



 **realidad
económica**

Nº 336 · AÑO 50

16 de noviembre al 31 de diciembre de 2020

ISSN 0325-1926

Páginas 35 a 66

BURGUESÍA NACIONAL

El impacto de la devaluación del real en Brasil y de la crisis del Mercosur de 1999 en el fraccionamiento del empresariado argentino*

Julián Kan**

* Este trabajo profundiza con nueva documentación y preguntas algunos aspectos trabajados en mi tesis doctoral (Kan, 2015) que abordó la relación entre empresarios y procesos de integración regional en la Argentina reciente.

** Doctor en Historia de la Universidad de Buenos Aires (UBA). Docente de posgrado de la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA y la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), Tucumán 1966 (C1050AAN), Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina. kanjulian76@yahoo.com.ar.

RECEPCIÓN DEL ARTÍCULO: julio de 2020

ACEPTACIÓN: septiembre de 2020



Resumen

Este trabajo tiene como objetivo analizar el impacto que tuvieron en 1999 la devaluación del real, en Brasil, y la primera crisis del Mercosur en el fraccionamiento del empresariado argentino. Esta división se plasmó mediante el quiebre del Grupo de los Ocho, el cambio de conducción de la Unión Industrial Argentina y la formación del Grupo Productivo. Sin desdeñar la importancia de la crisis de 2001 para analizar el fraccionamiento del empresariado, queremos hacer hincapié en que éste se fue desarrollando desde inicios de 1999, a partir de la denominada “crisis del real”. Aún sin cuestionar públicamente la convertibilidad (lo que harían muy cerca de diciembre de 2001), de manera más solapada comenzaron los balances de las políticas económicas de la década, entre ellos el tipo de cambio, sobre todo de los sectores más perjudicados por el escenario aperturista. La tensión bilateral entre ambos países se trasladó al Mercosur, lo que lo llevó a una crisis aguda hasta 2003, con asimetrías, desequilibrios y falta de consensos que se volverían una constante.

Palabras clave: Devaluación del real - Mercosur - Empresariado argentino - Fraccionamiento - 1999.

Abstract

The impact of the devaluation of the Real in Brazil and the MERCOSUR crisis of 1999 in the fractionation of Argentine entrepreneurship

The objective of this work is to analyze the impact that the devaluation of the Real in Brazil and the first MERCOSUR crisis had in 1999 on the division of the Argentine business community. This division was shaped by the breakdown of the Group of Eight, the change of leadership of the Argentine Industrial Union and the formation of the Productive Group. Without neglecting the importance of the 2001 crisis, to analyze the division of business, we would like to emphasize that it had been developing since the beginning of 1999, starting with the so-called "Real crisis". Even without publicly questioning convertibility (which they would do very close to December 2001), the balances of the economic policies of the decade began to be analyzed, in a more overlapping way, including the exchange rate, especially of the sectors most affected by the opening scene. The bilateral tension between the two countries was transferred to MERCOSUR, leading it to an acute crisis until 2003, with asymmetries, imbalances and lack of consensus that would become a constant.

Keywords: Devaluation of the Real - MERCOSUR - Argentine business - Division - 1999

Introducción

El objetivo de este trabajo consiste en analizar las consecuencias de la devaluación del real en 1999 y de la primera crisis del Mercosur en el fraccionamiento y división del empresariado argentino. Es común abordar esa división en torno a la crisis de 2001 y a las opciones de salida que presentaron las diferentes fracciones y sectores, que giraron en defender la convertibilidad o en avanzar hacia una salida devaluacionista. No obstante, nuestra hipótesis es que la devaluación brasileña terminó de hacer evidentes las tensiones latentes al interior del empresariado, produciendo un enfrentamiento que hacía una década no tenía lugar. Así, planteamos que la crisis de 1999, por un lado, abrió el camino para discutir –previamente a la crisis de 2001– los efectos de la apertura económica modelada bajo el esquema de la convertibilidad y comenzar a esbozar alguna posible salida. Por otro lado, abrió la discusión sobre la forma de inserción regional de la Argentina ante un Mercosur en crisis que no daba respuestas a los desequilibrios, asimetrías y falta de coordinación entre sus socios, y al que se le sumaba la posibilidad de escenario de mayor apertura comercial como el Área de Libre Comercio para las Américas (ALCA), en negociación por ese entonces. Esta división generó nuevos alineamientos corporativos como el Grupo Productivo (GP), lo que llevó al quiebre del Grupo de los Ocho (G-8), a un recambio en la conducción de la Unión Industrial Argentina (UIA) y a una relación muy tortuosa entre empresariado y gobierno durante el último año del menemismo.

Dividimos el capítulo en las siguientes partes. En primer lugar, realizaremos algunas consideraciones generales sobre los análisis del fraccionamiento del empresariado entre 1999 y 2001 y sobre la crisis del Mercosur. En segundo lugar, analizaremos algunas características de la crisis del real y sus efectos en la Argentina. En tercer lugar, observaremos en los apartados que siguen la división y el fraccionamiento empresario a través del análisis de documentos de las asociaciones empresarias y de posicionamientos y acciones relevadas de la prensa escrita.

Sobre el fraccionamiento empresario, el Mercosur y el período 1999-2001

Es común encontrar variados análisis en torno a la importancia del fraccionamiento y los enfrentamientos interempresariales, interburgueses o al interior de la clase dominante argentina (en cualquiera de esas dimensiones conceptuales) en el marco de la crisis de 2001. Aunque con matices en los enfoques, Basualdo (2010), Beltran (2014), Castellani y Schorr (2004), Esquenazi (2009), Gaggero y Wainer (2004), Gálvez (2011), Salvia (2009 y 2014), Schorr (2001), y Wainer (2010), entre otros, han trabajado diversas aristas del fraccionamiento en torno a ese *crack* social y económico.

Sin desdeñar la importancia de la crisis de 2001 para la historia reciente argentina, en general, y para analizar el fraccionamiento de la clase dominante de este país, en particular, queremos hacer hincapié en que este fraccionamiento y enfrentamiento se fue desarrollando desde inicios de 1999, a partir de la denominada “crisis del real” con motivo de la devaluación de la moneda del país vecino y el impacto generado en el nuestro, como así también por la conflictiva relación bilateral entre Argentina y Brasil para abordar el problema. Esta relación se trasladaría al bloque Mercosur, lo que lo llevó a una aguda crisis hasta el año 2003. La división y fraccionamiento empresarios todavía no cuestionaban públicamente la convertibilidad, lo que ocurriría muy tardíamente a fines de 2001. Pero en torno al comienzo de la recesión de fines de 1998, y sobre todo a partir de la devaluación del real en enero de 1999, las diferentes fracciones del empresariado comenzaron a dividirse en torno a: cómo menguar los efectos de la crisis brasileña, qué correcciones del esquema de la convertibilidad se debían tomar para enfrentar la recesión, y qué demandas y medidas habían que exigirles al Gobierno y al Mercosur. De manera más solapada, comenzaron los balances de las políticas económicas de la década, entre ellos el tipo de cambio. La devaluación del real, la relación con Brasil y la crisis del Mercosur ofrecieron un contexto particular donde, en el transcurso de 1999, se definirían alineamientos claros en torno a esas disputas y tensiones que perdurarían hasta el estallido de 2001.

Algunos ejemplos de esos realineamientos fueron: el quiebre del G8, que expresaba la “unidad” entre las distintas fracciones ante las reformas y el Plan de Con-

vertibilidad (Schvarzer, 1990; Bonnet, 2013; Kan, 2015); la formación de nuevos agrupamientos como el GP¹ de gran resonancia durante 2001 pero con una alta inestabilidad en la relación con el Gobierno ante la devaluación implementada luego de la crisis; la mayor evidencia de los intereses en disputa al interior de la UIA, que produjeron situaciones contradictorias en sus acciones corporativas y políticas²; el llamamiento por primera vez durante los diez años del gobierno de Carlos Saúl Menem a un *lock out* patronal por la Sociedad Rural Argentina (SRA).

Como observaron Wainer (2010) y Salvia (2014), a partir de allí se fueron conformando dos grandes alineamientos en la clase dominante que entraron en conflicto sobre cómo gestionar la crisis de la convertibilidad. Por un lado, el GP, con la UIA y el sector interno “productivista” a la cabeza, más la Confederación Rural Argentina (CRA) y la Cámara Argentina de la Construcción (CACon); y, por otro lado, con menor grado de coordinación política, los sectores más asentados en las finanzas y los servicios, identificados con el tipo de cambio retrasado y fijo: la banca privada y extranjera agrupada en la Asociación de Bancos de Argentina (ABA) y las empresas privatizadas.

Por el lado de las políticas devaluacionistas que se impusieron en la crisis de 2001, las manifestaciones en momentos previos no constituyen una novedad, más allá de que, generalmente, obedecen a declaraciones individuales³. La implemen-

¹ El Grupo Productivo estaba compuesto por la UIA, la Cámara Argentina de la Construcción (CACon), la Unión Argentina de la Construcción (UAC), y las Confederaciones Rurales Argentinas (CRA). Más adelante abordamos la conformación de este agrupamiento.

² Quizás la entidad más radicalizada frente a la devaluación del real pero también la más atravesada por los conflictos internos.

³ Durante la segunda parte de 1998, en el marco de la recesión, Claudio Sebastiani, del Movimiento de Industria Nacional (MIN) y titular de la UIA –hasta que fuera sucedido por Álvarez Gaiani del Movimiento de Industria Nacional (MIA– declaró al respecto: “Hace siete años que no se toca el tipo de cambio y mientras tanto en el mundo pasaron cosas. Hay que tomar medidas urgentes; por ejemplo, la suspensión de los aportes patronales: sería una devaluación compensada” (Clarín, 1998). Por su parte, José Ignacio de Mendiguren, dirigente del MIN, señaló: “Si la competitividad de las empresas se ataca desde afuera con estas devaluaciones (...), llegará un momento en que habrá que discutir la convertibilidad” (Clarín, 1998). Al respecto, Menem contestó: “El programa del Gobierno es innegociable. No me vengán a hablar de devaluación ni con el cuento de la sobrevaluación de nuestro signo monetario” (Clarín, 1998).

tación de aquellas no fue azar ni un devenir espontáneo en las políticas macroeconómicas implementadas luego de diciembre de 2001, sino que respondió, entre otras varias cuestiones, al interés de un conjunto de fracciones de la burguesía (Gaggero y Wainer, 2004). Es de destacar que, aunque en el marco de la crisis de 1999, durante todo ese año y hasta bien entrado 2001 no existió tal declaración pública a favor de la devaluación por parte del GP ni, especialmente, de la UIA⁴, ambos agrupamientos comenzaron a trabajar solapadamente en pos de la salida de la convertibilidad y a construir alineamientos en función de ello.

Podemos afirmar que este solapamiento fue consecuencia, por un lado, de la heterogeneidad al interior de corporaciones como la UIA⁵, donde no todos sus miembros compartían la necesidad de salir de la convertibilidad, ni la forma de hacerlo para el caso de quienes sí acordaban. Y, por otro lado, de la imposibilidad – todavía por ese entonces – de hablar del fin de la convertibilidad, herramienta que actuó como garante del consenso entre diversas fracciones de la burguesía durante la primera etapa del menemismo, como así también entre fracciones de distintas

⁴ De sectores internos de la UIA van a provenir los mayores reclamos. Algunos miembros de la conducción serán luego parte de la implementación de la devaluación. Nos referimos a De Mendiguren, ministro de la Producción del gabinete de Eduardo Duhalde.

⁵ Nos referimos a la histórica división dentro de la UIA entre el MIA y el MIN. Esta división, si bien operó en las últimas cuatro décadas, no siempre resulta del todo útil para explicar los movimientos de la entidad. Por ejemplo, Osvaldo Rial (del MIA y cercano a Duhalde), presidente de la UIA entre abril de 1999 y mayo de 2001, es quien impulsó el “compre nacional” y promovió el armado del GP. Junto con De Mendiguren del MIN, fueron los principales artífices de discutir la continuidad de la convertibilidad. El titular anterior a Rial, Álvarez Gaiani, quien renunció a su cargo por su fallido manejo ante el gobierno de Menem por quejas de la devaluación del real, se reconocía como menemista y era presidente de la poderosa Coordinadora de las Industrias de Productos Alimenticios (COPAL), el segmento de la agroindustria con destacada influencia en el MIA. Otra cuestión a tener en cuenta es el peso de los grupos económicos desde los ochenta en adelante y sus diversos lugares en la entidad. Por ejemplo, el poderoso Grupo Techint se alineó siempre en el MIN y apoyó la candidatura de De Mendiguren a la presidencia de la UIA para suceder a Rial en mayo de 2001. A su vez, tuvo un hombre propio en el primer gabinete de la Alianza, el secretario de Industria Javier Tizado. De esta manera, si bien las dos líneas MIA y MIN señalan alineamientos históricos –la primera de un clivaje más liberal y aperturista y la segunda de uno más industrialista y proteccionista–, es en torno a las acciones (posicionamientos, alineamientos, participación como funcionarios, etc.) de estos grupos y de sus miembros donde debemos observar sus alineamientos con las políticas económicas. Sobre la organización y acción corporativa de la UIA, remitimos a Viguera (2000) y Dossi (2010 y 2014).

clases (burguesía, pequeña burguesía y clase obrera) durante gran parte de la década del noventa. Salir de la convertibilidad implicaba, producto del imaginario colectivo construido a principios de esos años, una vuelta a un pasado asociado a la hiperinflación, los saqueos y la inestabilidad política. Ante ese imaginario todavía firme, amplias fracciones de la clase dominante afrontaron la imposibilidad de plantear un escenario diferente por miedo a que éste manifestase un interés particular corporativo y no pudiera ser convertido en interés general. Pero, al mismo tiempo, la recesión iniciada en 1998 y la crisis del real de 1999 generaban muchos problemas para continuar con ese esquema.

Ahora bien, esa imposibilidad era aprovechada por todas las fracciones del empresariado para descargar los efectos de la crisis sobre los trabajadores, y solicitar medidas tales como la rebaja de aportes patronales, el congelamiento de la discusión por el aumento del salario mínimo y, en algunas ramas muy afectadas por la devaluación, el acuerdo con los sindicatos en torno a las suspensiones y los retiros voluntarios con la excusa de evitar males peores en caso de profundizarse la debacle. Así es como, ni bien desatada la crisis del real y a pesar del fraccionamiento que se estaba comenzando a producir, continuó operando la unidad típica de la década del noventa sobre la que no afloraban tensiones internas: el avance del capital contra el trabajo. Al poco tiempo de la crisis del real, comenzaría la división del empresariado y se reconfigurarían las alianzas.

Con respecto a la integración regional, como señalan varios autores desde diferentes miradas, la devaluación brasileña del real en 1999 arrastró al Mercosur a una etapa de crisis aguda (Schvarzer, 2001; Ferrer y Jaguaribe, 2001; Bouzas, 1999 y 2001; Katz, 2006; Kan 2015) que dio lugar en Argentina al cuestionamiento de la integración regional llevada a cabo durante la década del noventa. En este sentido, la decisión de Brasil de alterar el tipo de cambio mostró la debilidad por la que atravesaba el Mercosur donde, como explicó Schvarzer (2001), ya no primaban las decisiones consensuadas ni siquiera en los acuerdos básicos que habían originado años antes esa tenue Unión Aduanera. Por otro lado, la devaluación del real profundizó –una tendencia creciente de las últimas dos décadas– el desequilibrio recurrente entre las industrias de ambos países, sobre todo en las áreas manufactureras, lo que puso en un escenario de crisis más aguda al tratado regional. Como

afirma Bouzas (1999), si bien había tendencias previas que sugieren la idea de que el bloque se encontraba en una “meseta”, no cabe duda de que la crisis del real profundizó la tensión (Bouzas, 2001) y luego, con la de 2001, terminará por evidenciarse el estado crítico del Mercosur a un decenio de su creación.

Desde nuestro ángulo de análisis (Kan, 2015 y 2017), afirmamos que el nacimiento del Mercosur “comercialista” –entre mediados de 1990 y comienzos de 1991– estuvo en estrecha relación con la apertura económica y la convertibilidad, y la crisis del bloque regional también estaría bajo la misma relación: cuando la convertibilidad comenzó a sufrir agotamiento (tanto por causas endógenas como por la repercusión de las crisis externas) y a ser cuestionada, ocurriría algo similar con el Mercosur, diseñado al amparo de aquella. No con su propia existencia, pero sí con el paradigma de una integración económica estrictamente comercialista implementado en su primera década. Ante el tibio accionar del Gobierno, y/o su falta de acción durante varios momentos de la crisis ocasionada por la devaluación brasileña, los empresarios trasladarían por efecto rebote críticas a las políticas implementadas por el menemismo desde comienzos de los noventa. En esos instantes, un vasto sector de la clase dominante también empezó a cuestionar el tipo de integración con Brasil, sobre todo en momentos en los que avanzaban las negociaciones por el ALCA.

Entre los dos momentos de crisis, 1999 y 2001, se sucedieron desequilibrios entre ambas economías, sobre todo en el intercambio comercial y, si bien los gobiernos de Brasil y Argentina buscaron soluciones de consenso en los momentos más críticos, la falta de coordinación en la toma de medidas, de diálogo permanente y de instancias en el Mercosur para ello llevaron al bloque a las cercanías de su disolución. Sobre todo durante su crisis interna, ocurrida entre julio y agosto de 1999 cuando Argentina –por presión y movilización de la UIA y del flamante GP, los cuales lograron que el Gobierno sancionase algunas medidas de protección– implementó salvaguardias que luego retiraría por el enojo de Brasil. El Mercosur se edificó a partir del vínculo entre Argentina y Brasil y, por ende, cualquier desequilibrio en él afectaría la misma existencia del tratado. Esto ocurrió durante su período de crisis, de la que recién a partir de 2003 comenzaría a recuperarse. En consecuencia, varias fracciones de la clase dominante argentina se replantearían

la inserción regional, tanto en los términos al interior del Mercosur como en relación a las implicancias de otras instancias de integración, como el ALCA y la Unión Europea, que exigían una apertura aún mayor. En este contexto, si bien el Mercosur debía retocarse ante la agudeza de su crisis, serviría también de herramienta para la negociación de otras instancias regionales. En este sentido, algunos autores (Ferrer y Jaguaribe, 2001; Rapoport 2002; Rapoport y Musacchio, 2003) consideraron que entre 1999 y 2001 se comenzó a constituir –para la inserción internacional argentina– la disyuntiva Mercosur o ALCA. De esta disyuntiva los empresarios tampoco fueron ajenos, como señalaron Schvarzer (2001), Schorr (2001), y Kan (2015).

El estallido en Brasil y sus efectos en Argentina

El escenario económico global de la década del noventa había ofrecido a la economía argentina experiencias de impacto directo de crisis anteriores: tequila (1994), sudeste asiático (1997) y Rusia (1998). La de Brasil no iba a ser la excepción, sobre todo teniendo en cuenta la fuerte conexión entre sus economías a partir de la sanción del Plan Real, en 1994, y del crecimiento del intercambio comercial entre ambos luego de la implementación del Programa de Liberación Comercial (PLC), en 1991, en el marco del Mercosur. Este fuerte incremento del intercambio comercial indicaba que, a fines de 1998, Argentina le exportaba casi 8.000 millones de dólares anuales a Brasil, es decir, un 30% del total de las exportaciones argentinas de ese entonces, mientras que 7.000 millones de dólares, un 23% del total de las importaciones argentinas, provenían de su socio regional⁶. El 13 de enero de 1999 Brasil decidió implantar la libre flotación de la divisa, lo que significó una devaluación del real del orden del 9%. En los días posteriores, debido a los efectos desatados por la libre flotación, se produjo un aumento de las tasas de interés que no pudo frenar la fuga de capitales y la fuerte caída de los títulos de la bolsa, lo que provocó una nueva escalada de la divisa. Pasada una semana, la devaluación ascendía al 29%.

Sin embargo, los efectos recesivos en Argentina no se explicaban exclusivamente por la crisis brasileña, ya que tanto la crisis asiática como la rusa –así como también

⁶ Datos del Ministerio de Economía.

la caída de los precios internacionales de los *commodities* desde 1997– golpeaban a la economía argentina. Esta tendencia, incluso, se había manifestado en algunos momentos desde la crisis del tequila de 1994. Pero fue recién a partir de agosto de 1998, como señala Brenta (2002), cuando aparecieron signos claros de recesión y de caída de los índices de la llamada economía real, todavía sin ser golpeada por la devaluación del real.

Con este escenario, la crisis brasileña provocaría en Argentina, además de la típica sacudida financiera, un golpe a la economía real acelerando las tendencias mencionadas de 1998: descenso de las exportaciones (y una suba de las importaciones provenientes de Brasil para el consumo interno), aumento del desempleo, freno en la inversión, caída del Producto Bruto Interno. Así, una vez desatada la devaluación del real, los principales sectores económicos vinculados al intercambio comercial con el país vecino empezaron a sentir los efectos.

A continuación señalaremos algunos ejemplos de sectores perjudicados inmediatamente por la devaluación del real. Por el lado de las exportaciones argentinas a Brasil, la crisis afectaba a un gigante de la rama de alimentos: “Arcor optó por reducir sus exportaciones para no acumular stocks (...) para prevenir consecuencias mayores, ya comenzaron a reducir los niveles de stock de mercadería en los depósitos que tienen en Brasil”, sostenía *Clarín* en enero de 1999. Por el lado gráfico, el titular de la Federación Argentina de la Industria Gráfica y Afines (FAIGA), Juan Sacco, dueño de empresas líderes en la rama, declaró: “No se toman más órdenes de compras desde Brasil hasta que se establezca la paridad de la moneda. La industria gráfica exporta 300 millones de dólares anuales al Brasil y en estos momentos tienen parados todos los pedidos” (*Clarín*, 1999). En la industria automotriz el efecto de la caída en las exportaciones se evidenció con claridad, Brasil absorbía en ese entonces el 66% de las exportaciones argentinas.

El titular de Fiat, Vincenzo Barello, reclamaba al Gobierno: “La respuesta de la Argentina debe ser la agilización de su política de exportaciones” (*Clarín*, 1999). La firma había bajado a de 350 a 250 vehículos diarios, la mitad de esa diferencia se exportaba a Brasil. Las consecuencias se trasladarían de forma veloz a la suspensión de personal y a la exigencia al Gobierno de alguna medida de urgencia para

el sector. Exigencia que encontró rápido eco –al compararlo con otras ramas– en la implementación de la segunda versión del Plan Canje. En palabras del secretario de Industria, Alieto Guadagni, “en enero la producción automotriz cayó 45%, así como 21% la de acero” (Clarín, 1999). A modo de ilustración del cuadro general, el día posterior a la crisis, el presidente de la UIA, Alberto Álvarez Gaiani, sintetizó: “Al problema doméstico se agregará el efecto de una caída de las exportaciones al Brasil y un aumento de las importaciones subvaluadas provenientes de ese país. Las ventas a Brasil están cayendo desde mediados del año pasado y eso deprime la actividad fabril” (Clarín, 1999).

Como consecuencia de la caída de la actividad económica se produjo también una fuerte contracción de las importaciones en general. Para marzo, la baja era del 25% en promedio de todos los rubros (Clarín, 1999)⁷. Si bien las importaciones en general decrecieron –incluso algunas de origen brasileño como los motores diesel, la maquinaria agrícola y los laminados de acero–, rápidamente se alertó acerca de un crecimiento en las importaciones de origen brasileño en las ramas para consumo masivo. En el primer mes luego del estallido crecieron alrededor de un 54% las compras argentinas a Brasil (Clarín, 1999) de esos productos. “Las importaciones brasileñas no constituyen una amenaza en estos momentos. Pero nos preocupa lo que ocurrirá hacia mediados de año”, dijo José Castro, directivo de la Cámara del juguete” (Clarín, 1999). En el mismo sentido, la fábrica de zapatillas Gatic sentía los efectos de la recesión desde mucho antes de la devaluación, pero temía a una brasileña. Fabián Bakchellián, titular de la firma, afirmaba: “Las ventas vienen cayendo un 30% desde noviembre. [Mis] colegas están en alerta total por el tema Brasil. A Córdoba están llegando pares de zapatos importados a 4,30 pesos. Y la semana pasada se detectaron partidas de zapatillas brasileñas, marca Aditec, a 1,5 pesos el par. Así se destroza cualquier mercado” (Clarín, 1999). Entrado el mes de febrero, la avalancha brasileña fue notable. Los principales comercios donde se encontraban productos como juguetes, electrodomésticos, ropa y calzado ofrecían “góndolas con sabor a Brasil [ya que] los productos brasileños están ocupando cada vez más espacio en las góndolas de los supermercados. (...) preocupa al Gobierno” (Clarín, 1999).

⁷ Para mayor detalle, véase El comercio de la Argentina por regiones en el período 1990-2011 (D’Elía Berrettoni, 2013).

La caída de la inversión también se hizo sentir. Para mediados de febrero, Alieto Guadagni reconocía que la actividad industrial en enero había caído un 6% (Clarín, 1999). Para marzo los datos eran menos alentadores aún: caía un 8% frente a igual mes del año anterior, y acumulaba una retracción del 23,8% desde julio (Clarín, 1999). Si bien los datos señalan que la tendencia recesiva mencionada anteriormente era previa, la profundización como consecuencia de la devaluación del real era evidente. Los sectores industriales más afectados fueron los de mayor valor agregado: metalmecánica, plásticos, siderurgia, tejidos, papel, cartón y neumáticos (Clarín, 1999). El endeudamiento de las empresas se complicaba aún más. En textiles, Alpargatas acumulaba una gran deuda financiera: a lo largo de 1998 perdió 158,5 millones de dólares y acumuló un quebranto de 332,5 millones, lo que llevó su pasivo a unos 600 millones de dólares (Clarín, 1999).

En la voz de Juan Carlos Lascurain (Clarín, 1999), titular de ADIMRA, encontramos una síntesis de la coyuntura económica inmediata a la crisis:

Para la economía real la situación actual es más grave que bajo el tequila porque se combina un parate en las ventas a Brasil con una depresión de precios internacionales y una baja en el consumo interno, lo que deprime la actividad y estrangula la rentabilidad de las empresas. La devaluación brasileña (...) encontró a la industria ya con cuatro meses y medio de caídas consecutivas en la producción.

Este panorama también se trasladaría al empleo. A comienzos de 1999, la tasa de desocupación era del 14,5%, lo que mostraba un crecimiento respecto del 12,4% del último cuatrimestre del año anterior. La tasa de subocupación mostraba también una suba: del 13,6% del último cuatrimestre de 1998 pasó al 14,9% en el segundo cuatrimestre de 1999 (INDEC, 1999). El aumento de los índices se hizo notar en ramas vinculadas directamente a la exportación a Brasil o en aquellas donde los productos de ese origen ofrecían competencia. La industria automotriz fue nuevamente afectada: Ford anunció la suspensión por diez meses de 1.430 empleados (Clarín, 1999), y llegó a un total de 6.500 en el conjunto de las plantas de Córdoba para comienzos de febrero (Clarín, 1999)⁸.

⁸ En áreas ligadas a la industria automotriz como la autopartista, la crisis también fue fuerte y llegó a suspensiones de alrededor del medio millar (Clarín, 1999). La industria del neumático también sintió los

El empresariado argentino ante la devaluación, el Mercosur y el Gobierno: Las reacciones previas a la fragmentación

Las primeras acciones radicaron en aprovechar la coyuntura de la crisis para exigirle al Gobierno la rebaja de los aportes patronales, el congelamiento de la discusión salarial y, para los sectores más afectados, acuerdos a los sindicatos que – ante un panorama recesivo cuya magnitud todavía no se conocía– consideraron mejor la suspensión o la rebaja salarial que la pérdida absoluta del empleo. Con el aval de los gremios, se evitaba un escenario de conflicto. Otro acuerdo tácito consistió en no anteponer a los intereses sectoriales la discusión del modelo o del tipo de cambio. Es decir, bajo el mismo esquema en curso, cada sector –poniendo al Gobierno como centro de los reclamos– intentaría obtener lo necesario para paliar la crisis, pero evitaría una discusión que llevara a enfrentamientos fuertes entre las distintas fracciones del empresariado. Al menos en un primer momento, si bien hubo cruces muy fuertes con el Gobierno, nadie sacaría los pies del plato poniendo en cuestión algunas de las políticas implementadas en esa década. De esta manera, cuando se disparó la crisis del real los empresarios primero sortearon sus consecuencias y luego, a fines de marzo y comienzos de abril, dirimieron sus diferencias mediante conflictos de mayor intensidad que llevarían a la división del empresariado argentino trabajada en este artículo.

Al otro día de la caída del Plan Real fue cuando la UIA inició reclamos al Gobierno, ya que, como observamos, la industria era el sector más afectado. Los principales reclamos consistían en la demanda de una serie de aranceles para los productos importados del principal socio comercial, a la vez que reintegros a las exportaciones a Brasil para atenuar el efecto de la devaluación, pero acompañado de una rebaja en los aportes previsionales para compensar la devaluación (Clarín, 1999)⁹.

efectos de la crisis que no hizo más que profundizar la tendencia de 1998. “En las plantas se trabaja un día menos por semana y a casi la mitad del personal le dieron vacaciones anticipadas”, publicaba Clarín (1999). En otros sectores vinculados también al comercio con Brasil, como la agroalimenticia, Arisco suspendía por 45 días a 118 trabajadores de su planta local, abarrotada de cajas con aceitunas y pasta de ajo (Clarín, 1999).

⁹ El presidente de la UIA, Alberto Álvarez Gaiani, estimó que la crisis provocaría “una caída en las exportaciones. También una invasión de importaciones de origen brasileño”. “Ahora es imprescindible que el

Días más tarde, la UIA reiteró sus reclamos al entonces ministro de Economía, Roque Fernández, en una mesa de negociación que tendría idas y vueltas y donde los industriales recibirían poco de lo que pedían. Esta situación repercutió posteriormente en la profundización de las diferencias al interior de la entidad industrial y entre sectores de ésta y otras corporaciones empresarias en torno del modelo de los noventa y la convertibilidad, aunque todavía sin una crítica explícita a esta última. El principal reclamo al Gobierno consistía en la imposición de aranceles a los productos brasileños, la rebaja de los existentes para importar bienes de capital y la reducción de los aportes patronales (Clarín, 1999). En relación a lo recibido, el titular de la UIA respondió: “No nos dio ninguna respuesta” (Clarín, 1999), luego de reunirse con el ministro. Las medidas se reclamaron en un segundo encuentro días después con un documento que hacía hincapié en la rebaja de aportes patronales, en el restablecimiento de las modalidades promovidas para las empresas de bienes transables y en que se declarasen operativas las modificaciones de la reforma laboral para las pymes que no hubieran celebrado convenios colectivos (para facilitar la organización y el tiempo de trabajo, el régimen de licencias y el pagos de aguinaldos).

Con respecto a los aranceles para frenar el impacto de la crisis brasileña, la UIA solicitó nuevamente que los hubiera dentro del Mercosur y que con ese dinero se pagaran reintegros a las exportaciones argentinas a Brasil. Además, pidió un mecanismo de licencias automáticas para controlar las importaciones y la fijación de precios indicativos y de rangos de valor para productos sensibles. Días después, el Gobierno accedió a modificar aranceles, pero solo para la compra de bienes de capital (Clarín, 1999). Con respecto a los sindicatos, el organismo empresario prefería no abrir otro frente de conflicto en momentos en que discutía con el ministro Fernández la política comercial con Brasil. No quería entrar en colisión con los gremialistas, con quienes coincidía en los reclamos de protección para los sectores afectados por la “brasildependencia” (Clarín, 1999).

Gobierno cumpla con la rebaja impositiva que prometió para la industria (...). Si no hay correcciones, si no bajan los aportes, en el futuro pueden aumentar los problemas laborales”, aseguraba. (Clarín, 1999)

El enfrentamiento con el ministro de Economía crecía debido a la lentitud en la sanción de las medidas solicitadas. Fernández tildó a los reclamos de “sectoriales” y la central fabril obligó a su presidente Álvarez Gaiani (bastante afín a las políticas del Gobierno) a firmar una declaración combativa (Clarín, 1999):

Que nuestro ministro de Economía sugiera que la crisis puede ser beneficiosa, al eliminar del mercado a los operadores ineficientes, resulta cuanto menos imprudente, al tiempo que refleja una alarmante ceguera en temas en los cuales debería tener un exacto conocimiento.

La respuesta del ministro continuó en la misma dirección. En el marco de la cumbre presidencial entre Menem y Cardoso¹⁰, Fernández salió al cruce de la UIA acusándola de “ineficiente, antigua y corporativista” (Clarín, 1999). Las diferencias mayores afloraron por el manejo en las negociaciones con Brasil y el Mercosur. También afirmó que aquellos empresarios “que no fueron capaces de llevar adelante una empresa competitiva” ahora trataban de lograr “a través de un mecanismo corporativo, protección o algún tipo de subsidio”. “Son los que hacen las declaraciones altisonantes, los que piden protección y los que piden la prebenda”, agregó (Clarín, 1999). Como resultado de las negociaciones con Brasil en el marco del encuentro presidencial, Argentina logró pocas compensaciones por la devaluación brasileña ya que el gobierno de ese país solo se comprometía a eliminar algunos subsidios a sus exportaciones y aceptaba la creación de una comisión técnica para el seguimiento del comercio bilateral (Kan, 2015), pero no más que ello.

Otra de las novedades que instaló la crisis en aquel momento fue el primer enfrentamiento, aunque coyuntural, de la Sociedad Rural Argentina (SRA) con el gobierno de Menem¹¹. Enfrentamiento que colocó a la entidad que representa los

¹⁰ Días antes ya había fracasado una misión de Guadagni en la que se pedía a Brasil que eliminara subsidios a sus exportaciones hacia países del Mercosur.

¹¹ “La Sociedad Rural se suma al paro del campo (...). Lo acordaron las cuatro entidades agropecuarias. Es la primera vez que la Rural se enfrenta al Gobierno (...) por primera vez la Rural –junto a los banqueros, la entidad que siempre avala el plan económico– sale a criticar con un paro la política del Gobierno” (Clarín, 1999).

intereses más concentrados del sector agrario en la misma línea de acción que el resto de las entidades, llamando a un *lock out* patronal que finalmente se llevaría a cabo más adelante. El motivo de la protesta era la falta de una respuesta oficial a sus reclamos por la presión fiscal y la falta de financiamiento al sector, muy golpeado tanto por la caída de los precios internacionales que venía sucediendo desde 1997, como luego también por la crisis brasileña. La Federación Agraria Argentina (FAA), la CRA, CONINAGRO y la Sociedad Rural Argentina (SRA) habían acordado el paro, aunque diferían en el alcance de la medida (la cantidad de días, si afectaría a la cosecha de granos, si contendría cortes de ruta y tractorazos). A favor de todas las medidas estaban la FAA, CONINAGRO y la CRA, mientras que la SRA difería en la extensión de la protesta, en interrumpir la cosecha de granos y en las movilizaciones (Clarín, 1999). La SRA nunca había convocado a un *lock out* u otra acción de lucha contra alguna política del gobierno de Menem y había hecho varias negociaciones con él por temas agropecuarios sin establecer enlaces con las otras entidades. Teniendo en cuenta después la negativa de la SRA a formar parte del GP, diferenciamos su accionar en la coyuntura del *lock out* de su accionar de carácter más estratégico, de apoyo a las políticas aperturistas gubernamentales.

Como es común ante escenarios de turbulencia, cuando no consiguen satisfacer sus demandas sectoriales por separado y ante la falta de respuestas por parte del gobierno de turno los distintos sectores del empresariado utilizan la cohesión como forma de protesta. En efecto, el poderoso G8 insistió en un reclamo de conjunto al ministro Fernández, en alivios fiscales y crediticios y en la postergación de la aplicación de los nuevos impuestos que habían sido aprobados en la última reforma fiscal. Entre estas exigencias se encontraban la prórroga en la aplicación del impuesto a los activos, así como la suspensión del impuesto al endeudamiento bancario (Clarín, 1999).

Si bien ya existían internas entre los diferentes sectores en torno a las políticas implementadas por el Gobierno antes y durante la crisis¹², la reunión servía como

¹² Por ejemplo, la poderosa Cámara Argentina de Comercio (CAC) siempre se había opuesto a la regulación del comercio con Brasil que reclamaban los sectores de la industria y mantenían una relación muy cercana con el titular del Palacio de Hacienda, al igual que la Asociación de Bancos de la Argentina (ABA) y la

presión y, a la vez, como medio para evaluar hasta dónde éste tomaría en cuenta los reclamos. Finalmente, los empresarios obtuvieron solo algunos de los resultados esperados (Clarín, 1999):

El G-8 se fue insatisfecho de Economía (...). El ministro repitió frente a los dirigentes de la industria, el comercio, el campo, la bolsa, la construcción y los bancos que del Tesoro no saldrá ni un peso para subsidios o estímulos fiscales.

También hubo quejas por la forma en que luego se implementarían las medidas anunciadas por Fernández. Por ejemplo, aquellas para compensar el IVA que, según los empresarios, todavía no eran instrumentadas, mientras que otras medidas sí fueron reglamentadas, como el plan canje de autos y tractores y las licencias previas de importación. Si bien los empresarios se habían comprometido a analizar el documento presentado por Economía, prometiendo reunirse de vuelta en el mes de abril, la misma reunión dividió aguas al comprobar que el Gobierno no respondía de la misma manera a todos los sectores y que cada uno comenzaba a delinear su propio camino. “Como la crisis brasileña golpea de diferente manera en cada uno de los sectores que se sientan en esa agrupación, les resulta difícil aunar un solo discurso crítico ante el Gobierno” (Clarín, 1999). En consecuencia, la ruptura del G8 era inminente.

A los casi tres meses del estallido de 1999 empezaron a tomar formas particulares las tendencias que señalamos al comienzo del artículo. Por un lado, ante la resistencia del gobierno nacional a modificar las medidas implementadas casi diez años atrás comenzaron las críticas a las políticas aperturistas de la década, que iban allanando el camino para una futura retórica y acción devaluacionista. Así, empezaron a diferenciarse en sus líneas de acción los diferentes sectores del empresariado, mediante tres situaciones que abordaremos aquí: el cambio de conducción dentro de la UIA, el quiebre del G-8 y la formación del Grupo Productivo.

Bolsa de Comercio. A Enrique Croto, presidente de SRA, que siempre apoyó públicamente las políticas de Menem y actuó más cerca de las otras entidades, la crisis de Brasil lo llevó a jugar del lado de los industriales y la construcción dentro de la interna del G-8 (Clarín, 1999). Así todo, ante la radicalidad de la situación actuaron de conjunto en esta instancia, pero la unión no duraría mucho.

Tanto la UIA como el GP todavía durante el año que abordamos en este trabajo¹³ no hablaban públicamente de devaluación, pero veremos que trabajaron firmemente en pos de algún posible programa o plan que corrigiera el tipo de cambio. Aparecieron en este contexto asambleas, movilizaciones y acciones públicas de sectores empresarios de cara a instalar la idea de que el modelo de los noventa estaba agotado y lo hicieron por medio de consignas como la “defensa de la industria nacional”.

A su vez, la devaluación del real y la falta de coordinación bilateral entre ambos países en el marco del bloque Mercosur, puso de manifiesto que este último no tenía aceitadas instancias de planificación y coordinación y evidenciaba el carácter comercialista adquirido en su primera etapa, más funcional a los procesos de apertura económica que a una integración planificada entre sus socios. El bloque transitaría una crisis durante julio y principios de agosto de ese año. Si la apertura irrestricta y la falta de coordinación macroeconómica dentro de la principal asociación regional de la que participaba Argentina estaban siendo muy perjudiciales, una apertura comercial total como la que propiciaba las negociaciones por el ALCA sería aún más destructiva para algunos sectores.

El cambio de estrategia de la UIA: asamblea interna, críticas a la convertibilidad y cambio de conducción

Luego de los primeros efectos de la crisis brasileña y fracasadas las negociaciones con el Gobierno, los industriales de la UIA se reunieron en una asamblea nacional a fines de marzo, convocada como “Jornada de Análisis y Diagnóstico Industrial y Sectorial” donde la mayoría de los sectores se expresaron sobre: a) la disconformidad con el modelo aperturista y con la situación generada con la devaluación del real, ante lo que reclaman correcciones impositivas, fiscales y produc-

¹³ Sobre todo por tratarse de un año electoral. Los miembros del GP esperaban que alguno de los dos candidatos presidenciales con chances, Eduardo Duhalde por el PJ y Fernando De la Rúa por la Alianza, retocasen algunas de las políticas implementadas en los noventa. Pero justamente ambos candidatos, a medida que se acercaba la contienda electoral, iban moderando sus discursos, en especial aquellos que se referían a la convertibilidad. Incluso, ante el consenso social importante que ésta todavía tenía, ambos la defendieron.

tivas; b) la continuidad o no de la convertibilidad¹⁴; y c) el cambio de conducción dentro de la asociación.

Sobre el primer aspecto recogemos algunas de las variadas críticas al modelo de apertura económica implementado en 1991 mediante la convertibilidad monetaria. Es de destacar la combinación de las críticas a la situación ocasionada por la devaluación del real y la crisis del Mercosur con la apertura en general que encontramos en el registro de la propia entidad industrial¹⁵. A continuación observaremos algunas de ellas.

La Cámara de la Industria Eléctrica y Electrónica (CADIEE) denunciaba trabas de Brasil a las exportaciones argentinas y reclamaba compensaciones por la devaluación del real. La Asociación de Fábricas de Automotores (ADEFA), con el 13,5% del PIB industrial y 3.000 millones de dólares en exportaciones de los cuales un 80% iba a Brasil, preveía una caída de la producción del 30% y pedía acelerar la devolución del IVA a las exportaciones. El Centro de Industriales Siderúrgicos (CIS) preveía mayores importaciones (20%) y menores exportaciones por la baja del petróleo y de la demanda asiática, por lo que reclamaba salvaguardias en el Mercosur y acelerar los mecanismos *antidumping*. La Asociación Argentina de Fabricantes de Máquinas, Herramientas y Afines (AAFHMA) tenía caídas de producción (-26%) y exportación (-24%) y reclamaba desgravar el Impuesto a las Ganancias para inversiones en bienes de capital, bajar tarifas de servicios públicos, atacar la competencia desleal externa y pedir a Brasil que reconociera los bienes de capital argentinos en igualdad a los locales. La Federación Argentina de Cámaras de la Industria Petroquímica (FACIP) criticaba la demora del reintegro a las exportaciones y la lentitud de las medidas contra la competencia desleal externa y, a la vez, denunciaba los subsidios de Brasil a la materia prima petroquímica. La Asociación de Fabricantes de Componentes manifestaba un aumento de productividad de 93%

¹⁴ “En este sentido, unos 400 empresarios de todos los sectores y de 17 provincias analizaron la situación económica (...). La crisis brasileña sinceró a los industriales. Algunos sectores de la UIA comenzaron a debatir la salida de la convertibilidad. Por primera vez, durante los casi diez años del gobierno menemista, en la UIA admitieron lo que muchos empresarios vienen pensando en voz alta desde mediados del 98” (Clarín, 1999).

¹⁵ El registro de las demandas lo encontramos en UIA (1999a).

en 1992-1998 y exportaciones por 1.100 millones de dólares y señalaba el riesgo del traslado, en alrededor de un 50%, de empresas u operaciones a Brasil. La FAIGA proponía reintegros a las exportaciones al Mercosur y restablecer los contratos laborales promovidos eliminados en 1998. La Cámara de la Industria del Tabaco (CIT) señalaba como problemas la presión fiscal y la competencia brasilera, con bajas de precios en dólares del 40% y pedía aumentar los reintegros a las exportaciones y bajar los aportes patronales. La Cámara Argentina de la Industria de la Indumentaria, que concentraba 72.200 empleos y producción por 3.900 millones de dólares en 4.400 empresas, veía como problemas la competencia desleal externa, el exceso mundial de *stocks* y las dificultades de acceso al crédito para pymes¹⁶.

Sobre el segundo aspecto, la crítica a la convertibilidad, todos reconocieron públicamente que ese había sido el eje del debate. El propio Álvarez Gaiani ante la pregunta sobre si la Unión Industrial pedía una devaluación o una salida de la convertibilidad respondió: “Desde la UIA no se va a pedir una devaluación. La salida de la convertibilidad es un tema de debate interno, que será muy extenso. Algunos sectores la piden y otros no” (Clarín, 1999). Es que los principales reclamos vinieron de sectores contrarios a los de Álvarez Gaiani. Las menciones en favor de un retoque cambiario surgieron en las exposiciones de representantes del MIN que lideraba José Ignacio de Mendiguren, también secretario de la UIA por ese entonces, aunque sin lograr consenso para un comunicado o posicionamiento público de la entidad fabril. Federico Kindgard (vinculado a la industria de celulosa y papel), miembro del Comité Ejecutivo, declaraba: “Es necesario repensar el valor de la moneda”. Otras voces fueron en esa dirección. Leopoldo Orsay (de la industria de los colorantes) recalcó: “Este modelo no funciona. Sirvió para frenar la inflación”. Mauricio Naiberger (de indumentaria): “Éramos 5.500 empresas y quedan menos de 4.000. Las importaciones crecieron 9.700%. Tenemos a China dentro del país”. De Abelardo Lago (máquinas-herramientas): “Estamos en plena extinción. En 1999 ya se perdió el 3% de los puestos de trabajo”. De Carlos Bueno (calzado): “La autopsia está por llegar. Ya cerraron 997 fábricas y en pocos años se perdieron miles de puestos de trabajo”. De Raúl Ruibal (de juguetes): “Éramos 200 fábricas con 1.500 em-

¹⁶ Estas declaraciones fueron obtenidas de UIA (1999a). Un escenario muy completo de la reacción de los empresarios en esa asamblea se encuentra en Salvia (2015).

pleados. Quedan 50 y trabajan al 50% de su capacidad”. De Rafael Gaviola (de celulosa y papel): “Venimos de crisis en crisis. Al principio de la convertibilidad empleábamos a 13.000 personas. Ahora quedan 7.000” (Clarín, 1999).

A partir de allí, la nueva táctica de la conducción de la UIA consistió en no hablar públicamente a favor de la devaluación, pero sí proponer públicamente medidas en el sentido de un esquema macroeconómico con protección y aranceles que privilegiara el mercado interno, más cercano a una economía con tipo de cambio devaluado que a una economía con tipo de cambio sobrevaluado como la del escenario aperturista que se impuso desde 1991 en adelante. Coincidimos con Salvia (2015) en que no hubo posición oficial de la central empresaria a favor de la salida de la convertibilidad por ese entonces, sino expresión de opinión individuales. No obstante, los diagnósticos del problema se originaban todos en el eje rector que modeló la apertura y las reformas en la Argentina, que fue el tipo de cambio sobrevaluado, la convertibilidad entre el peso y el dólar. Y las medidas o correcciones propuestas eran casi imposibles de llevarse a cabo dentro del esquema de la convertibilidad.

De la asamblea surgió un documento¹⁷ que refutaba las cifras del Ministerio de Economía, apuntaba contra la gestión de Guadagni, y hasta proponía a uno propio en el cargo: “Se debe designar como secretario de Industria a un industrial, preferentemente del sector pymes” (Clarín, 1999). Acerca de propuestas, en términos oficiales, sobre la devaluación no había nada concreto pero el tema estaba instalado al interior de la entidad empresaria. No como propuesta de salida de ella todavía, pero sí como causa de los problemas. Entendemos aquí que todavía existía un amplio consenso social sobre la convertibilidad que no le permitía a la UIA manifestarse públicamente sobre aquélla.

Sobre el tercer aspecto, el cambio de conducción en la central empresaria, entendemos al mismo como parte de los escenarios generados por la devaluación del real. Ante el malestar empresario con la conducción de Álvarez Gaiani, éste se había referido días antes de la asamblea a su decisión de no continuar comandando la

¹⁷ Véase UIA (1999a).

UIA después de abril. “Una de las razones es que consideré fracasada mi labor ante el Ministerio de Economía. Tengo que reconocer que el equipo económico no le ha dado importancia a planteos que hizo la UIA desde setiembre del año pasado”, afirmó (Clarín, 1999).

El mencionado cambio de conducción de la UIA no fue ajeno a la situación de tensión al interior de la entidad. Si bien hubo acuerdo en que el MIA terminara su mandato, el sucesor de Álvarez Gaiani no sería de la poderosa COPAL, sino un industrial de la provincia de Buenos Aires vinculado al duhaldismo, Osvaldo Rial, presidente de la Unión Industrial de la Provincia de Buenos Aires (UIPBA). Con Rial en la presidencia y José Ignacio de Mendiguren en la vicepresidencia, a pesar de que provenían de alineamientos políticos internos diferentes, estaban representadas las empresas que producían para el mercado local y también el *lobby* de la industria exportadora bonaerense afectada por la devaluación del real. El 40% de las exportaciones de la provincia tenían como destino el mercado brasileño¹⁸. La nueva conducción de orientación industrialista comenzaba a elaborar acciones de reclamo sobre las políticas económicas de los noventa con un programa que se acercaría en varios aspectos a lo aplicado luego de diciembre de 2001 en el escenario de la devaluación.

Coincidimos con Dossi (2014) y Salvia (2015) en que la UIA respetó los acuerdos de alternancia ente el MIA y el MIN, por lo que la presidencia le seguía correspondiendo al MIA. No obstante, el cambio de conducción y la elección de un dirigente como Rial, acompañado por De Mendiguren, expresaba el momento de tensión interna ante la crisis del real y la necesidad de los sectores más castigados tanto por la convertibilidad como por la crisis de 1999 de expresar sus demandas. Si bien Rial defendía varios aspectos del modelo de los noventa, su accionar al frente de la entidad trató de llevar la crítica de los sectores más afectados de la con-

¹⁸ Un informe de la UIPBA señaló que la recesión continuaba afectando “a 18 ramas industriales en las comparaciones de mayo de 1999 contra igual mes de 1998”. Las automotrices encabezaban la lista de afectados. “A pesar de la puesta en marcha del Plan Canje –en abril pasado– acumularon una baja del 49%. Le siguieron los fabricantes de línea blanca con una caída del 44,8% y los plásticos con una disminución de 32,2%. En cuarto lugar se ubicaron los siderúrgicos con un descenso del 18% y los papeleros con el 16,4%”, publicaba Clarín (1999).

vertibilidad quienes comenzaron a cuestionar la misma pidiendo correcciones mediante diversas variables económicas¹⁹. No obstante, en su asunción formal al frente de la UIA en abril, dio un discurso ambiguo, en tanto defendía el modelo de reformas neoliberales de los años noventa con eje en la estabilidad económica, pero a su vez planteaba varias de las críticas que sus colegas industriales habían llevado a la asamblea: políticas que reorientaran la falta de competitividad, que bajaran las tasas de interés y que aliviaran la presión fiscal, entre otras, con un fuerte acento en el sector pymes (UIA, 1999c)²⁰.

En mayo de 1999, la UIA hizo un diagnóstico de la crisis y propuso una serie de medidas llamadas “Propuestas para el crecimiento y el aumento de la competitividad” (UIA, 1999c). Allí retomaban el reclamo ya expresado durante la crisis de que el Gobierno hiciera cumplir a Brasil la normativa íntegra del Mercosur y protegiera la producción local con todos los instrumentos que no estuvieran prohibidos en ella. Por otra parte, demandaba un bono del Estado en garantía de los pasivos en mora del sector privado, la reducción de tres puntos de los encajes bancarios para afectarlos a préstamos al sector privado y una menor presión fiscal sobre la industria. En esta línea, la UIA presentaba un proyecto de ley para dar preferencias a las empresas radicadas en el país en las compras del Estado y de las empresas privatizadas, y realizaba una campaña por la defensa de la producción nacional y el empleo denominada “Compre Trabajo Argentino” o “Compre Nacional” (UIA, 1999c).

¹⁹ Salvia (2015) relativiza esta crítica solapada hacia el tipo de cambio, mientras que Dossi (2014) hace más hincapié en que desde la asunción de Rial-De Mendiguren comenzó un cambio de estrategia que alejó a los industriales del apoyo a la convertibilidad y a las reformas neoliberales. Aquí coincidimos con Dossi en torno a este tema.

²⁰ Al respecto, un documento de la UIA (1999b) recupera el discurso de Rial: “Sin embargo, este proceso de transformación se llevó adelante sin resolver dificultades de competitividad de nuestro sector productivo, en particular de aquellos sectores de mayor valor agregado o caracterizados por una fuerte presencia de pequeñas y medianas industrias. El sector industrial se enfrentó a una apertura comercial sin gradualismo y con tipo de cambio fijo. Apertura y tipo de cambio fijo exigen fuertes aumentos de la productividad y reducción de costos de producción. La productividad se incrementó a tasas extraordinarias. Era nuestra responsabilidad y cumplimos. Pero estas decisiones de política económica requerían, necesariamente, eficiencia en la administración del comercio exterior, financiamiento a tasas similares al resto del mundo y políticas tributarias y laborales que redujeran el costo de producir en la Argentina” (UIA, 1999b).

Estas propuestas estuvieron acompañadas de una reivindicación de la “industria nacional” que hacía tiempo no se escuchaba desde la conducción de la entidad empresaria. La campaña se plasmó en acciones concretas para difundir el “Compre Nacional”, llamada a comienzos de junio, que incluyó movilizaciones en conjunto con el movimiento obrero para el 9 de Julio posterior (Clarín, 1999):

La UIA pedirá que la gente compre argentino [y] resolvió concretar una movilización nacional en defensa de la producción local y el trabajo nacional (...). Convocarán a la población a comprar argentino para defender el empleo. La resolución (...) llamará a todas las empresas industriales a embanderar las fábricas el 9 de Julio, en la celebración del Día de la Independencia. Los propios empresarios harán en esa jornada un encuentro en la UIA para que el conjunto de hombres de negocios se pronuncie a favor de la defensa del trabajo nacional (...). La convocatoria se hará con tres ejes: Defensa del aparato fabril nacional y llamado al compre argentino. Defensa del trabajo nacional y contra la desocupación laboral. La consigna será que el producto nacional genera empleo local. Contra el proceso de transnacionalización extrema de la economía argentina.

La propuesta atacaba la apertura económica de la década del noventa y reinstalaba una consigna que, posteriormente y en el marco de la crisis de 2001, tomaría forma nuevamente para empujar hacia una salida de la convertibilidad: la defensa de la industria nacional por sobre la extranjera que la convertibilidad había privilegiado. El respaldo a esta propuesta lo realizó el propio presidente de la entidad unos días antes del 9 de Julio (Clarín, 1999):

La propuesta es embanderar las empresas como forma de mostrar que los industriales creemos en el futuro argentino, pero que es ineludible cambiar aspectos del plan económico para generar un modelo que priorice la producción y el empleo (...). Con la campaña de compre nacional se está buscando un proyecto de país que contemple intereses nacionales y no se discrimine el capital, induciendo a un proceso de desnacionalización²¹.

²¹ Véase UIA (1999c).

Luego llegó la justificación pública ante la sociedad, en una columna de opinión en el diario *Clarín* del mismo 9 de Julio, firmada por la UIA: “Debemos fortalecer el empresariado nacional. Es indispensable modificar aspectos de esta política económica que benefician al capital extranjero por sobre el argentino y comprometen el futuro del país”, se titulaba la columna. Se destacaba la necesidad de presentar la propuesta del *compre* nacional como una problemática de políticas de Estado y de alcance nacional (Clarín, 1999):

No podemos prescindir de la discusión del rol del capital nacional, la globalización, las funciones del Estado, la relación del sistema financiero con la producción, la política impositiva, los déficit gemelos y la acumulación de deuda externa. Esta afirmación no implica desconocer preocupaciones individuales, sino recalcar que son problemáticas que requieren ser planteadas en la discusión nacional como temas de Estado (...). El debilitamiento del capital nacional es un síntoma de las dificultades del sistema económico argentino y de ninguna manera consecuencia de la globalización o la mayor confianza externa. La desnacionalización se produce inducida por la actual política económica. Se debe recuperar la fortaleza del capital nacional en el proceso económico y del Estado nacional como coordinador de la ampliación de políticas productivas, sectoriales y regionales para el desarrollo económico con equidad.

En suma, el cambio de conducción en la entidad jugó un rol distinto al momento anterior encabezado por el sector de Álvarez Gaiani, tanto en las demandas como en el perfil industrialista de su discurso, y también en las acciones llevadas a cabo como la del 9 de Julio.

El fraccionamiento: quiebre del G-8 y formación del Grupo Productivo

En agosto, luego de varias idas y vueltas, la UIA logró convocar a otras cámaras empresariales para conformar un nuevo grupo de presión y acción política: el Grupo Productivo. Esto implicó, en realidad, la ruptura del ya resquebrajado G-8, es decir, entre los que seguían apoyando las políticas del Gobierno y no cuestionaban el modelo de apertura sostenido por la convertibilidad (la Bolsa de Comercio, la ABA, la CAC) y los que sí asumían una postura de mayor enfrentamiento con esas

políticas (la UIA, la UAC, la CACon, y la CRA)²². La SRA estuvo cerca de sumarse al GP, pero finalmente delegó en la CRA la representación del agro en este nuevo alineamiento y se mantuvo en el medio de ambas luego de la ruptura del G-8.

El episodio de ruptura definitiva del G-8 se consumaría a principios de agosto. Fue consecuencia de las tensiones en el Mercosur por la imposición de protecciones arancelarias por parte de Argentina en julio y, luego, el anuncio de Menem de retirar las protecciones por la presión del presidente de Brasil, Fernando Cardoso, que llevó a una amenaza de juicio por parte de la UIA. Frente a la posibilidad de ruptura del Mercosur, la SRA intentó armar una reunión del G-8 para discutir con el Gobierno la integración del organismo, pero la UIA se negó. Un dirigente de la entidad declaraba por entonces (Clarín, 1999):

No vamos a participar en ninguna reunión del G-8 para tratar el problema con Brasil. No tenemos nada que discutir con los bancos o con la Bolsa sobre este tema. Te recuerdo que la UIA está reconsiderando la conveniencia de su permanencia dentro de los Ocho.

El conflicto dentro del Mercosur, que evidenciaba la primera crisis fuerte del bloque, provocó que los sectores empresarios que formarían este nuevo alineamiento, el GP, tendieran puentes para la actuación conjunta con los trabajadores. En este caso, los empresarios del sector del calzado y el cuero se movilizaron pidiendo soluciones ante los efectos de la devaluación y la ineficiencia del Mercosur para acordar políticas comunes. Con las consignas “Defendamos juntos el trabajo argentino” y “Basta de competencia desleal”, el 29 de julio de 1999 se movilizaron más de 10.000 “empresarios y obreros del calzado contra la importación brasileña” (Clarín, 1999). La semana previa se habían concentrado empresarios y trabajadores metalúrgicos frente a la Secretaría de Industria con reclamos similares. Empezaba a manifestarse así la conformación de una alianza entre fracciones de la burguesía y el movimiento obrero, los que desarrollarían nuevamente acciones conjuntas en

²² Coincidimos aquí con Dossi (2011), Gaggero y Wainer (2004) y Wainer (2010) que la convocatoria a la formación del GP terminó de dividir al G-8. Para mayor detalle de la formación del GP, remitimos al profundo análisis que realizó Merino (2014).

las cercanías al estallido de 2001, alianza que, en alguna medida, estará ligada a las políticas implementadas desde 2003 en adelante.

El GP tuvo vida entre agosto de 1999²³ y los primeros meses de 2002. Su nacimiento se venía gestando desde julio, con las acciones mencionadas y la ruptura del G-8 en agosto. Los primeros días de septiembre darían a conocer su primer documento, el fundacional, con una amplia influencia de la UIA, principalmente de su nueva conducción, en el marco de las estrategias y acciones desplegadas más arriba. Así, la entidad industrial le daría línea política al grupo, sobre todo en las *Conferencias Industriales* desarrolladas entre 1999 y 2001²⁴, masificando en la población la idea del “compre trabajo argentino o compre nacional”, y pidiendo protección para la industria local con correcciones dentro del cambio (todavía sin hablar abiertamente de la devaluación hasta fines del 2001, pero con estrategias cercanas o encubiertas)²⁵ y desarrollando una crítica a los sectores financieros y especulativos. Observamos aquí algunos aspectos de su diagnóstico (Grupo Productivo, 1999):

Las transformaciones estructurales realizadas en los 90 fueron aciertos de política económica. Las privatizaciones, el cumplimiento de los compromisos financieros internacionales, la revalorización de la necesidad de ordenar nuestras cuentas públicas, la recuperación de la estabilidad permitieron al país contar con bases más sólidas para lograr el crecimiento. Pero estas decisiones de política económica no constituyen por sí solas un modelo de desarrollo económico de largo plazo (...). El sistema económico tal como está funcionando no facilita que se produzca en el país. Así, con el paso de los años, el Plan de Convertibilidad fue generando una distorsión

²³ Según Salvia, “el Documento fundacional del Grupo Productivo muestra el grado de influencia de la UIA. Esto constituye un indicador del carácter dirigente de la UIA al interior del Grupo Productivo, al igual que la iniciativa de constituir el agrupamiento mismo. Dicho documento defiende el programa de transformaciones neoliberales de la década del 90, pero realiza una fuerte crítica al resultado de la convertibilidad para la producción” (2012, p. 98). Este documento y la Declaración de Tigre (Grupo Productivo, 2000) darían las posturas más importantes de este agrupamiento.

²⁴ La 5° Conferencia (agosto de 1999), la 6° (octubre de 2000) y la 7° (noviembre de 2001).

²⁵ Por ejemplo, en 2000 solicitarían incorporar el real al “factor empalme” para mejorar la competitividad de las empresas locales, proponiendo un tipo de cambio comercial que alentase las exportaciones y frenara las importaciones brasileñas.

de precios relativos de los sectores transables que se tradujo en pérdida de competitividad y deterioro del poder adquisitivo del mercado interno (...) 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; aumente la demanda interna (...); las medidas reactivarán la economía y tenderán a restablecer los equilibrios macroeconómicos básicos. Producir es recaudar y generar empleo (...). No existe margen para ajustes fiscales que afecten al sector productivo o al poder adquisitivo de la gente (pp. 81-82).

El grupo fue construyendo paulatinamente un programa devaluacionista en un mediano y largo plazo, acomodándose a la coyuntura de manera contradictoria²⁶. Asimismo, en todo este lapso, tratarían de ir presentando sus intereses particulares como los intereses generales²⁷, asumiendo la salida de la convertibilidad una vez que ésta se convirtió en interés general de vastas fracciones y capas de la población. En todo ese lapso y hasta bastante entrada la crisis de 2001-2002, el fraccionamiento iniciado durante la crisis del real no tendría vuelta atrás.

Conclusiones

En este artículo observamos que luego de la crisis de 1999, tuvo lugar públicamente un fraccionamiento del empresariado argentino que perduraría hasta varios meses posteriores a la crisis de diciembre de 2001. La devaluación del real de enero de 1999, la crisis del Mercosur que tuvo como consecuencia, y la inacción del gobierno argentino ante los reclamos sectoriales precipitaron el fraccionamiento y la creación de nuevos alineamientos corporativos. Si bien en los comienzos las principales fracciones de la clase dominante priorizaron la unidad entre sí en pos de la descarga de la crisis sobre los trabajadores, al poco tiempo se produjo la ruptura del G-8.

²⁶ Por ejemplo, rechazaron enérgicamente la llegada de Ricardo López Murphy a Economía en marzo de 2001 y apoyaron la llegada de Domingo Cavallo durante un tiempo.

²⁷ Para este objetivo, Beltran (2014) le otorga mucha importancia a la mencionada campaña del “compre nacional”.

En consecuencia, en el transcurso de 1999 se conformaron dos alineamientos, de los cuales el GP –integrado por UIA, CAC, CAcon y CRA– comenzó la construcción de una posible salida devaluacionista, pero sin una clara definición acerca de la forma y el momento oportunos para su aplicación. Fue la crisis de 2001 la que, finalmente, desencadenó su tormentosa implementación. Un rol particular en la ruptura del G-8 y la formación del GP jugó el sector de la UIA, al que la devaluación le convenía en términos de recuperar competitividad, que asumió la conducción de la entidad fabril en abril de 1999. El otro polo de disputa estuvo constituido por los defensores de la convertibilidad, corporizados en la otra parte del G-8: el sector de las finanzas (los bancos y la Bolsa) y los intereses de los grandes exportadores e importadores de la CAC.

Coincidimos con los análisis señalados que durante 1999 y hasta la crisis de 2001 el alineamiento del GP no habló públicamente de la devaluación, cuestión que no obturó el debate interno sobre ella y los pedidos de reformas a la convertibilidad que acercaban a una inminente salida devaluacionista. Más allá de los avatares de la manera en que fue implementada luego la devaluación, ésta se debió, en parte, al resultado de esta puja en el empresariado, en el marco de una profunda crisis social y política donde entraron en movimiento todas las clases sociales a fines de 2001. Solo en esa instancia logró el Grupo Productivo el consenso necesario para identificar a la convertibilidad como la causa de los problemas acarreados durante la década del noventa y para imponer la necesidad de salir de ella por medio de una devaluación. Fue un camino que se construyó solapadamente desde 1999 apelando a otras instancias previas a la modificación del tipo de cambio, como el reclamo de protección industrial, el lanzamiento del “compre argentino”, la defensa de la industria “nacional”, y la movilización en conjunto con sectores del movimiento obrero. En definitiva, mostramos aquí que la división o fraccionamiento venía desde antes de 2001 y la devaluación del real, la crisis con Brasil y la relación entre empresariado-Gobierno jugaron un rol determinante en hacer evidente un problema que estaba latente. La crisis del real puso al Mercosur en un estado de debilidad que dio lugar a su primera crisis fuerte, la que, con altibajos, llegaría hasta mediados de 2003, donde la imposibilidad de armonizar políticas y grandes decisiones macroeconómicas generó un cotidiano enfrentamiento y tensión entre ambos países.

Bibliografía

- Basualdo, E. (2010). *Estudios de historia económica argentina. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*. Buenos Aires: FLACSO-Siglo XXI.
- Beltrán, G. (2014). El empresariado argentino frente a la crisis. Conflictos y alternativas de salida en la etapa final de la convertibilidad. En A. Pucciarelli, y A. Castellani (Coord.) *Los años de la Alianza. La crisis del orden neoliberal* (pp.295-344). Buenos Aires: Siglo XXI.
- Bonnet, A. (2012, diciembre). Riñas en la cofradía. Los conflictos interburgueses en las crisis argentinas recientes. *Conflicto Social*, 5(8). Recuperado de: http://webiigg.sociales.uba.ar/conflictosocial/revista/08/06_bonnet.pdf.
- Bouzas, R. (1999). El MERCOSUR y la devaluación del real. *Nueva Sociedad*, 161.
- Bouzas, R. (2001, julio-septiembre). El Mercosur diez años después. ¿Proceso de aprendizaje o *deja vu*? *Desarrollo Económico*, 41(162).
- Brenta, N. (2002). La convertibilidad argentina y el plan real de Brasil: concepción, implementación y resultados en los años '90. *Ciclos*, 23. Buenos Aires: IIHES/FCE/UBA.
- Castellani, A., y Schorr, M. (2004, septiembre-diciembre). Argentina: convertibilidad, crisis de acumulación y disputas en el interior del bloque de poder económico. *Cuadernos del CENDES*, 21(57), 55-81.
- D'Elía, C., y Berrettoni, D. (2013). *El comercio de la Argentina por regiones en el período 1990-2011*. Recuperado de: <http://www.cei.gov.ar/userfiles/nota6.pdf>.
- Dossi, M. (2010). La acción colectiva de la Unión Industrial Argentina en el período 1989-2002. Un análisis desde su dinámica organizativa-institucional. *Documento de Investigación social*, 10.
- Dossi, M. (2014, segundo semestre). La formación de consensos en las asociaciones empresarias bajo contextos de crisis. El caso de la Unión Industrial Argentina en los períodos 1989-1991 y 1999-2003. *H-Industri@*, 8(13), pp. 161-196. Recuperado de: <https://ojs.econ.uba.ar/index.php/H-ind/article/view/735>.
- Eskenazi, M. (2009). El espectro de la dolarización: discutiendo las interpretaciones sobre la disputa interburguesa en el origen de la convertibilidad. En A. Bonnet, y Piva, A. (Comps.). *Argentina en pedazos. Luchas sociales y conflictos interburgueses en la crisis de la convertibilidad*. Buenos Aires: Peña Lillo / Continente.

- Ferrer, A., y Jguaribe, H. (2001). *Argentina y Brasil en la Globalización. ¿Mercosur o ALCA?* Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Gaggero, A., y Wainer, A. (2004). Burguesía nacional y crisis de la convertibilidad: el rol de la UIA y su estrategia para el (tipo de) cambio. *Realidad económica*, 204.
- Gálvez, E. (2011, noviembre, diciembre). La influencia de los empresarios críticos de la Convertibilidad en las políticas económicas de la Post-Convertibilidad. *Realidad Económica*, 264, 17-32.
- Kan, J. (2015). *La integración desde arriba. Los empresarios argentinos frente al MERCOSUR y el ALCA*. Buenos Aires: Imago Mundi-CICCUS.
- Kan, J. (2017). Una revisión del modelo de integración regional en América Latina durante los años noventa. Insumos para analizar el escenario actual. *Revista De La Red Intercátedras De Historia De América Latina Contemporánea*, (6), 60-80. Recuperado a partir de: <https://revistas.unc.edu.ar/index.php/RIHALC/article/view/17027>.
- Katz, C. (2006). *El rediseño de América Latina. ALCA, MERCOSUR y ALBA*. Buenos Aires: Luxemburg.
- Merino, G. E. (2014). *El surgimiento del grupo productivo y el retorno de los "Capitanes de la industria" al centro de la lucha política, 1999-2003* [en línea]. (Tesis de posgrado). Universidad Nacional de La Plata. Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación. En Memoria Académica. Recuperado de: <http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/tesis/te.1017/te.1017.pdf>
- Rapoport, M. (2002): La Argentina entre el MERCOSUR y el ALCA. *Realidad Económica*, 191.
- Rapoport, M., y Mussachio, A. (2003, diciembre). Hacia un nuevo Mercosur. *Encrucijadas, Revista de la Universidad de Buenos Aires*, 24.
- Salvia, S. (2009). Estado y conflicto interburgués en la Argentina. La crisis de la Convertibilidad (1999-2001). En A. Bonnet, y A. Piva (Comps.), *Argentina en pedazos. Luchas sociales y conflictos interburgueses en la crisis de 2001*. Buenos Aires: Peña Lillo / Ediciones Continente.
- Salvia, S. (2014, septiembre). Empresarios, convertibilidad y crisis. ¿Entre la dolarización y la devaluación? *Iconos. Revista de Ciencias Sociales*, 50, 177-193.

- Salvia, S. (2015). La industria en crisis bajo la convertibilidad. Diagnóstico y demandas de la Unión Industrial Argentina. *H-Industri@: Revista De Historia De La Industria, Los Servicios Y Las Empresas En América Latina*, (17), 92-120. Recuperado de: <https://ojs.econ.uba.ar/index.php/H-ind/article/view/841>.
- Schorr, M. (2001). *¿Atrapados sin salida? La crisis de convertibilidad y las contradicciones en el bloque de poder económico*. Buenos Aires: FLACSO. Recuperado de: <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/Argentina/flacso-ar/20121206090957/schorr.pdf>.
- Schvarzer, J. (1990). *Estructura y comportamiento de las grandes corporaciones empresarias argentinas (1955-1983). Un estudio 'desde adentro' para explorar su relación con el sistema político*. Buenos Aires: CISEA.
- Schvarzer, J. (2001). El MERCOSUR, un bloque económico con objetivos a precisar. En G. Sierra (Comp.). *Los rostros del MERCOSUR. El difícil camino de lo comercial a lo societal*. Buenos Aires: CLACSO.
- 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)*. (Tesis de Doctorado). Buenos Aires: FLACSO.

Fuentes documentales

- Diario Clarín (1999). *Diversas publicaciones*.
- GP. (1999). *Documento Fundacional del Grupo Productivo*. Buenos Aires: Unión Industrial Argentina, Archivo del Ministerio de Economía de la Nación.
- GP. (2000). *Declaración de Tigre*. Buenos Aires: Grupo Productivo, Unión Industrial Argentina, Archivo del Ministerio de Economía de la Nación.
- UIA. (1999a). *Síntesis de las exposiciones de la Jornada de Análisis y Diagnóstico Industrial, Sectorial y Regional*. Buenos Aires: Unión Industrial Argentina, Archivo del Ministerio de Economía de la Nación.
- UIA. (1999b). *Discurso de asunción del Presidente de la Unión Industrial Argentina. 29/04/1999*. Buenos Aires: Unión Industrial Argentina, Archivo del Ministerio de Economía de la Nación.
- UIA. (1999c). *Propuestas para el crecimiento y el aumento de la competitividad*. Buenos Aires: Unión Industrial Argentina, Archivo del Ministerio de Economía de la Nación.