremos en adelante.

III.2. La política económica heterodoxa y la nueva conducción de la UIA

La asunción de Cavallo marcó un importante cambio, con una orientación heterodoxa a la política económica, en base a los “Planes de Competitividad”, que mejoraban la rentabilidad de la producción de bienes mediante subsidios y exenciones impositivas. Junto a ello, Cavallo estableció un “factor de convergencia”, que consistía en el cobro de derechos de importación y el pago de reintegros a la exportación por el Estado, según la cotización de una canasta de monedas dólar-euro ($\$1 = \text{US\$ } 0,50 + \text{Euro } 0,50$), que mejoró el tipo de cambio un 7,5% en su primer día de vigencia. Esta política coincidía con la orientación de las demandas de la UIA y el Grupo Productivo. No es de extrañar que el Grupo Productivo fuera el principal defensor de Cavallo en sus primeros meses

de gestión. Dirigentes de la UIA, la CRA y la CAMARCO apoyaron al Ministro, y el Grupo Productivo hizo lo propio: “[El Grupo Productivo] apoya fuertemente el cambio de diagnóstico económico y espera que se materialice en un efectivo cambio de política económica favorable a la producción nacional y el empleo” (Comunicado del Grupo Productivo 2001, p.10).

En abril de 2001, se produjo el recambio de la conducción en la UIA. De Mendiguren (MIN) pasó a ejercer la Presidencia, mientras que Diego Videla (MIA) asumió como Secretario, continuando la política de alternancia. La nueva conducción asumió una política de ampliación de sus alianzas sociales. En mayo de 2001, la UIA presentó el documento “Bases para refundar la Nación”, que hacía hincapié en el hambre como problema fundamental (UIA, 2001a), adoptando un discurso más cercano al movimiento obrero, reflejando los problemas experimentados por una clase trabajadora jaqueada por la desocupación y la pobreza. En junio, la UIA presentaba el documento “La banca nacional y las empresas nacionales tienen un destino común”, con la Asociación de Bancos Públicos y Privados de la República Argentina (ABAPPRA). Esta entidad representaba a la banca estatal y cooperativa, poco significativa en términos políticos (Heredia 2003), pese a su importante participación en el total de depósitos, del 38,1% en julio de 2001 (Wainer 2010). La UIA y ABAPPRA apoyaban los Planes de Competitividad, sostenían la necesidad de una menor tasa de interés, de mayor financiamiento a la producción y de estímulos al consumo:

“El balance de la situación económica actual muestra alto endeudamiento del sector público y privado, desindustrialización, agudización de la pobreza y elevados niveles de desocupación. [...] Los planes de competitividad que el Gobierno ha comenzado a implementar en distintos sectores económicos son un instrumento apto para el crecimiento, al reducir los costos del sector privado. Es necesario también tomar medidas que alienten el consumo como alternativa para salir de la recesión. Para apuntalar el desarrollo económico es vital la existencia de una sólida banca nacional, que canalice el ahorro hacia créditos para la producción y las economías regionales. [...] Una gran cantidad de empresas están condenadas a financiarse fuera del sistema formal o a tasas incompatibles con la rentabilidad de los proyectos” (ABAPPRA 2001, pp.3-4).

A partir de ello, planteaban al Gobierno una serie de cambios impositivos y regulatorios para aumentar el financiamiento a la producción – reducción de los encajes bancarios para aumentar el crédito a la producción de bienes, creación de la factura conformada (que permitía tributar en el momento del cobro y no de la venta), refinanciaciones para deudores y eliminación del impuesto al endeudamiento empresario. Días después, ABAPPRA firmaba un documento similar con las cuatro asociaciones empresarias del agro. Cabe destacar que la industria y el agro eran los principales deudores de la banca pública y cooperativa, con crecientes niveles de mora. En definitiva, la ampliación de alianzas de la UIA era una forma de apoyar la reciente orientación heterodoxa de la política del Gobierno y de presionar por un mayor desarrollo de ella. En adelante, analizamos las alianzas de la UIA en el período más intenso de la crisis, iniciado en julio de 2001.

IV. Debacle de la convertibilidad y acción política de la UIA

IV.1. El nuevo programa de ajuste y las alianzas de la UIA

El período julio-diciembre de 2001 estuvo marcado por el agravamiento de la crisis. Las medidas heterodoxas de Cavallo generaron expectativas de abandono de la Convertibilidad. Así, hubo una fuerte venta de bonos de la deuda pública y una escalada del riesgo soberano que superó los 1.000 p.b. a fin de junio, nivel que había llevado al Blindaje, creciendo en varios cientos de puntos

en julio (datos de BCRA). Esto cerraba el mercado financiero para la Argentina y hacía imposible cubrir el déficit fiscal, aún cuando su principal componente era el pago de la deuda (Lozano y Schorr 2001). Como reacción, el Gobierno buscó encauzar la situación financiera y dar muestras de la voluntad de pago de la deuda para recuperar el crédito externo. Así, retornó a una política ortodoxa basada en el ajuste fiscal, con una medida de *shock*: la Ley de Déficit cero, aprobada por el Congreso el 30 de julio, que disponía la reducción del gasto primario del Estado en la proporción que fuera necesaria para cubrir el pago de deuda pública, y que generó un recorte del 13% en salarios estatales, jubilaciones, insumos e inversión pública, desde el mes de agosto.

El retorno del Gobierno a la política económica ortodoxa generó cambios en la acción de la UIA. Desde la aprobación del Déficit cero, la UIA asumió una actitud más crítica y profundizó la ampliación de sus alianzas, fortaleciendo relaciones con los sindicatos del sector privado y con la banca cooperativa y estatal. El 9 de agosto de 2001, la Iglesia católica fue anfitriona de una reunión a la que asistieron las asociaciones del Grupo Productivo (UIA, CAMARCO, CRA), ABAPPRA, la Confederación General del Trabajo (CGT) y el Movimiento de Trabajadores Argentinos (MTA)¹². Tanto los sindicatos como la UIA desarrollaban un discurso basado en la “identidad nacional” y la defensa de la producción local¹³. Tras la reunión, los sindicatos defendían la necesidad de un subsidio para los jefes de hogar que se encontraban desocupados, en una situación social que era dramática.¹⁴ En tanto, la UIA criticaba la extranjerización de la economía y la exclusión social, acercando posiciones con los sindicatos, en línea con el documento *Bases para refundar a la Nación*. Así lo expresaba el Presidente de la UIA, José Ignacio de Mendiguren:

“Todos somos conscientes de que no puede existir un modelo económico en el que para que a unos les vaya bien, al resto le tiene que ir mal. Hay un modelo económico muy concentrado, extranjerizado, pero con muy poca gente, y del otro lado hay muy poco poder económico pero está toda la gente” (LA IGLESIA DIALOGÓ 2001).

Dos semanas después, se produjo una nueva reunión entre el Grupo Productivo, la CGT y el MTA, en la que empresarios y sindicalistas hacían foco en los problemas de la desocupación y la falta de reactivación económica. Junto al Presidente y el Secretario, estuvieron dirigentes de los dos movimientos industriales, el MIN y el MIA.¹⁵ Tras el encuentro, el Presidente de la UIA destacaba los objetivos similares de empresarios y sindicalistas: “[Las organizaciones presentes] coincidieron en la imperiosa necesidad de discutir un proyecto nacional que permita integrar a la sociedad argentina e integrar a su vez al país en el mundo” (Las CGT y la UIA señalaron 2001).

De esta manera, la ampliación de alianzas de la UIA avanzaba con un contenido más crítico tras el Déficit cero, con reuniones con los sindicatos y la banca estatal y cooperativa, teniendo incluso como interlocutor a la Iglesia, que se encontraba preocupada por la situación social. El efecto recesivo del Déficit cero se pondría claramente de manifiesto en los meses siguientes, a partir de lo cual la conducción de la UIA profundizó las críticas a la política económica.

IV.2. El efecto recesivo del Déficit Cero y las críticas industriales al Mercosur

La Ley de Déficit cero tuvo como efecto inmediato una baja del riesgo soberano. Pero esta baja se revirtió en septiembre, cerrando este mes sobre los 1800 p.b. (datos de BCRA). Las tendencias recesivas se fortalecieron, con una caída interanual del PIB de 4,9% en el tercer trimestre de 2001. Como en toda la crisis, las caídas de la industria y la construcción eran mayores, de 6,8% y 11,2% (acumulando una contracción de 19,8% y 28,8% desde el tercer trimestre de 1998). La novedad era que, por primera vez, la crisis llegaba al sector

¹² La CGT era la principal central obrera y la más dialógista. El MTA, una escisión más combativa de la CGT, llegó a reclamar la renuncia de De la Rúa. En enero 2001, el MTA invitó a la UIA a formar un Frente Nacional, Social y Productivo, para defender la producción nacional, al que la UIA descartó sumarse.

¹³ Estuvieron De Mendiguren, Rial y Pablo Challú (UIA), Gregorio Chodos (CAMARCO), Enrique Olivera (ABAPPRA), Rodolfo Daer (CGT) y Hugo Moyano (MTA), entre otros (Piden que la Iglesia, 2001).

¹⁴ En el total de aglomerados urbanos, la tasa de desocupación había crecido desde el 13,2% de la Población Económicamente Activa en mayo de 1998 a 16,4% en mayo de 2001. Así, aumentaron la pobreza y la indigencia, que en mayo de 2001 eran de 26,2% y 8,3% de los hogares, respectivamente (datos de INDEC).

¹⁵ Estuvieron Héctor Massuh (MIA, Massuh S.A.), Sergio Einaudi (MIN, Techint), Alberto Álvarez Gaiani (MIA, Presidente de la COPAL) y Osvaldo Rial (MIN, Unión Industrial de la Provincia de Buenos Aires).

financiero, con una caída del PIB de 13,2% en este tercer trimestre (datos de INDEC), en un preludio de la bancarrota financiera de fin del 2001.

A principios de septiembre, el Gobierno convocó a una reunión de empresarios y sindicatos en búsqueda de la ‘unidad nacional’, para encontrar la salida de la crisis. En el encuentro estuvieron el titular de la UIA, de Mendiguren, los Secretarios generales de la CGT y el MTA, Rodolfo Daer y Hugo Moyano, y el Presidente de ABA, Eduardo Escasany. La reunión sirvió para que los invitados hablaran sobre la unidad nacional, sin acuerdos sobre medidas. Tras la reunión, fueron significativas las declaraciones del Presidente de la UIA, sosteniendo la necesidad de modificaciones cambiarias:

“[Argentina] tiene una revaluación de su moneda en un 20 por ciento promedio, tal como lo dijo el ministro de Economía. Esto, junto a la falta de competitividad, hizo que la Argentina en los últimos años estuviera exportando a razón de 300 dólares la tonelada e importando a 500 [...] Hay quien cree que hay que modificarlo por vía cambiaria, o por los acuerdos de competitividad. Nosotros creemos que se sale con una etapa superadora y un plan que contemple todas estas cosas [...] no podemos opinar cuál es la herramienta, lo que sí sabemos es cuál es el problema que tenemos y que no podemos continuar así” (De la Rúa SE REUNIÓN 2001).

Con estas declaraciones, de Mendiguren asumía una posición más crítica que antes del Déficit cero, mostrando la necesidad de complementar Planes de Competitividad con nuevas medidas de tipo arancelarias. La UIA estaba discutiendo la necesidad de profundizar el factor de convergencia para incorporar el real brasílico a la canasta de monedas dólar-euro, ante la una nueva devaluación del principal socio en el Mercado Común del Sur (Mercosur). El 26 de septiembre de 2001, la UIA propuso suspender el arancel externo común y utilizar mecanismos para-arancelarios como cuotas de importación, ante el incremento de las importaciones brasileras en rubros sensibles, como metalmecánica, maquinaria, calzado, indumentaria y papel. Así lo explicaba en el comunicado “Suspender el Mercosur para asegurar su futuro”:

“Suspender el Mercosur no es renunciar a él. Por el contrario, la realidad mundial confirma el destino común de Argentina y Brasil. [...] Sin embargo, nuestros trabajadores y productores enfrentan hoy una coyuntura ineludible. La realidad de las últimas semanas muestra, agudizadamente, una economía argentina sumergida en la recesión y un mercado brasileño donde su moneda se desvaloriza aceleradamente frente al dólar. La Argentina soporta 38 meses de recesión mientras que Brasil ha devaluado su moneda en términos reales un 45 por ciento de enero de 1999 a la actualidad. Está visto que la Argentina y Brasil no han podido coordinar sus políticas macroeconómicas. [...] Por ello, creemos necesario que se pacte una suspensión en el Mercosur que le permita a la Argentina recuperar los instrumentos de comercio exterior, durante esta transición. Nos referimos a las medidas de protección de mercados previstas por la OMC para situaciones extraordinarias como las que vive nuestro país. En esta circunstancia donde se combinan la caída de demanda interna con una fuerte competencia de la importación, exacerbada por las diferencias políticas cambiarias, el daño al empleo nacional y a nuestras fábricas está siendo irreparable” (La Unión INDUSTRIAL PIDIÓ 2001).

Siguiendo su línea de acción, la UIA buscó apoyo de los aliados que había ido construyendo, logrando el respaldo a su iniciativa de las restantes asociaciones del Grupo Productivo, la CGT y el MTA, en una reunión realizada el 18 de octubre¹⁶. Cabe destacar que la relación con Brasil había generado una fuerte interna en el Gobierno: el Ministro de Relaciones Exteriores, Adalberto Rodríguez Giavarini, había acordado con Brasil la ratificación del arancel externo común y la aplicación de salvaguardias específicas, tras un período de investigación de daños de cuatro meses, algo rechazado por el Ministro Cavallo, que impulsaba una propuesta más radical de compensación automática de la

¹⁶ Estuvieron de Mendiguren, Osvaldo Rial, Alberto Álvarez Gaiani y Héctor Massuh (UIA), Ricardo Grether (CRA), Eduardo Baglietto y Gregorio Chodos (Camarco), Hugo Moyano

(MTA) y Rodolfo Daer
(CGT).

devaluación del real mediante aranceles a las importaciones provenientes de Brasil. El acuerdo firmado con Brasil era rechazado por la UIA y sus aliados, que apoyaban la propuesta de Cavallo. La posición del Presidente De la Rúa fue de respaldo al acuerdo firmado por los Cancilleres argentino y brasileño (Reclamo multisectorial 2001; Brasil responde hoy 2001; UIA, CGT Y Diputados 2001).

Los últimos meses de 2001 fueron escenario de nuevas medidas heterodoxas para fomentar la economía real, de una profunda bancarrota financiera y de un fallido intento de unificación de los empresarios industriales y de la banca privada, que veremos a continuación.

IV.3. El abismo económico y la búsqueda de consenso empresario.

En los meses finales de la Convertibilidad, la economía estaba en caída libre y el *default* se acercaba. La caída de la actividad económica llegaba al 7,6% interanual en octubre (datos de INDEC). Esto llevaba a Cavallo a considerar medidas más importantes, como la propuesta de la UIA de incorporar al real brasileño en el factor de convergencia –con un dólar que superaba los 2,7 reales en Brasil, una devaluación de 125% desde enero de 1999 (BCRA 2002). La situación financiera seguía empeorando: la fuga de divisas había consumido un desembolso de 5.000 millones de dólares del FMI en apoyo a la Ley de Déficit Cero, destinados a las reservas; además, la caída de la recaudación generaba un déficit fiscal de 696 millones de pesos en octubre (datos de MEFP) y el riesgo soberano superaba los 2.100 puntos básicos a fin de dicho mes (datos de BCRA).

En esta delicada situación, se llevaron a cabo las elecciones legislativas del 14 de octubre triunfó el PJ y la Alianza ocupó el tercer lugar, detrás del llamado ‘voto bronca’ (suma del voto en blanco e impugnado); tras la derrota, se produjo una ruptura de los bloques legislativos de la Alianza por el Frepaso, debilitando aún más al Gobierno. Para evitar el abismo, el 1º de noviembre Cavallo reaccionó lanzando un paquete de medidas con un doble objetivo: por un lado, estimular la actividad económica y alentar el consumo, mediante la extensión de los planes de competitividad a diversas actividades industriales, agroindustriales y de transporte, y la asignación de beneficios para asalariados y desocupados; por otro lado, reducir los pagos de deuda mediante un canje voluntario de títulos por bonos garantizados por la recaudación, con menores tasas de interés y mayores plazos de pago. Con el canje, el Gobierno esperaba ahorrar 4.000 millones de dólares en intereses (Nemiña 2012), equivalentes al costo de los estímulos a la producción y el consumo.

Tras el anuncio, el Presidente de la UIA, José de Mendiguren, apoyaba las medidas y lamentaba que no se hubieran tomado dos años antes (De Mendiguren: si las medidas 2001). El Grupo Productivo apoyaba con un comunicado: “El conjunto de acciones planteadas constituye un primer paso para comenzar a solucionar los profundos problemas de los sectores productivos”. Asimismo, criticaba la resistencia del sector financiero (Apoyo político 2001).

La resistencia de la banca privada se debía a que el canje de deuda cambiaba las condiciones originales, de manera desfavorable para los acreedores. Durante días, ABA mantuvo silencio sobre las medidas, que afectaban particularmente a los bancos. Después de negociar con Cavallo cambiar los bonos garantizados del canje por “préstamos garantizados”, que podían contabilizarse en sus balances a valor nominal, ABA dio un moderado apoyo a las medidas. Luego de una reunión con De la Rúa, Manuel Sacerdote, Presidente del Bank Boston, elogia la coherencia del Plan y deseaba éxito al Ministro Cavallo en la recuperación del crecimiento económico.

A contramano de estos augurios de reactivación, el plan de Cavallo llevó la situación financiera al abismo: los auditores del FMI criticaron el paquete como “no congruente con la realidad fiscal” y señalaron que el canje podía generar una corrida bancaria; el Tesoro de Estados Unidos y el FMI decidieron no otorgar más créditos al país (FMI 2004, p.101). El corte del crédito llevó el riesgo soberano por encima de 3.300 p.b. a fin de noviembre, con la corrida bancaria en pleno desarrollo.

En esta situación, los empresarios industriales y financieros sostuvieron la necesidad promover una concertación para acordar políticas y fortalecer al Gobierno. La banca privada tomó la iniciativa y convocó al conjunto del campo empresario a discutir una solicitada de apoyo al Gobierno, que fue publicada el 18 de noviembre, con la firma de ABA, SRA, CAC, COPAL, el Consejo Empresario Argentino (CEA) y la Bolsa de Comercio, junto a otras asociaciones de menor relevancia. En la solicitada, el gasto público aparecía como la causa de la crisis y se defendía el Déficit cero:

“Después de tres años de recesión, con una crisis persistente que no parece encontrar fondo, las alternativas se han reducido, los tiempos para el debate y la reflexión se han acortado y ya no queda margen para maniobras sectoriales. Muchas personas ya han perdido sus empleos y, si no se logra revertir el proceso recesivo, su dinámica nos conducirá inexorablemente a una reducción sustancial de nuestra riqueza, a un aumento dramático del desempleo y a la desaparición de muchas de nuestras empresas [...] El Estado nacional, las provincias y los municipios, cuyo nivel de gasto ha crecido significativamente en los últimos años, son los principales responsables de que nuestro país, en lugar de crecer, haya comenzado a retroceder, achicando al sector privado” (Urgente llamado a la reflexión 2001).

Las asociaciones del Grupo Productivo no adhirieron a la solicitada (excepto la COPAL), haciendo fracasar esta iniciativa unitaria. Los dirigentes del Grupo Productivo también buscaban una concertación, pero tenían su propia agenda, centrada en la necesidad de políticas activas y en la reducción de las tasas de interés y los costos de los servicios. Eduardo Baglietto, presidente de la CAMARCO, bregaba por complementar el ordenamiento fiscal con políticas activas para fomentar la producción, como la inversión pública en infraestructura que beneficiaría al sector (UIA 2001b). En la misma línea, José I. de Mendiguren proponía como eje la reversión del deterioro de la competitividad industrial y rechazaba centrarse en el déficit fiscal:

“Compartimos el criterio de que la situación es grave y que por eso es necesario consensuar, pero tenemos diferencias acerca de por dónde pasa el eje de la crisis [...] [El hecho que] Argentina no crezca tiene que ver con el costo de los servicios, las altas tasas de interés, la revaluación de nuestra moneda [...] No puede ser que se siga hablando sólo del gasto público como único responsable de la crisis” (La UIA admitió 2001).

La agenda de la UIA era expresada por su Presidente en la 7^a Conferencia Industrial Argentina, reproduciendo un documento presentado en Washington ante el FMI y otros organismos (UIA 2001c). Las causas de la crisis eran la distorsión de precios relativos (con un aumento de los precios industriales del 14% y de los servicios públicos del 108%), una revaluación del peso del 27%, tasas de interés del 35%, la creación de nuevos tributos (Renta Mínima Presunta, Endeudamiento Empresario) y el aumento de los existentes (UIA 2001b). Este diagnóstico se diferenciaba de la solicitada impulsada por ABA. De Mendiguren proponía cuatro ejes para la reactivación: bajar el costo de los servicios, reducir las tasas de interés, bajar la presión impositiva sobre la producción de bienes y mejorar el tipo de cambio real. Explícitamente, negaba la posibilidad de una devaluación, reclamando en su lugar la mejora de la administración del comercio exterior:

“hoy la Argentina no puede devaluar en la situación en que está, es un tema muy serio para la economía Argentina [...] puede entonces a través -serán muletas, es cierto- de aranceles y reintegros, mejorar el tipo de cambio real de la economía, ya que no puede tocar el tipo de cambio nominal” (UIA 2001b, p.51).

Además, demandaba revertir la caída de la demanda interna, mediante medidas de subsidios y preferencias para productos argentinos en las compras del Estado:

“[Necesitamos] un ingreso para los desocupados que, insisto, además de atender el inminente problema social, esto es mercado puro, esto es demanda agregada pura [...] También creemos que es importante instrumentar, porque esto es mercado, una política de compras gubernamentales. [...] El 3% del producto bruto en la Argentina llegó a estar integrado por estas cifras” (UIA 2001b, p.52).

El 22 de noviembre, De la Rúa retomó la iniciativa y convocó a los empresarios, los sindicatos y la Iglesia, a concertar una agenda de gobierno. Si bien el conjunto del empresariado estaba de acuerdo con la convocatoria, las diferencias de contenido complicaron la concertación. El 25 de noviembre, se reunieron el Grupo Productivo, las asociaciones de bancos (ABA y ABAPPRA) y los sindicatos (CGT y MTA), con el objetivo de presentar una propuesta unitaria para la concertación (Empresarios en agitada reunión 2001). Este conjunto de organizaciones se denominó ‘Núcleo Nacional’, y tuvo una corta y conflictiva vida. Las discusiones giraban en torno a las propuestas concretas y a la amplitud de la convocatoria. El Grupo Productivo avalaba el canje de la deuda y la Convertibilidad, proponía impulsar el crecimiento mediante un plan de viviendas, un subsidio para desocupados y mejorar la competitividad, sin tocar el tipo de cambio. De Mendiguren rechazaba una devaluación, sosteniendo la necesidad de mejorar el tipo de cambio real: “De ninguna manera planteamos dejar la convertibilidad ni devaluar, pero sí mejorar el tipo de cambio real a través de reintegros, aranceles y un factor de empalme en el que se incluya la moneda brasileña” (Empresarios quieren ahorro 2001). La ABA coincidía en la defensa de la Convertibilidad y el apoyo al canje de deuda, pero reclamaba apoyar el déficit cero, que rechazaba el Grupo Productivo. Como prenda de unidad, ABA aceptaba pedir mecanismos para equilibrar el comercio exterior, como aranceles y reintegros; sin embargo, rechazaba la incorporación del real brasileño al factor de convergencia y enfatizaba en la reducción del déficit fiscal antes que en la reactivación. La CGT y el MTA defendían la necesidad de un subsidio para jefes de hogar desocupados y de medidas para los trabajadores ocupados, en sintonía con la UIA. Respecto a los convocados a la concertación, la conducción de la UIA rechazaba la inclusión de las asociaciones que habían firmado la solicitada del 19 de noviembre junto a ABA. La disputa llevó a la UIA a pedir la postergación de la convocatoria a De la Rúa. La dureza de la conducción de la UIA disminuyó por la presión de los sectores más liberales de la entidad, como la COPAL (Empresarios pidieron 2001; UIA acepta ampliar 2001).

Después de intensas negociaciones, el Núcleo Nacional presentó un documento unitario al Ministro Cavallo el 30 de diciembre 2001, que se hizo público en una solicitada el 2 de diciembre, con las firmas de la UIA, ABA, CAMARCO, CRA, ABAPPRA, CGT y MTA. Así, la ABA se alejaba de las asociaciones firmantes de la solicitada del 19 de noviembre, y se acercaba a la UIA y sus aliados. La razón de ello debe buscarse ante todo en la delicada situación financiera y de la economía real. Paralelamente a la concertación, el mercado financiero socavaba las bases de la Convertibilidad: la corrida contra el peso fue récord, con una pérdida de reservas de divisas de 5.995 millones de dólares en noviembre, acelerándose con el correr del mes (datos de BCRA). Esto llevó al Gobierno a establecer restricciones a los retiros de depósitos bancarios y su conversión a dólares, desde el 1 de diciembre. Esta medida,

conocida como el “corralito”, esterilizó los esfuerzos por encauzar la crisis, profundizando la caída de la actividad económica hasta el 15% interanual en diciembre de 2001 y generando un notable deterioro de la situación política (datos de INDEC).

En los primeros días de diciembre, la UIA apoyó la instauración del “corralito” –cuyo único sentido era evitar una devaluación– y sólo cambió de posición a mediados del mes, tras la decisión del Gobierno de eliminar los Planes de Competitividad en el Presupuesto 2002. En ese momento, la UIA comenzó a discutir en el Grupo Productivo una propuesta centrada en la flotación del dólar, la pesificación de la economía, las retenciones a las exportaciones de energía e hidrocarburos y compensaciones para las deudas con el exterior (un seguro de cambio). Ante el caos político –con piquetes de desocupados, saqueos, apagones de comerciantes, protestas de ahorristas, cacerolazos masivos y combates callejeros con la policía bajo estado de sitio– la UIA y la CAMARCO se apresuraron a presentar públicamente el borrador de esta propuesta, que fue rechazado por la CRA (Los industriales piden 2012). Esta presentación tuvo lugar recién el 20 de diciembre, tras la renuncia del Ministro Cavallo y en paralelo a la renuncia del Presidente de la Rúa.

V. Conclusiones

En las páginas anteriores abordamos la acción de los empresarios industriales para influir en la política económica del Estado, mediante su asociación corporativa (la UIA), focalizando en sus demandas y en las alianzas que intentó construir, como respuesta a la crisis iniciada a fines de 1998. Presentamos esta crisis como parte de una crisis global, agravada por el corsé que significaba la Convertibilidad y por las dificultades legales para la reducción salarial, que el capital necesitaba para recuperar la rentabilidad perdida en condiciones de tipo de cambio fijo. Vimos que la crisis produjo una ruptura de la unidad empresaria de los ‘90, expresada en la defensa de las reformas neoliberales por el G-8. Analizamos esta ruptura no a partir de cambios de propiedad en un sector determinado de la economía (vgr. las empresas privatizadas), sino a partir del diferente impacto de la crisis en términos sectoriales (más inmediato y fuerte en la producción de bienes, más mediato y débil en las finanzas y los servicios). Así, vimos que el G-8 cobijaba intereses sectoriales que se habían vuelto demasiado divergentes en la fase de crisis, entrando en una etapa de disgregación. Este agrupamiento dejó de existir cuando la UIA y la CAMARCO conformaron el Grupo Productivo junto a la CRA, la segunda asociación empresaria del agro en tamaño de sus miembros.

La agenda heterodoxa de la UIA ponía en el centro de la escena la pérdida de competitividad, y demandaba políticas activas para modificar los precios relativos a favor de la producción de bienes, mejorar la rentabilidad de la industria, el agro y la construcción, e impulsar la demanda interna. Esta agenda iba en contra de la política de ajustes promovida por el Gobierno, que coincidía con las demandas de los empresarios del sector financiero, expresadas por la ABA. El hecho que la UIA se viera limitada en su posibilidad de rechazar de plano los primeros ajustes de la Alianza y que la CAMARCO privilegiara las promesas de un plan de obras públicas, muestra las dificultades de la acción política empresaria al tener como interlocutor al Estado, y la labilidad de los alineamientos empresarios, en tanto las asociaciones empresarias defienden ante todo su interés propio sectorial.

Tras el Blindaje de diciembre de 2000, el Gobierno fue pendulando entre políticas ortodoxas y heterodoxas, lo que fue modificando los posicionamientos de la UIA. La entidad rechazó el fallido ajuste de marzo y el déficit cero de julio, más abiertamente en el primer caso. Inversamente, elogió las políticas

heterodoxas de abril-junio (planes de competitividad, factor de empalme, etc.) y de noviembre (ampliación de los planes de competitividad, impulso al consumo interno), al mismo tiempo que apoyó a Cavallo en la disputa interna en el Gobierno por lograr cambios en el comercio con Brasil. En este período, la UIA buscó ampliar sus alianzas, intentando aunar más intereses tras las propuestas del Grupo Productivo. Así, buscó acercarse a organizaciones del movimiento obrero (CGT y MTA) y de la banca pública y cooperativa (ABBAPRA). La agenda heterodoxa que proponía y la inviabilidad del ajuste ortodoxo favorecían este acercamiento.

En noviembre de 2001, con la ineficacia de la política económica del Gobierno, la actividad económica en caída libre, los niveles de riesgo soberano creciendo exponencialmente y la corrida contra el peso desatada, pudo construirse un efímero alineamiento que incluía al Grupo Productivo y su principal adversario empresario, la ABA. Bautizado como el Núcleo Nacional, fue el resultado de la concertación impulsada por el Gobierno en noviembre de 2001, como un acto desesperado por encauzar la crisis. Lo paradójico fue que la concertación tuvo lugar cuando la velocidad de los acontecimientos superaba la acción política empresaria, en paralelo al corralito instaurado el primer día de diciembre. En la ineficacia de las asociaciones empresarias fue determinante el retiro de los depósitos bancarios y su transferencia al exterior, con un rol destacado de la acción de los empresarios como capitalistas individuales. Más allá de su ineficacia, la búsqueda de consenso empresario en uno de los momentos más álgidos de la crisis muestra que la UIA aún defendía la supervivencia de la Convertibilidad, sin proponerse salir de ella.

En definitiva, durante tres años la UIA buscó mejorar la situación de la industria dentro de la Convertibilidad, negando la posibilidad de abandonar el tipo de cambio fijo, lo que contradice todos los esfuerzos por ver en ella el liderazgo de una fracción devaluacionista. Para que la UIA comenzara a elaborar una propuesta devaluacionista fueron necesarias no sólo la suspensión de la convertibilidad peso-dólar mediante el corralito, sino también la eliminación de la principal conquista sectorial lograda (los Planes de Competitividad). De esta modo, vemos que la devaluación no fue la línea de acción de la UIA en el período 1998-2001, sino que la propuesta devaluacionista fue forzada por el agravamiento de la crisis en términos económicos y políticos: fue resultado de tres años de avance de la crisis hasta la depresión económica, el sálvese-quien-pueda de la fuga de divisas y el fracaso de la política estatal hasta el punto de no poder sostener las medidas de subsidio a la producción industrial implementadas; asimismo, fue paralela a la explosión de la protesta social que desencadenó la caída de la Alianza.

Señalamos, finalmente, que el análisis de los cambios producidos con posterioridad a la caída de la Convertibilidad requiere de un abordaje específico, que excede los límites de este artículo.

Sebastián Salvia (ssalvia76@gmail.com) es Doctor en Ciencias Sociales por la Universidad de Buenos Aires (UBA), Investigador del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) e Investigador del Centro de Investigaciones sobre Economía y Sociedad en la Argentina Contemporánea de la Universidad Nacional de Quilmes (IESAC-UNQ). Vinculación Institucional: Centro de Investigaciones sobre Economía y Sociedad en la Argentina Contemporánea, Departamento de Ciencias Sociales, UNQ-CONICET, Bernal, Buenos Aires, Argentina.

Referencias

- Acuña, C.H., 1990. *Intereses empresarios, dictadura y democracia en la Argentina actual*. Buenos Aires: CEDES.
- _____, 1995a. *The Industrial Bourgeoisie as a Political Actor. Argentina as a Case Study*. Tese de Doutorado. Chicago: University of Chicago.
- _____, 1995b. Política y economía en la Argentina de los noventa (o por qué el futuro ya no es lo que solía ser). *América Latina Hoy*, 12, pp.61-83.

- Arceo, E. & Basualdo, E., 1999. Las tendencias a la centralización del capital y la concentración del ingreso en la economía argentina durante la década del 90. *Cuadernos del Sur*, 15(29), pp.39-68.
- Basualdo, E., 1999. Tendencias y transformaciones de la cúpula empresaria argentina durante la década de los noventa. *Realidad Económica*, 30(168), pp.32-56.
- _____, 2000. *Concentración y Centralización del capital en la Argentina durante la década del 90*. Bernal: UNQ-FLACSO.
- _____, 2001. *Sistema político y modelo de acumulación en la Argentina*. Bernal: UNQ-FLACSO.
- _____, 2002. Entre la dolarización y la devaluación: la crisis de la convertibilidad en Argentina. *Iconos*, 13, pp.14-20. DOI: 10.17141/iconos.13.2002.612
- _____, 2003. Las reformas estructurales y el plan de convertibilidad durante la década de los noventa. El auge y la crisis de la valorización financiera. *Realidad Económica*, 34(200), pp.42-83.
- _____, 2006. *Estudios de historia económica Argentina. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*. Buenos Aires: FLACSO-Siglo XXI.
- Beltrán, G., 2007. *La acción empresarial en el contexto de las reformas estructurales de las décadas de los ochenta y los noventa en Argentina*. Tese de Doctorado. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires.
- Birle, P., 1997. *Los empresarios y la democracia en la Argentina*. Buenos Aires: Belgrano.
- Bonnet, A., 2008. *La hegemonía menemista. El neoconservadurismo en Argentina, 1989-2001*. Buenos Aires: Prometeo.
- _____, 2012. Riñas en la cofradía. Los conflictos interburgueses en las crisis argentinas recientes. *Conflictos Sociales*, Buenos Aires, 5(8), p. 64-122.
- Brenner, R., 1998. *The Economics of Global Turbulence. The Advanced Capitalist Economies from Long Boom to Long Down-turn, 1945-2005*. London: New Left Review.
- _____, 2009. Un análisis histórico-económico clásico de la actual crisis. *Apuntes del CENES*, 28(47), pp.11-22.
- Cantamutto, F., 2012. Dinámica sociopolítica de la devaluación: alianzas, disputas y cambio. In M. Félix, ed. *Más allá del individuo. Clases sociales, transformaciones económicas y políticas en la Argentina contemporánea*. Buenos Aires: El Colectivo.
- Castellani, A., 2003. Modelo neoliberal y grandes agentes económicos. Un análisis de las principales transformaciones ocurridas en la cúpula empresarial argentina durante la década de los noventa. In L. Ramos, ed. *El fracaso del Consenso de Washington. La caída de su mejor alumno: Argentina*. Barcelona: Icaria.
- Castellani, A. & Schorr, M., 2004. Argentina: convertibilidad, crisis de acumulación y disputas en el interior del bloque de poder económico. *Cuadernos del CENDES*, 21(57), pp.55-81.
- Castellani, A. & Szkolnik, M., 2011. Devaluacionistas y dolarizadores. La construcción social de las alternativas propuestas por los sectores dominantes ante la crisis de la Convertibilidad. Argentina 1999-2001. *Documentos de Investigación Social*, 18, pp.1-21.
- Dossi, M.V., 2011. La construcción de la representación y de la acción corporativa empresaria. Un abordaje a partir de sus asociaciones representativas. *Temas y Debates*, 11(21), pp.71-102.
- _____, 2014. La formación de consensos en las asociaciones empresariales bajo contextos de crisis. El caso de la Unión Industrial Argentina en los períodos 1989-1991 y 1999-2003. *H-Industri@*, 8(15), pp.161-196.
- Duarte, M. & La Rocca, C., 2016. El retiro de los capitanes: los efectos de la Convertibilidad sobre los grupos económicos nacionales. *Realidad Económica*, 47(297), pp.24-60.
- Duménil, G. & Lévy, D., 2002. Salida de crisis y nuevo capitalismo. In F. Chesnais; G. Duménil; D. Lévy & I. Wallerstein, eds. *La globalización y sus crisis. Interpretaciones desde la economía crítica*. Madrid: Viento Sur.
- Eskenazi, M., 2009. El espectro de la dolarización: discutiendo las interpretaciones sobre la disputa interburguesa en el origen de la crisis de la convertibilidad. In A. Bonnet & A. Piva, eds. *Argentina en Pedazos: luchas sociales y conflictos interburgueses en la crisis de la convertibilidad*. Buenos Aires: Continente.
- Gaggero, A. & Wainer, A., 2004. Crisis de la convertibilidad: el rol de la UIA y su estrategia para el (tipo de) cambio. *Realidad Económica*, 35(204), pp.21-34.
- Gaggero, A. (2013): La retirada de los grupos económicos argentinos durante la crisis y salida del régimen de convertibilidad. *Desarrollo Económico*, 52(206), pp. 229-254.
- Gálvez, E., 2008. *Crisis, economía y hegemonía en Argentina (1999-2003)*. Tese de Doctorado. Buenos Aires: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- _____, 2013. Divisiones y conflictos dentro de la élite empresaria argentina durante el modelo de valorización financiera. *Trabajo y Sociedad*, 15(21), pp.91-100.
- Gresores, G. & Makler, C., 2004. ¿Para qué sirven las corporaciones agropecuarias? *Documentos del CIEA*, 2, pp.79-88.
- Heredia, M., 2003. Reformas estructurales y renovación de las élites económicas: estudio de los portavoces de la tierra y el capital. *Revista Mexicana de Sociología*, 65(1), pp.77-115. DOI: 10.2307/3541516
- Holloway, J. & Picciotto, S., 1978. Introduction: Towards a Materialist Theory of the State. In J. Holloway & S. Picciotto, eds. *State and Capital: a Marxist Debate*. London: Edward Arnold Publishers.
- Iñigo Carrera, N. & Cotarelo, M.C., 2003. Social Struggles in Present Day Argentina. *Bulletin of Latin American Research*, 22(2), pp.201-213. DOI: 10.1111/1470-9856.00073
- Jáuregui, A., 2013. Las organizaciones de los industriales en la “era del desarrollo” (1955-1976). *Revista de Sociología e Política*, 21(47), pp.55-68. DOI: 10.1590/S0104-44782013000300006
- Jessop, B., 1990. Accumulation Strategies, State Forms and Hegemonic Projects. In B. Jessop, ed. *State Theory. Putting Capitalist States in its Place*. Pennsylvania: Penn State University Press.

- Kan, J., 2009. Vuelta previa al 2001. La devaluación del real de 1999 y algunas implicancias en la burguesía argentina. In A. Bonnet & A. Piva, eds. *Argentina en Pedazos: luchas sociales y conflictos interburgueses en la crisis de la convertibilidad*. Buenos Aires: Continente.
- Lattuada, M., 2006. *Acción colectiva y corporaciones agrarias en la Argentina*. Bernal: Universidad Nacional de Quilmes.
- Lozano, C. & Schorr, M., 2001. *Estado nacional, gasto público y deuda externa*. Buenos Aires: Instituto de Estudios y Formación-CTA.
- Marticorena, C., 2010. Contenidos de la negociación colectiva durante la década de 1990 y la posconvertibilidad en actividades seleccionadas de la industria manufacturera. *Estudios del Trabajo*, 20(39), pp.59-88.
- Marx, K., 1999. *El Capital. Crítica de la Economía Política*. México: Siglo XXI.
- Nemiña, P., 2012. Del blindaje a la intransigencia: Comportamiento del FMI durante la crisis económica argentina (2000-2001). *Ciclos*, 20(40), pp.219-243.
- Nun, J. & Lattuada, M., 1991. *El gobierno de Alfonsín y las corporaciones agrarias*. Buenos Aires: Manantial.
- O'Donnell, G., 1977. Estado y alianzas en la política argentina. *Desarrollo Económico*, 16(64), pp.523-554. DOI: 10.2307/3466679
- Palomino, M., 1988. *Tradición y poder: la Sociedad Rural Argentina (1955-1983)*. Buenos Aires: CISEA-Grupo Editor Latinoamericano.
- Piva, A., 2013. *Acumulación y hegemonía en la Argentina menemista*. Buenos Aires: Biblos.
- Portantiero, J.C., 1977. Economía y política en la crisis argentina. *Revista Mexicana de Sociología*, 39(2), pp.531-565. DOI: 10.2307/3539776
- Rial, O., 2001. *La dictadura económica*. Buenos Aires: Galerna.
- Rodriguez Montoya, J.F., 2010. La crisis griega del 2010. *Análisis Económico*, 25(60), pp.333-344.
- Rojas Breu, M., 2002. *El debate en torno a la dolarización. Ideas y propuestas*. Buenos Aires: CESPA.
- Salvia, S., 2011. El país en riesgo. Crisis financiera y gestión neoliberal en Argentina (1999-2001). *Estudios*, 14(26), pp.111-124.
- _____, 2014. Empresarios, Convertibilidad y crisis. ¿Entre la dolarización y la devaluación? *Iconos*, 18(50), pp.177-193. DOI: 10.17141/iconos.50.2014.1436
- _____, 2015. The boom and crisis of Convertibility Plan in Argentina. *Revista de Economía Política. Brazilian Journal of Political Economy*, 35(2), pp.325-342. DOI: 10.1590/0101-31572015v35n02a07
- Schorr, M., 2001. *¿Atrapados sin salida? La crisis de la Convertibilidad y las contradicciones en el bloque de poder económico*. Buenos Aires: FLACSO.
- Schvarzer, J., 1990. *Estructura y comportamiento de las grandes corporaciones empresarias argentinas (1955-1983). Un estudio “desde adentro” para explorar sus relaciones con el sistema político*. Buenos Aires: CISEA.
- _____, 1991. *Empresarios del Pasado. La Unión Industrial Argentina*. Buenos Aires: CISEA-Imagen Mundi.
- Viguera, A., 2000. *La trama política de la apertura económica en la Argentina (1987-1996)*. La Plata: FLACSO-Universidad Nacional de La Plata.
- Wainer, A., 2010. *Clase dominante, hegemonía y modos de acumulación. La reconfiguración de las relaciones de fuerza en el interior de la burguesía durante la crisis y salida de la convertibilidad (1998-2003)*. Tese de Doctorado. Buenos Aires: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.

Artículos de prensa escrita

- Apoyo político, empresarial y gremial al plan; crítica del sector financiero, 2001. *La Nación*, 3 Nov. Disponible en: <http://www.lanacion.com.ar/348401-apoyo-politico-empresarial-y-gremial-al-plan-critica-del-sector-financiero>. Acceso en: 5 jun. 2017.
- Banqueros dijeron a De la Rúa que el plan es bueno, 2001. *Ámbito Financiero*, 7 Nov.
- Brasil responde hoy al pedido argentino, 2001. *La Nación*, 19 Oct. Disponible en: <http://www.lanacion.com.ar/344281-brasil-responde-hoy-al-pedido-argentino>. Acceso en: 5 jun. 2017.
- Comunicado del Grupo Productivo, 2001. *Contra el Fundamentalismo*, 26 Abr.
- De la Rúa se reunió con representantes del sector industrial. 2001. *La Nación*, 03. Sept. Disponible en: <http://www.lanacion.com.ar/332532-de-la-rua-se-reunio-con-representantes-del-sector-industrial>. Acceso en: 10/07/2014
- De Mendiguren: si las medidas se hubieran tomado hace dos años, habrían quebrado 100 mil pymes menos, 2001. *La Nación*, 2 Nov. Disponible en: <http://www.lanacion.com.ar/348143-de-mendiguren-si-las-medidas-se-hubieran-tomado-hace-dos-anos-habrian-quebrado-100-mil-pymes-menos>. Acceso en: 06/06/14.
- Empresarios en agitada reunión, 2001. *Ámbito Financiero*, 26 Nov.
- Empresarios pidieron la postergación del consenso, 2001. *Ámbito Financiero*, 28 Nov.
- Empresarios quieren “ahorro forzoso” a dos años de plazo, 2001. *Ámbito Financiero*, 27 Nov.
- La Iglesia dialogó con las CGT y empresarios. 2001. *La Nación*, 10 Ago. Disponible en: <http://www.lanacion.com.ar/326573-la-iglesia-dialogo-con-las-cgt-y-empresarios>. Acceso en: 4 jun. 2017.

Las CGT y la UIA señalaron la necesidad de reactivar el sector productivo. 2001. *La Nación*, 27 Ago. Disponible en: <http://www.lanacion.com.ar/330825-las-cgt-y-la-uia-senalaron-la-necesidad-de-reactivar-el-sector-productivo>. Acceso en: 4 jun. 2017.

La UIA admitió tener diferencias con empresarios, 2001. *Ámbito Financiero*, 19 Nov.

La Unión Industrial pidió dejar en suspenso el acuerdo regional sin plazo. Si no puedes integrarte, deshazte de ellos, 2001. *Página 12*, 27 Set. Disponible en: <http://www.archivo.pagina12.com.ar/2001/01-09/01-09-27/PAG17.HTM>. Acceso en: 5 jun. 2017.

Los industriales piden la flotación, 2001. *Clarín*, 22 Dic. Disponible en:

<http://edant.clarin.com/diario/2001/12/22/e-02102.htm>. Acceso en: 5 jun. 2017.

Piden que la Iglesia impulse el diálogo, 2001. *Clarín*, 10 Ago. Disponible en:

<http://edant.clarin.com/diario/2001/08/10/p-00901.htm>. Acceso en: 5 jun. 2017.

Reclamo multisectorial por el Mercosur, 2001. *La Nación*, 19 Oct. Disponible en:

<http://www.lanacion.com.ar/344279-reclamo-multisectorial-por-el-mercousur>. Acceso en: 5 jun. 2017.

UIA acepta ampliar llamado a consenso, 2001. *Ámbito Financiero*, 30 Nov.

UIA, CGT y diputados apoyan la marcha atrás, 2001. *Ámbito Financiero*, 19 Oct.

Urgente llamado a la reflexión (Solicitada), 2001. *Clarín*, 19 Nov.

Otras fuentes

ABAPPRA, 2001. La banca nacional y las empresas nacionales tienen un destino común. *LEOPyME*, 18, pp.3-6.

BCRA. Banco Central de la República Argentina. *Publicaciones y Estadísticas*. Disponible en: <http://www.bcra.gov.ar>. Acceso en: 5 jun. 2017.

BCRA, 2000. *Boletín Monetario y Financiero. Cuarto Trimestre de 1999*. Buenos Aires: Banco Central de la República Argentina.

_____, 2001. *Boletín Monetario y Financiero. Cuarto Trimestre de 2000*. Buenos Aires: Banco Central de la República Argentina.

_____, 2002. *Boletín Monetario y Financiero. Cuarto Trimestre de 2001*. Buenos Aires: Banco Central de la República Argentina.

FMI, 2004. *Informe sobre la evaluación del papel del FMI en Argentina, 1991–2001*. Washington: Fondo Monetario Internacional.

Grupo Productivo, 2000. *Estamos en el mundo y debemos cuidar la Nación (Declaración de Tigre)*. Buenos Aires: Grupo Productivo.

INDEC. Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. Disponible en: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/institucional/home/>. Acceso en: 5 jun. 2017.

SIIA. Sistema Integrado de Información Agropecuaria. Disponible en: <http://www.ucar.gob.ar/index.php/biblioteca-multimedia-buscar-publicaciones/28-evaluaciones/497-sistema-integrado-de-informacion-agropecuaria-siia>. Acceso en: 5 jun. 2017.

UIA, 2001a. Bases para Refundar la Nación. In UIA. *Anuario 2001*. Buenos Aires: Unión Industrial Argentina.

_____, 2001b. *Memorias de la 7 Conferencia Industrial Argentina. Encuentro de los Argentinos: un Proyecto Nacional para el desarrollo*. Buenos Aires: Unión Industrial Argentina.

_____, 2001c. La visión de la Unión Industrial Argentina sobre las causas de la depresión. In _____. *Anuario 2001*. Buenos Aires: Unión Industrial Argentina.

Alliances of Industrial Businessmen in Neoliberalism Crisis in Argentina

Abstract

The article discusses the political action of industrialist businessmen to influence state policies in the economic crisis of 1998-2001, focusing on its corporate organization (the *Unión Industrial Argentina*) and the alliances that it builds. Our hypothesis is that on the beginning of the crisis in late 1998, it was producing a division of businessmen unity which was characterizing the '90s, for the inability to overcome the crisis by lowering wages. To reduce the impact of the crisis, industrial businessmen claim for government policies to increase the competitiveness of production of goods and change the relative prices of the economy (being opposed to the demands of businessmen in the financial sector, centered at controlling the fiscal deficit, in particular by low public spending). To test this hypothesis, we analyze the progress of the crisis, the government policies to manage it, the demands of businessmen, and the try to unify their demands with other business associations or unions. We take official statistics, business documents (especially by the *Unión Industrial Argentina*) and press articles as empirical material. We show the businessmen conflict had to do with the unequal impact of the crisis, with greater intensity in industry, construction and agriculture, and lower in finance and services. We find that the ideas of industrialists to overcome the crisis were centered on the loss of competitiveness of production, too different to the orthodox ideas of the government about the crisis. To promote their interests, the industrialist businessmen organization made alliances with agriculture and construction businessmen organization; and with the deepening of the crisis, they try to make it also with unions and organizations of the financial sector. As a result, we corroborate our hypothesis about the businessmen conflict and we produce enough empirical evidence to discuss the well-known thesis of Argentine social science argues that industrial businessmen were struggling for the peso devaluation (while the financial sector businessmen were pushing for the dollarization of the economy).

KEYWORDS: Argentina; convertibility; crisis; industrialist businessmen; alliances.

This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution Non-Commercial License which permits unrestricted non-commercial use, distribution, and reproduction in any medium provided the original work is properly cited.