

Empresarios y política

Constitución del Grupo Productivo en la Argentina y surgimiento de un nuevo actor político empresarial

GABRIEL MERINO*

En este artículo se trabaja la conformación del Grupo Productivo (GP) analizando como fue la dinámica político-económica que dio lugar a su constitución, respecto de las relaciones de producción económicas en las que estaban insertos sus integrantes (fracciones de capital), y a sus posicionamientos históricos, marcos interpretativos culturales y visiones ideológicas. Para ello se realiza una genealogía del surgimiento del GP, es decir, se describen y examinan los procesos de luchas y enfrentamientos que hacen posible la constitución de este actor político empresarial, a la vez que se analizan sus principales características.

Palabras claves: Grupo Productivo - Fracciones de Capital - Crisis Económica - Unión Industrial Argentina

realidad económica 302 (2016) pp. 35-63
ISSN 0325-1926

* Dr. en Ciencias Sociales, docente e investigador del Instituto de Investigación en Humanidades y Ciencias Sociales IdIHCS-UNLP-CONICET. Coordinador del CEFI-PES



Business and politics. The constitution of the Productive Group in Argentina and the emergence of a new business political actor in the heat of the crisis of Convertibility

In this article the formation of Productive Group (GP) is studied, analyzing how the political and economic dynamics that led to its constitution, regarding the relations of economic production in which its members (fractions of capital) were embedded, and working historical positionings, cultural interpretative frameworks and ideological visions. In order to do this a genealogy of the emergence of GP is performed, ie, it describes and examines the struggle and confrontation processes that make the creation of this business political actor possible, while analyzing its main features.

Keywords: Productive Group - Fractions Capital - Economic Crisis - Industrial Union Argentina

Fecha de recepción: mayo de 2016

Fecha de aceptación: julio de 2016





Introducción

En este artículo se trabaja la conformación del Grupo Productivo (GP) analizando como fue la dinámica político-económica que dio lugar a su constitución, en relación con las relaciones de producción económicas en las que estaban insertos sus integrantes, y a sus posicionamientos históricos, marcos interpretativos culturales y visiones ideológicas. Para ello realizamos una genealogía del surgimiento del GP, es decir, describimos y examinamos los procesos de luchas y enfrentamientos que hacen posible la constitución de este nuevo actor político empresarial. Con este propósito, se describen ciertos rasgos centrales de la Unión Industrial Argentina (núcleo central del GP), sus fracciones internas, sus pujas, sus posicionamientos respecto de la política económica. A su vez, se observan las primeras manifestaciones del quiebre en la cúpula empresaria (simbolizada en el Grupo de los 8) a partir del año 1997 en relación con las tendencias ideológicas dominantes de las fracciones que conformarán el GP: sus reclamos contra la política económica del gobierno, las demandas que se elaboran y que aparecen como centrales, y las visiones estratégicas que se esgrimen en la lucha ideológica hegemónica.

Si en un artículo anterior (Merino, 2014) trabajamos sobre las condiciones económicas de su surgimiento, observando el desplazamiento y debilitamiento en la estructura económica de las fracciones empresarias que conformarán el Grupo Productivo (fracción de grupos económicos locales y fracción de burguesía local), en este el objetivo central pasa por dar cuenta del proceso relacional (en el nivel de las prácticas y sus enfrentamientos) de su constitución. Como plantea Pizzorno (1994) los intereses excluidos, o que quedan subordinados y “subrepresentados” como en el caso de los actores que conforman el GP, pueden obtener el “ingreso al sistema” o modificar las relaciones de fuerza para cambiar las reglas de juego, el statu quo que los subordina, a través de un procedimiento de formación de identidades (Pizzorno, 1994: 141). En tanto los intereses están situados en el campo de las prácticas (relaciones sociales/relaciones de poder), no pueden descubrirse del campo de las estructuras (Poulantzas, 1969), aunque las mismas produzcan un efecto que se reconoce como el interés de un grupo social a partir de una práctica de oposición. Por ello el análisis de la constitución del GP, en tanto grupo político e identidad emergente, debe centrarse sobre dichas prácticas, desde las cuales entender el devenir hacia la constitución corporativa y político corporativa (Gramsci, 2008), con sus definiciones programáticas y la puesta en funcionamiento de la lógica amigo-enemigo específica de lo político (Retamozo Benítez, 2009), que da lugar a un actor político empresarial





emergente articulado en principio desde fracciones empresarias a partir de ciertos ejes estratégicos o “puntos nodales” (Laclau y Mouffe, 2004) de articulación hegemónica.

A partir de estos elementos, se analiza la conformación del GP en 1999, el pasaje de lo económico-corporativo a la constitución de un espacio político donde confluyen determinadas fracciones del empresariado. Partimos de la perspectiva de que los intereses sectoriales y particulares no se expresan “naturalmente” ni linealmente como actores en la política (Viguera, 2000) y en el plano de las relaciones de poder, y las orientaciones generales de la política económica no se corresponden linealmente con la fuerza social o a la articulación que resulta dominante. La visión con sesgo “instrumentalista” posee el obstáculo de desconocer los problemas de la construcción de una fracción o clase social, así como de los grupos de representación corporativa o grupos de interés. Que los empresarios se constituyan como grupos políticos en relación con sus “intereses” es un proceso histórico de construcción política, dado a partir de las relaciones sociales de poder en que se encuentran insertos, en las cuales se articulan los efectos de los planos económicos, políticos e ideológicos-culturales, que atraviesan a los sujetos.

Las primeras manifestaciones del quiebre en el gran empresariado en el año 1997

En marzo de 1997, en el comienzo de la crisis del sudeste asiático que produce una ola devaluatoria mundial y un proceso global de centralización del capital a favor de las fracciones transnacionales, se observan los primeros indicadores de lo que será el nacimiento del GP. En el nivel local, como analizamos en un trabajo anterior (Merino, 2014), las condiciones económicas para las fracciones de capital local (grupos económicos y burguesía local) devienen cada vez más adversas tanto por cuestiones internacionales como por la dinámica local del modelo de acumulación vigente. En ese momento, el empresario textil Claudio Sebastiani, es ungido presidente de la Unión Industrial Argentina (UIA). Representante de la pequeña y mediana industria dentro de la institución gremial empresaria, y perteneciente a la fracción interna Movimiento Industrial Nacional (MIN), su figura implica un cambio de perfil en la conducción de la entidad, con ciertas críticas y matices al “modelo” económico de la Convertibilidad y de acumulación por valorización financiera. La lucha entre capitales comienza, entonces, a manifestarse también en el plano político, en el sentido de que entra en el terreno de la disputa por las entidades políticos-gremiales desde las cuales librar el enfrentamiento contra ciertas políticas de gobierno,



influir para desarrollar otras políticas y/o presionar para incorporar en el gobierno a otro perfil de funcionarios en función de los intereses sectoriales.

En principio empiezan a tomar volumen, por parte de un sector del gran capital local, junto con fracciones de pequeños y medianos empresarios, un conjunto de críticas respecto de la apertura económica y del régimen de Convertibilidad que afecta la competitividad del empresariado local. En palabras de Sebastiani (pequeño empresario textil) ello se expresa del siguiente modo: *“Defendemos la apertura, pero no la apertura boba”*, y también deja entrever ciertos reparos con la Convertibilidad de la moneda con el dólar a la paridad 1 a 1: *“Creo que nada es eterno y la Convertibilidad cambiaría no es la excepción”*.¹ Con el cambio de conducción de la UIA, las críticas y los planteos a favor de políticas de estímulo a la producción cobran mayor envergadura y se generalizan en importantes fracciones del empresariado; en cuyo núcleo se encuentra la línea interna de la UIA representada en el Movimiento Industrial Nacional (MIN).

Tampoco es que el MIN, a partir del cambio de conducción, pasó a controlar en términos absolutos la UIA y podía desplegar con total soltura su propia política. Esto recién se va a dar con la profundización de la crisis económica en el sudeste asiático y la devaluación de la moneda en el Brasil que golpean fuertemente la economía local, en las vísperas del surgimiento del GP. La negociación entre ambas fracciones (la otra encuadrada en el Movimiento Industrial Argentino -MIA-) y la relación de fuerzas entre ambas se tradujo en que el comité ejecutivo quedara 7 a 5 a favor del MIA.² Es decir, si bien el ala industrialista ubicó al presidente de la UIA y a partir de allí comenzó a cambiar moderadamente el discurso de la entidad, la fracción más liberal, en donde se encuentran las alimentarias y la mayor parte de las industrias extranjeras (que postulaba al titular de la COPAL, Alberto Álvarez Gaiani) lograron obtener la mayoría del comité ejecutivo.

Un dato central a tener en cuenta es que Sebastiani, el nuevo presidente, era diputado por el bloque del partido justicialista, con mandato hasta diciembre de 1997. Llegó a ser diputado nacional a partir un acuerdo entre el gobernador de la provincia de Buenos Aires, Eduardo Duhalde, y ADIBA (Asociación de Industriales de Buenos Aires). Como se ve, Eduardo Duhalde, el futuro referente político del Movimiento Productivo Nacional ya aparece en una relación estrecha y política en relación con dichas fracciones empresarias; en otras palabras, aparece como cuadro político, como quien media, organiza y coordina a dicha

¹ *La Nación*, 29 de marzo de 1997

² *Clarín*, 29 de marzo de 1997.





fracción económico-social en la articulación de la sociedad civil con la sociedad política (el sistema político institucional público). Según esa la línea argumental, no es casual que Claudio Sebastiani sea un exmilitante del Movimiento de Integración y Desarrollo (MID), fuerza política desarrollista, y que esté fuertemente influenciado ideológicamente por las figuras del desarrollismo, como Rogelio Frigerio. Antes de su asunción al frente de la UIA, Claudio Sebastiani relativizaba uno de los pilares del credo neoliberal, y afirmaba apoyándose en Rogelio Frigerio: “¿Estatales o privados? la respuesta no es una sola, como decía Frigerio, el que lo haga mejor, que lo haga”.³ Y, en ese sentido, también reclamaba políticas estatales activas a favor de la industria. El Desarrollismo, actualizado como neodesarrollismo⁴, constituye el cuerpo ideológico-doctrinario dominante en el empresariado local industrial, de la llamada burguesía de San Pablo y de ciertos grupos económicos de otro origen pero con fuerte asentamiento en la Argentina. Este es un elemento central para la conformación de la identidad del GP y para analizar el porqué de la constitución del mismo. El reclamo por políticas activas desde el Estado a favor de la industrialización y el desarrollo productivo, así como la planificación estatal de un plan industrial con protagonismo y centralidad del capital privado, es uno de los pilares históricos del desarrollismo y volverá a esgrimirse a fines de los '90 en los debates político-económicos e ideológicos de esta fracción del empresariado.

A medida que avanzaba el año 1997, las tensiones con el gobierno de Carlos Menem comenzaron a incrementarse. La agudización de las contradicciones comenzaba a tener un nivel en el que ya no era posible resolverlas gremialmente dentro de la política económica dominante, en tanto política de un proyecto hegemónico. Es decir, la discusión dejaba de ser gremial o económico-corporativa, para ser política. Lo cual era reforzado por el hecho de que el “modelo” como tal, es decir, la definición de las principales variables prácticas en el marco de un proyecto político-estratégico financiero neoliberal, comenzaba a tener fallas sistémicas: el rojo estimado en el comercio exterior superaba los 5.000 millones de dólares, el déficit fiscal era de 1,5% y ello se cubría con endeudamiento, el cual crecía exponencialmente.

La fractura empresarial también se observaba en otro de los reclamos realizados por la UIA a partir del cambio de conducción. Era el pedido de una rebaja diferenciada de los aportes patronales a favor de la industria que no involucre a las empresas de servicios públicos privatizadas

³ *La Nación*, 29 de marzo de 1997.

⁴ Ver Bresser-Pereira, 2007.

⁵ *Clarín*, 3 de marzo de 1998.





e hipermercados.⁵ La mayor parte de los grupos económicos locales ya no se encontraban en los paquetes accionarios de las empresas de servicios públicos privatizadas que habían dado lugar a la llamada “Comunidad de Negocios” (Arceo y Basualdo, 1999; Basualdo 2001, 2003, 2010). El régimen de la Convertibilidad, a medida de que el peso atado al dólar se revaluaba respecto de otras monedas encareciendo los productos fabricados localmente, afectaba fuertemente a las empresas que se dedicaban a la producción de bienes transables, especialmente las industrias locales, que no tenían escala para librar la competencia. Por otro lado, las empresas de servicios privatizadas controladas por transnacionales eran fuertemente favorecidas por la revaluación del peso y por los contratos existentes que ataban las tarifas locales a la inflación de Estados Unidos.

Ante la propuesta de reforma tributaria del ministro de Economía Roque Fernández -proveniente de la institución neoliberal conservadora CEMA (Centro de Estudios Macroeconómicos)- los integrantes de la UIA se manifestaron contrarios a la misma, aunque sin poder realizar una contrapropuesta unificada. El gobierno de Carlos Menem pretendía bajar al 10% los aportes patronales, gravar los activos con el 1% y cobrar un 15% de impuesto sobre los intereses, encareciendo el crédito. La mayoría de los industriales -así como las empresas ligadas con la construcción, en muchos casos de grupos industriales- rechazaban la vuelta del impuesto a los activos y la ampliación de impuestos internos. A su vez, gran parte de los industriales insistían en reducir únicamente los aportes patronales de la industria o directamente eliminarlos para producir una “devaluación compensada”⁶ que les permitiera ganar competitividad. En lo que no existían diferencias entre los distintos sectores de la UIA y del empresariado en general era en el rechazo de lo que consideraban un avance de la Confederación General del Trabajo en las negociaciones por la reforma laboral, que frenaba la profundidad de la misma en cuanto a la flexibilización laboral. Como se ve, en la lucha por la apropiación de la riqueza social, en su momento político-gremial (o político corporativo) la UIA y el GP apuntaban contra dos sectores: el bloque financiero (representado económicamente por los bancos, privatizadas, energéticas e hipermercados) y los trabajadores. Otras de las quejas que se acrecentaban contra el gobierno nacional era por las importaciones y la competencia extranjera. El sector siderúrgico reclamaba por el peso de las importaciones de las automotrices, que agrandaba el déficit comercial y les hacía perder ventas en el mercado interno. Otros de los afectados eran las ramas de textiles y del calzado, para los que las cláusulas de salvaguardia y antidumping eran insuficientes

⁶ *Clarín*, 24 de marzo de 1998.



para frenar la avalancha asiática de bienes de consumo que los desplaza del mercado. Tampoco se sentían satisfechos con el incremento del 3% en el arancel externo común del MERCOSUR.⁷

Con los primeros síntomas recesivos de 1998, que afectaba particularmente a la industria, el malestar iba a multiplicarse. En dicho año, se muestra un importante crecimiento del PIB en el segundo trimestre, pero a partir del tercero y cuarto comienza una caída que marcará el inicio de una profunda recesión que durará cuatro años, golpeando particularmente a la industria. Durante 1998 los sectores productores de servicios crecieron a una tasa interanual del 2,3%, los sectores productores de bienes cayeron 1,7%, influyendo en estos últimos los resultados negativos de la industria manufacturera (-4,0%) y de la construcción (-2,4%).⁸

Las diferencias entre las cámaras empresariales crecían en relación con la política de gobierno en el escenario de la crisis financiera global. Estas diferencias en los posicionamientos mostraba la fisura en el Grupo de los 8, que reunía a las principales cámaras empresariales del país. Mientras las distintas entidades conducidas especialmente por los bancos apoyaban a Roque Fernández en la política de “piloto automático” (dejar que el “mercado” resuelva el impacto local de la crisis), por otro lado, el presidente de la UIA, demandaba que se implementen un paquete de medidas para proteger a la industria. En este escenario, con las primeras manifestaciones críticas de los industriales locales, Jorge Brea, el presidente local de la petrolera Shell e integrante del neoliberal Consejo Empresario Argentino, advertía en el marco del World Economic Forum que había que *“mantenerse atentos y vigilantes porque el fantasma de la regulación no está enterrado (...) El mercado libre es el mejor regulador de los servicios y productos que se ofrecen.”*⁹ Ello iba dirigido especialmente a la interna industrial y a apoyar al ministro de Economía Roque Fernández, y preparaba el terreno para lo que sería el coloquio de IDEA en el cual se esgrimieron fuertes posicionamientos en esta línea, contra lo que denominaban el renacimiento del “dirigismo”, el “regulacionismo” y el “proteccionismo” por parte de sectores del empresariado, políticos, órganos mediáticos e intelectuales.

⁷ *La Nación*, 20 de febrero de 1998.

⁸ Según datos del INDEC

⁹ *La Nación*, 24 de julio de 1998.



Los nuevos posicionamientos del Grupo Techint y la crisis del grupo de los 8

Contrariamente a lo que opinaban los sectores financieros, Roberto Rocca, presidente de Techint, pronosticaba una recesión profunda.¹⁰ Esto abría el debate al interior de las clases dominantes del diagnóstico de situación y de las políticas a seguir para solucionar los distintos problemas económicos. Utilizando ciertos conceptos referidos al análisis de las políticas públicas de Ozlak y O'Donnell (1982), podemos afirmar que lo que estaba en juego para los industriales era cambiar las 'cuestiones', es decir las demandas y necesidades socialmente problematizadas, a partir de las cuales se desarrolla o no una política pública. La política estatal es la toma de posición para resolver una cuestión, y toda toma de posición es el resultado de una relación de poder, de una relación de fuerzas que va del mismo momento en que se puede problematizar una cuestión, darle relieve público, volverla una necesidad general, hasta generar un modo de resolución desde el Estado. En este sentido, el cambio del Grupo Techint, junto con otro conjunto de grupos económicos y los empresarios industriales pertenecientes fundamentalmente al MIN, tenía entre sus objetivos imponer un conjunto de cuestiones en el debate político e ideológico, que no se acotaban a una demanda particular, sino que pretendían ir más allá.

Techint es el mayor *holding* industrial de la Argentina. Hacia el año 1998 empleaba a 35.000 personas, en 60 empresas repartidas en 19 países. Según sus proyecciones internas, las ganancias para 1998 iban a reducirse en un 20%, compensando la caída interna con las ventas al exterior. Finalmente, las caídas de las ganancias durante ese año fueron mucho mayores: Siderca pasó de 276 a 165 millones y Siderar de 107 a 60 millones. Con ello se anticipaba una fuerte caída en la producción de transables ya que el acero constituye un termómetro de la economía real. Tres eran los rubros fundamentales que insumían acero y se mostraban en retracción: automotriz, electrodomésticos y construcción. Según las cifras del INDEC la caída de la actividad industrial durante el último trimestre de 1998 fue de 2,4%, pero en los sectores señalados vinculados con la siderurgia la caída fue mucho mayor: 17% para la industria automotriz, 11% en la metalmecánica y 6% en la fabricación de cemento. El frente externo también resultaba sumamente complicado según se observaba en el 39° Congreso Siderúrgico Latinoamericano realizado en Venezuela en noviembre de 1998. Producto de la crisis iniciada en el sudeste asiático, existía una baja en la exportación de acero por la menor demanda mundial y caída de los

¹⁰ *Clarín*, 27 de septiembre de 1998.





precios internacionales. La siderurgia mundial producía unos 750 millones de toneladas de acero crudo y el consumo mundial para 1998 se estimaba en 650 millones. Es decir, había una sobreproducción de 100 millones de toneladas. El contexto de crisis recrudecía la lucha entre capitales ya que se achican los mercados, con lo cual el empresariado desarrolla como respuesta acciones para protegerse dando lugar a luchas tanto en el terreno económico, como en el político y en el ideológico-cultural. En dicho escenario, cada fracción de capital debe consolidar su propio bloque regional y fortalecer su territorialidad (Merino, 2011) para librar el enfrentamiento en mejores condiciones.¹¹

Esta situación aumentaba internamente las contradicciones con el sector bancario ya que a la producción siderúrgica -al estar estrechamente entrelazada con la actividad económica y depender de la tasa de interés existente-, le afectaba el aumento de la tasa de interés por parte de los bancos. Debido a ello, le resultaba difícil a los grupos económicos industriales en el desarrollo de la crisis tener perspectivas alentadoras sin contar con un mercado interno fuerte y sin bancos propios producto del proceso de extranjerización del sistema financiero. Los bancos, las empresas de servicios públicos privatizadas y los hipermercados aumentaban la capacidad de apropiación de riqueza en detrimento de los sectores transables, especialmente los vinculados con el mercado interno y regional. Las relaciones sociales de producción imponían ciertas condiciones -crisis global, avance de las transnacionales, agudización de la lucha entre capitales- que impactaban en la práctica y en el pensamiento de ciertos grupos económicos locales, los cuales a partir de sus tradiciones, tendencias ideológicas y marcos interpretativos comenzaban a elaborar nuevos posicionamientos y a observar posibles adversarios. Lo que estaba en juego era la pérdida de poder de los grupos económicos locales y la burguesía local; debilitados por el proceso de concentración, centralización y extranjerización del capital llevado adelante por los grandes capitales financieros foráneos, que se habían quedado con el sistema bancario local (Merino, 2014).

Otro problema era la extranjerización de las PYMES proveedoras. En este sentido, Roberto Rocca, presidente del grupo Techint y del Instituto del Desarrollo Industrial de la UIA, alertaba sobre la necesidad de inducir un sentido de pertenencia entre las pequeñas y medianas industrias.

¹¹ La guerra del acero desatada en plena crisis global, también incluyó la denuncia de *dumping* por parte de los EUA a la Argentina. Esta denuncia formaba parte de las tácticas proteccionistas que practicaban las grandes acerías norteamericanas conducidas por su máximo exponente, David Rockefeller: "Aunque yo soy partidario del libre comercio no voy a permitir que desaparezca la industria siderúrgica de este país, que tanto nos costó construir." *Clarín*, 22 de junio de 1998.





Estas constituyen su propia cadena de valor, que en el paradigma de la producción flexible con altos niveles de tercerización y externalización de la producción representan gran parte del proceso de trabajo coordinado y controlado por un grupo económico (ver Lipietz, 1994). Si la red de pymes asociadas con un grupo económico cae en manos extranjeras, la relación de fuerzas en la estructura económica cambia drásticamente en su contra, ya que deja de controlar buena parte del proceso de trabajo. Por ello va a surgir también la necesidad de tener una fuerte política para las PYMES, que se expresará en la constitución del GP así como en la apertura en lugares de dirección corporativa a empresarios PYMES. En este sentido, Roberto Rocca remarcó que las posibilidades de resurgir de una crisis tenían que ver con la pertenencia, *“porque alemanes, franceses y japoneses se han salvado de una crisis por tener el concepto de pertenecer a una nación.”*¹² Es interesante ver como con la crisis se empieza a apelar a un “olvidado” nacionalismo industrialista, este discurso que apela a lo “nacional” asociado con lo “industrial”.

Ante los reposicionamientos de los industriales locales y el avance hacia la construcción de lo que sería el GP, en contrapartida dialéctica se produce un cambio estratégico en las entidades empresariales bancarias: se fusionan en una misma entidad los bancos locales y los bancos extranjeros creando una entidad que se erigía como guardiana de la ortodoxia del programa neoliberal en la Argentina¹³, ante los primeros cuestionamientos al “modelo” por parte de importantes fracciones de capital. La nueva Asociación de Bancos de la Argentina (ABA), unida a principios de diciembre de 1998, concentra el 80% de los depósitos bancarios, mientras que la banca extranjera poseía el 55% del total. Además, varios de los bancos pertenecientes a la nueva entidad político-gremial, poseían empresas en otras ramas, especialmente en las empresas de servicios privatizadas.

Esta reconfiguración político gremial de los bancos privados impactaba sobre la banca pública, a partir de lo cual se podía observar los alineamientos políticos de las administraciones públicas en relación con las fracciones de capital en pugna. El Banco Nación continuó siendo socio adherente de la nueva entidad bancaria, aunque su presidente Roque Maccarone (bajo el gobierno de Menem) trabajó para sumarse como socio pleno a la nueva entidad. Por otro lado, el Banco Ciudad, que políticamente estaba bajo el gobierno del candidato presidencial de la Alianza (UCR-FREPASO), analizaba como factible sumarse a la nueva entidad. En cambio, el Banco Provincia de Buenos Aires, fuerte-

¹² *Clarín* 25 de noviembre de 1998.

¹³ Ver Noriega (2010).





mente vinculado con la UIA, con fuerte influencia del grupo Techint, de perfil neodesarrollista y políticamente alineado bajo el Duhaldisismo -que ya se posicionaba políticamente en disputa con el menemismo, anunciando el "Proyecto Productivo"- rechazaba sumarse a ABA y ratificaba su adhesión a la Asociación de Bancos de Provincias. La provincia de Buenos Aires comenzaba a aparecer como el núcleo territorial y político fundamental del llamado "proyecto productivo". Un dato más que relevante era que el metalúrgico Osvaldo Rial, presidente de la Unión Industrial de la provincia de Buenos Aires, futuro presidente de la UIA y candidato a diputado nacional por el duhaldisismo en las elecciones de 1999, era director del Banco Provincia.¹⁴

La fusión de las entidades bancarias en una sola también significaba una pérdida relativa del poder de la UIA y un reforzamiento del poder de los bancos en el Grupo de los 8, en tanto principal expresión del capital financiero. En realidad, a partir del nacimiento de ABA, el Grupo de los 8 pasaría a ser el Grupo de los 6, ya que también las entidades de la construcción se fusionaron para crear la Cámara Argentina de la Construcción (CAC), aunque en este caso con un sentido opuesto. La fusión y la asunción de la presidencia por parte del grupo económico Roggio, respaldado por Techint, era parte de la estrategia del 'frente productivo'.

Para conformar el primer núcleo de industriales que luego formarían el GP, el grupo Techint y el MIN organizaron una 'jornada de reflexión' para elaborar una estrategia común frente a la intransigencia del ministro de Economía y del presidente del Banco Central -apoyados por el FMI, ABA, la Cámara Argentina de Comercio y la Bolsa de Comercio- a escuchar sus reclamos. Allí, Roberto Rocca dejó grabada una exposición en la que habla de la necesidad de crear un pensamiento industrial que le dé contenido productivo a la globalización.¹⁵ Participaron, entre otros, Luis María Blaquier (Ledesma), Patricio Zavalía Lagos (Alpargatas), Sergio Einaudi (Techint), Horacio Martínez (representante de la industria naval), Héctor Massuh (Papelera Massuh), Roberto Favelevic (empresario textil y expresidente de la UIA 1983-1987), Eduardo de la Fuente (Metalúrgico y expresidente de la UIA en los años '80).¹⁶ Este sería en gran medida el núcleo del Grupo Productivo y con ello el Grupo de los 8 estaba herido de muerte.

¹⁴ *Clarín y La Nación*, 4 de diciembre de 1998.

¹⁵ *Clarín*, 11 de diciembre de 1998.

¹⁶ *Ibíd.*





La devaluación de Brasil

La devaluación de aproximadamente un 40% del real con respecto al dólar a mediados del mes de enero de 1999 fue lo que medió para que se acentuaran las contradicciones entre las distintas fracciones del empresariado, y entre quienes conformarían meses más tarde el GP contra el gobierno. Brasil era el principal socio comercial de la Argentina y el principal destino de las exportaciones. En esta situación, los industriales comenzaron a presionar más fuertemente para que se adopten otras políticas económicas. El insistente reclamo por la baja en los aportes patronales para mejorar la competitividad mostraba la todavía estrecha mirada gremial de la UIA, especialmente de aquellos autodenominados productivos e industrialistas, enfrentados al poder financiero. La rebaja en los aportes patronales implicaba desfinanciar al Estado y, por lo tanto, aumentar el déficit fiscal, con lo cual la dependencia y subordinación del Estado con el sistema financiero y el FMI se profundizaba, cuyas políticas eran contrarias a las reclamadas por la UIA. Si bien los "industriales" ya hablaban públicamente del Proyecto Productivo, en lo concreto seguían manteniendo una práctica de grupo de interés que todavía no desbordaba lo gremial o corporativo. Además dichas demandas, como las referidas a la ley de flexibilización laboral, impedían una práctica articuladora con el movimiento obrero organizado, aun con aquellos sectores que practicaban un reformismo corporativo muy relacionados con la cúpula empresaria (Merino, 2012). Este discurso iba a modificarse en los siguientes meses cuando comenzara a ponerse en marcha el GP y se iniciara una estrategia de articulación.

El permanecer en una crítica sectorial, en demandas puntuales y no ver al MERCOSUR en su dimensión global es lo que justamente critica Roberto Lavagna al empresariado local. Debemos tener en cuenta que Lavagna es un cuadro de formación desarrollista y fue uno de los creadores, como funcionario del gobierno de Alfonsín, del MERCOSUR como proyecto político regional.¹⁷ Resulta muy interesante observar su posición ya que como cuadro político-estratégico critica a las fracciones empresarias a las que él está ligado y pretende 'representar' política y teóricamente. En su discurso puede observarse esa relación no lineal y fundamentalmente política que hace a la constitución de los sujetos, en relación con las relaciones sociales de producción en las que están insertos los agentes. Lavagna reclamaba al empresariado local que den un 'salto a la política' y discutan un proyecto de país más allá de sus demandas inmediatas y corporativas. Justamente, la tarea de los cuadros políticos estratégicos (es decir, de los cuadros políticos, ideológi-

¹⁷ Ver Lavagna, R. (1997) Argentina Brasil MERCOSUR -Una decisión estratégica.





cos-culturales y teóricos), de esta capa de los intelectuales orgánicos (también están los cuadros técnicos, políticos, etc.), es la de dar identidad, sentido, homogeneidad y proyección estratégica a un grupo social, en una lucha por representarlo y constituirse en un articulador, en un constructor de hegemonía. Afirma Lavagna en una entrevista con Oscar Raúl Cardoso:

“Algo parece haber logrado esa oposición (al Mercosur), sin embargo. Primero logró que la integración quedara reducida en la percepción de la gente a una lista de aranceles, cuando Mercosur es esencialmente un proyecto político - Raúl Alfonsín y José Sarney lo iniciaron en el '86 con medidas de construcción de confianza en seguridad-, y ahora aprovecha esa percepción del Mercosur como mero negocio de exportación e importación para usar argumentos proteccionistas como ariete (...) Los sectores que aquí producen bienes comercializables -industria, agro- no están contentos con la política económica desde hace un buen rato, quizá desde 1993. Pero quienes dirigen las instituciones empresariales (...) se ven impedidos de expresarse libremente. Aparece la crisis de Brasil, que obviamente va a complicar la situación al sector transable, y Brasil se convierte en el chivo emisario, en la oportunidad para sacarles a las autoridades económicas, o al propio presidente, lo que vienen pidiendo desde hace tiempo y no les dan (...) Pero en lugar de hacerlos de frente, en función de un proyecto de país, de desarrollo industrial y agroindustrial, meten la mano en la bolsa aquí y gritan en Brasil. Lo otro los enfrentaría, de alguna manera, al modelo.”¹⁸

La crisis que se agudizó con la devaluación de Brasil, puso de manifiesto la transversalidad partidaria del enfrentamiento entre proyectos políticos-estratégicos de capitalismo que comenzaba a emerger, con lo cual también se vislumbraba la crisis de los partidos políticos como tales, en una fase posterior al vaciamiento neoliberal. En este sentido, diputados del partido de gobierno (el PJ) así como de la alianza opositora (UCR-FREPASO) se sumaron con cada vez más fuerza al reclamo de los industriales.

La crisis de Brasil también agudizó la puja entre los industriales locales y los bancos, comenzando a configurar para los primeros lo que sería un 'enemigo', un 'contra quién'. Para combatir la recesión los industriales realizaron tres propuestas que afectaban los intereses bancarios, con el objetivo de disputar la apropiación del excedente económico con aquellos sectores que no se veían afectados por la crisis y que, por lo contrario, como bloque dominante en función de gobierno, aprovechaban la crisis para avanzar. Presionaban por: a- una rebaja del 3% en los encajes bancarios para que sean destinados a la actividad productiva (equivalente a 2.100 millones de pesos-dólares), b- proponían que el Banco Central deje de remunerar al conjunto del dinero

¹⁸ Clarín, 14 de febrero de 1999.





que los bancos tenían inmovilizado por encajes bancarios y c- que el propio Banco Central penalice con multas a los bancos que no prestaban sus excedentes monetarios a las empresas productivas. El titular de ABA, la recientemente conformada entidad bancaria, le respondió a los industriales: *“No tiene sentido bajar los encajes, porque igual los bancos no van a prestar.”*¹⁹ Con ello el llamado Grupo de los Ocho quedaba absolutamente fracturado e incluso al interior de la UIA se agudizaban las contradicciones: su presidente, Álvarez Gaiani, perteneciente al ala más liberal dentro de la entidad amenazó con retirar de la UIA a la COPAL (Coordinadora de la Industria de la Alimentación) dominada por las alimentarias transnacionales.²⁰ Las principales aceiteras, Cargill y Coca-Cola venían presionando para abandonar la UIA en contraposición con las alimentarias de capital local como Arcor y Ledesma. La idea-fuerza era asociar a la COPAL con la Sociedad Rural para generar el Núcleo Empresario Agroindustrial²¹, en coordinación con ABA.

La interna de la UIA

Luego de meses al frente de la entidad, Álvarez Gaiani fue obligado a dar un paso al costado ya que la COPAL y el MIA (y particularmente las empresas extranjeras)²² no estaban dispuestos a colocar el presidente ni verse obligados a enfrentar al gobierno cuya política apoyaban, o a reclamar políticas proteccionistas e intervencionistas que rechazaban. En palabras de Alberto García, de Aceitera General Deheza: *“Nosotros queremos importar más barato de Brasil. Y la UIA quiere lo contrario.”*²³ Los sectores representados por José Ignacio De Mendiguren (secretario de la UIA) y Sergio Einaudi (Techint), proponían endurecer la posición de la UIA frente al bloque financiero. Y fue ungido como presidente para dicha tarea el metalúrgico Osvaldo Rial, presidente de la Unión Industrial de la Provincia de Buenos Aires (UIPBA). La UIPBA representaba al pequeño y mediano empresariado de la provincia de Buenos Aires. De Mendiguren permaneció en el cargo de secretario.

Con la agudización de la crisis, el retroceso de los sectores industrialistas y el nuevo rol de la UIA, se profundiza la lucha ideológica por ‘modelos de capitalismo’, generalizando el debate público con el objetivo de reforzar o poner en crisis el conjunto de ideas-fuerza que otorgan consenso a un proyecto de país determinado, así como para legitimar o

¹⁹ *Clarín*, 12 de marzo de 1999.

²⁰ *Ibíd.*

²¹ *Clarín*, 19 de marzo de 1999.

²² Ver *Página/12*, 19 de marzo de 1999.

²³ *Clarín*, 19 de marzo de 1999.





deslegitimar un proyecto alternativo. Y es especialmente a partir del cambio de conducción de la UIA y de la decisión de avanzar en el armado de un 'frente productivo', que la lucha político-ideológica comienza a tomar otro cariz, ya que la mayor parte de los cuadros intelectuales de los proyectos en pugna pasan a dar la batalla pública, politizando el debate público y mediático más allá de los aspectos formales o de temas vinculados con la corrupción, etc.; y también porque las usinas mediáticas de formación de opinión, elementos centrales en las luchas hegemónicas, comienzan a posicionarse más fuertemente en términos políticos estratégicos y difunden con mayor intensidad ciertas ideas y debates. El Grupo Clarín, grupo económico local enlazado con dicha fracción económico-social, tradicionalmente de perfil neodesarrollista, ocupa un lugar clave en la construcción hegemónica del llamado Proyecto Productivo.

El 30 de abril de 1999, Osvaldo Rial asumió la conducción de la UIA, venciendo a los sectores de la UIA que lo vetaban apoyados por el gobierno. Asumió con el impulso explícito de los grandes grupos económicos locales: Techint, Socma (Macri), Pescarmona y Ledesma, así como también de los medianos industriales del interior y de las multinacionales Fiat (italiana) y Repsol (española).²⁴ Políticamente, se retiraba el presidente de la UIA de estrecha relación con Carlos Menem y asumía otro de estrecha relación con Eduardo Duhalde, así como con sectores de la Alianza. En su asunción, cuestionó los efectos recesivos del modelo económico y apuntó contra el ministro de Economía. Con la asunción de Osvaldo Rial pasaron a tener peso y a conducir la entidad empresaria los sectores vinculados con la metalurgia, indumentaria, calzado, laboratorios nacionales, Pymes, industrias regionales, es decir, las ramas en donde tenían mayor peso los grupos económicos y de la burguesía locales. Por lo contrario, retrocedieron los capitales vinculados con la rama de alimentos y de la petroquímica, donde tenían una posición dominante las multinacionales y transnacionales.

En plena interna de la UIA, es particularmente interesante la entrevista que realiza Analía Roffo²⁵ al economista desarrollista Aldo Ferrer. Allí se plantean ciertos ejes centrales que serían parte del programa del GP (que obviamente se amplían en su obra bibliográfica) y constituirían argumentos centrales para la batalla hegemónica. Ferrer, aparece en el rol del intelectual o cuadro político-estratégico (Gramsci, 2009), integraba en ese momento el Instituto Programático de la Alianza (la línea desarrollista de la Alianza), con lo cual su pensamiento estaba articula-

²⁴ *La Nación*, 30 de abril de 1999.

²⁵ "Cada país tiene el capitalismo que se merece", Publicada en *Clarín*, 21 de marzo de 1999.





do con la coyuntura política y la intención de producir un cambio de rumbo a partir del próximo gobierno.

En primer lugar, Ferrer señala la condición de capitalismo subordinado de la Argentina, construyendo la antinomia capitalismo subordinado vs. capitalismo desarrollado o avanzado. Según plantea, existen dos posibilidades, una lleva a la miseria y otra a la realización nacional, sólo posible mediante el desarrollo de un capitalismo industrial e independiente. En segundo término, ello da lugar a dos categorías de países en el mundo: países centrales y países periféricos. Estas categorías están delimitadas centralmente por dos aspectos que van de la mano: el desarrollo industrial de un país y su inserción internacional. Los países centrales son aquellos que han alcanzado un capitalismo avanzado, industrial, que venden al mundo bienes industriales, tecnología, bienes de capital y exportan capitales, e importan alimentos y materias primas. Los países periféricos son aquellos que se insertan en el mundo principalmente como abastecedores de alimentos y materias primas e importan capital y productos industriales. Estos últimos conforman un tipo de capitalismo de escasa capacidad de desarrollo y fuertemente dependiente de las decisiones que otros actores toman en el sistema internacional. En tercer lugar, Ferrer determina una historia y una alianza social de la dependencia: a partir de la apropiación de la tierra, se define la formación de una alianza entre capitales extranjeros, el sistema financiero y los grupos locales dominantes (terratenientes, oligarquía) que configuran el modelo de crecimiento hacia afuera. Desde la visión desarrollista esto no es necesariamente negativo sino una etapa que debió ser seguida, luego de su colapso a partir de la crisis de los '30, por una etapa de industrialización y consolidación de un capitalismo avanzado, industrial, maduro y políticamente estable. El no haber seguido ese camino, derivó en una cantidad de conflictos no resueltos.

En cuarto lugar, se refiere a la actualidad y a la profundización de la dependencia en estos últimos años, bajo el proyecto neoliberal, en los cuales la Argentina se convirtió en un país fuertemente dependiente del sistema financiero internacional y que ha extranjerizado la mayor parte de su aparato productivo. Discute el argumento de la 'globalización' propio de los sectores del bloque financiero primario exportador, según el cual la tendencia de la extranjerización, la transnacionalización de la economía y la dependencia del sistema financiero es inevitable en el mundo de la globalización. Al igual que los referentes que conformarían el GP, señala la necesidad de revertir dicha situación y buscar una inserción productiva y con autonomía en la globalización. En contraposición a la extranjerización, como observa Schorr (2001), se va a esgrimir la necesidad de encarar, con el apoyo del Estado, la "reindustrialización" del país con eje en el empresariado nacional.



Otro de los cuadros estratégicos perteneciente a la UIA que también tuvo fuerte participación en el debate de ideas en plena interna por la conducción de la entidad y en los prolegómenos de la conformación del GP fue el economista Miguel Peirano, quien años más tarde sería secretario de Industria y luego ministro de Economía del presidente Néstor Kirchner. En un artículo realizado junto a Federico Poli, publicado en el diario *Clarín*²⁶ que firman como “economistas de la UIA”, llaman a “fortalecer el empresariado nacional”. Los ejes tratados por Peirano son similares a los de Ferrer. Ambos expresarían las tareas y argumentos que la nueva conducción empresaria pretendía darle a la UIA y por lo cual formaría el GP.²⁷

El nacimiento del Grupo Productivo: actores, programas y el contra “quién”

Para junio de 1999 la UIA confirmó la organización del acto de reivindicación industrial más importante desde hacía por lo menos diez años. Por la magnitud, el contexto, el contenido, las demandas y las articulaciones que implicaba constituyó la convocatoria a un acto político de gran envergadura protagonizado por la entidad. A su vez, pretendía establecer una articulación con la Confederación General Económica (CGE) que nuclea a sectores del pequeño y mediano empresariado nacional, y con la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME).

La convocatoria incluía realizar para el día de la independencia (9 de julio) un “embanderamiento” de las fábricas y la proclama de la consigna ‘compre argentino’, reforzando la épica nacionalista en la construcción del consenso social para el proyecto productivo bajo la identidad neodesarrollista e industrial y la conformación de una fuerza político-social. Afirmaba de Mendiguren: *“Queremos llamar a comprar argentino porque esos productos contienen trabajo nacional. La movilización intenta constituirse en un freno al proceso de desnacionalización que acusa la economía doméstica. Hace una década eran sólo tres las*

²⁶ *Clarín*, 9 de julio de 1999. Tanto en el caso de Ferrer como en el de Peirano tomamos en este caso estas entrevistas y artículos publicados en los diarios porque tiene central relevancia con el debate político coyuntural.

²⁷ Desde una conceptualización ligada con el pensamiento de Offe (1988), Dossi (2010) plantea en este sentido que los cambios en las posiciones en la dimensión político-institucional de la UIA por medio de la lógica de la influencia para presionar por un cambio de modelo son producto y están relacionados con los procesos ocurridos en la dimensión interna y en la articulación de la lógica de los miembros en el seno de la corporación fabril, en donde cambiaron las relaciones de fuerza.

Cuadro1. Composición del GP

Núcleo Fundacional UIA	Techint	CI
	Ledesma	CI
	Alpargatas (Gotelli)	CI
	Grupo Socma (Macri)	CI
	Massuh	CI
	José Ignacio de Mendiguren*	
	Osvaldo Rial*	
	UIA prov. Buenos Aires	
	UIA Chaco	
	UIA Corrientes	
	UIA Tucumán	
	UIA Patagonia	
	UIA Jujuy	
	UIA Santa Fe	
Grupos y entida- des incorporados en el lanzamiento o después	Roggio	
	Gregorio Chodos	
	Pérez Companc	CI
	FIAT	
	Arcor	
	Loma Negra	CI
	IMPESA (Pescarmona)	CI
	Acindar	CI
	Grupo Madanes (ALUAR-FATE)	CI
	Confederaciones Rurales Arg. (CRA)	
	Cámara Arg. de la Construcción (CAC)	

*Aparecen como individuos ya que no resulta tan importante su peso industrial sino su papel de dirigentes del empresariado.

CI (Capitanes de la Industria): Fueron parte del grupo "Capitanes de la Industria" en los años '80, primeras manifestaciones locales del neodesarrollismo. Como podemos ver en la tabla, de los 19 grupos económicos y empresas que conformaban los llamados Capitanes de la Industria en la década de 1980, 10 forman parte del GP. Seis de los Capitanes de la Industria de los '80 ya no existían como grupos económicos locales o burguesía local en el momento de conformación del GP (Astra, Bagley, Astarsa, Bunge y Born, BGH, Celulosa Jujuy). Los tres restantes CI (Bagó, Cartellone, Bidas) no aparecen vinculados con el GP en su etapa inicial, aunque luego se acercarán cuando se conforme una articulación más amplia como Frente Productivo.

Fuente: elaboración propia.



*empresas multinacionales que ocupaban un lugar entre los diez grupos económicos más importantes de la Argentina. Ahora, la cuenta se revirtió.*²⁸ Como observa Schvarzer (2000), las privatizaciones constituyeron un cambio esencial en este aspecto porque definieron el fin de las políticas de 'compre argentino' que se habían implantado. Los concesionarios de los servicios públicos y de las empresas vendidas, ya no estaban obligados a proveerse de las empresas industriales locales.

Los ejes de la convocatoria eran cuatro:

- a. Alertar sobre la caída de la actividad económica e industrial y criticar la pasividad del gobierno ante dicha situación.
- b. Poner en marcha el eslogan 'Compre Argentino', y articularlo en relación con el creciente problema de empleo. Teniendo en cuenta que para mayo de 1999 la tasa de desempleo era del 14,5% y la tasa de subocupación demandante era del 8,9% (INDEC), la consigna de recuperar trabajo con el 'compre argentino' era un símbolo que indicaba un giro hacia una estrategia de construcción hegemónica. Lo nacional, lo productivo y lo industrial comenzaban a aparecer como ejes estratégicos o "puntos nodales" a partir de los cuales articular y construir una fuerza político-social.²⁹
- c. Advertir y comenzar a instalar públicamente el problema de la 'exagerada' transnacionalización de la economía.
- d. Señalar el problema del financiamiento a las empresas: los empresarios locales se quejaban de que una empresa transnacional se financiaba a tasas del 3,5% mientras que localmente ellos debían tomar créditos a tasas cinco veces superiores.

Como vemos, se produce cualitativamente un nuevo momento, un salto político en tanto el conjunto de demandas, reclamos, ideas y visiones que estaban dispersos, se van volviendo programa y práctica de una heterogeneidad social, sintetizándose en un conjunto de puntos. El acto también significaba la puesta en marcha del GP. Tanto Benito Roggio como Gregorio Chodos, representantes de la construcción, adherían a la propuesta y habían avanzado con la UIA en la idea de for-

²⁸ Marcelo Bonelli, *Clarín*, 11 de junio de 1999.

²⁹ Laclau y Mouffe (2011) refieren a dichos ejes estratégicos como puntos nodales, que constituyen significantes vacíos, en referencia al significante o elemento particular que asume la función estructuralmente "universal" dentro de un campo discursivo. Es decir, es aquel elemento que permite la "sutura", cierta fijación siempre parcial del juego de las diferencias de manera de que la cadena significativa pueda adquirir algún sentido. Esto da lugar al concepto de articulación que formulan dichos autores: "*la práctica articuladora consiste, por tanto, en la construcción de puntos nodales que fijan parcialmente el sentido*" (Laclau y Mouffe, 2011: 154).





mar un frente empresarial de los sectores “productivos”.³⁰

Por el lado del sector agropecuario sería Confederaciones Rurales Argentinas (CRA), entidad que nuclea a sectores medianos del empresariado rural, la que conforme el núcleo original del GP, en contraposición a la postura de la Sociedad Rural Argentina. De hecho, la misma semana de la convocatoria de la UIA, la CRA había sido parte de una extensa jornada de lucha en demandas de políticas activas al gobierno para atenuar la crisis. A partir del 6 de junio comenzaron los cuatro días de paro y cortes de ruta del sector agropecuario que paralizaron el mercado de Liniers y la Bolsa de Cereales, convocados por la Federación Agraria Argentina (FAA), Coninagro y CRA. La Sociedad Rural Argentina (SRA) no convocó a la protesta.

Un punto central de enfrentamiento entre capitales en la política económica era la cuestión del tipo de cambio. La permanencia en el esquema de la convertibilidad sólo hacía posible ganar en competitividad o modificar políticas económicas en el marco de la hegemonía neoliberal que ahora afectaba a los grupos económicos locales. La única forma de ganar en competitividad bajo dicho régimen era mediante el ajuste, lo cual perjudicaba el ya alicaído mercado interno, o la rebaja de impuestos, que ampliaba el déficit y volvía más dependiente a la economía del poder financiero y de las recetas del FMI. Por ello, antes de las elecciones, desde el grupo Techint se ponía por primera vez en cuestión la convertibilidad 1 a 1 del peso con el dólar en el debate público. No es que otros actores no lo habían mencionado, pero era la primera vez que un actor clave de una fracción del capital concentrado ponía públicamente en discusión la Convertibilidad, en un contexto de fuerte movilización social, tanto empresarial como de sectores populares, antes del lanzamiento del GP y a dos meses de las elecciones presidenciales.³¹

También el nuevo presidente del Instituto para el Desarrollo Industrial (que asumió en el lugar de Rocca) y expresidente de la UIA, Favelevic, se expresó sobre el tema: *“El tipo de cambio es una restricción grande al crecimiento. Así el país se vuelve inviable. Hay que empezar a pensar en serio cómo se sale del tipo de cambio fijo.”*³² A partir de este quiebre, según gran parte de la bibliografía y en particular el texto de Castellani y Szkolnik (2005) y de Gaggero y Wainer (2004), comienza a construirse la antinomia “devaluacionistas vs. dolarizadores”, las dos opciones que dividen al gran capital. La cuestión del régimen cambiario

³⁰ Pocos días después, Eduardo Baglietto, el vicepresidente ejecutivo de Techint, quedaría al frente de la Cámara Argentina de la Construcción.

³¹ *Página/12*, 19 de agosto de 1999.

³² *Ibid.*





está en relación con una puja que implica un quiebre hegemónico ya que hace al enfrentamiento entre dos proyectos políticos estratégicos de país, pero que además tienen escala más allá del territorio nacional. Es decir, no puede desconocerse en este sentido la puja regional ALCA vs MERCOSUR. Desde la devaluación de Brasil, en el gobierno argentino de Carlos Menem comenzó a hablarse públicamente de una posible dolarización de la economía y un proceso de integración con el NAFTA (Acuerdo de Libre Comercio de Norte América, conformada por Canadá, Estados Unidos y México). Especialmente, la dolarización era impulsada por el entonces presidente del Banco Central, Pedro Pou, y Jorge Castro, Secretario de Planeamiento Estratégico; así como por el *think tank* neoliberal-neoconservador CEMA (al cual pertenecía también Roque Fernández), alineado con el Bloque de poder estadounidense, el Partido Republicano de Estados Unidos y la Universidad de Chicago. Era el propio presidente Menem quien respaldaba la propuesta. También el FMI desarrolló un informe publicado en marzo de 1999 en el cual defendía la posibilidad de dolarizaciones unilaterales (sin apoyo de la Reserva Federal de los EUA) en aquellas economías azotadas por las crisis. Pero dentro del FMI la idea no tenía un consenso homogéneo: la misma era encabezada por el expresidente de la Reserva Federal de los Estados Unidos entre 1979 y 1987, Paul Volker, mientras que el director del FMI, el francés Michel Camdessus, se oponía públicamente a dicha opción, que lógicamente afectaba los intereses de su país de origen.

Si para los sectores del bloque financiero globalista el MERCOSUR es una espacio estratégico sólo como zona de libre comercio regional que avance sobre toda Sudamérica, para los integrantes de lo que llamaremos "bloque productivo" el MERCOSUR es visto en términos geopolíticos como un bloque de poder regional para el proyecto de capitalismo "productivo" conducido por los grupos económicos locales y las "élites" neodesarrollistas. En palabras del presidente de la UIA, Osvaldo Rial: *"El MERCOSUR es un proyecto favorable para la Argentina tanto en términos políticos como económicos. También es claro que como proyecto geopolítico se fue desvirtuando con el paso de los años, debido a que se priorizó la apertura comercial, descuidándose la integración política y social"* (Rial, 2001: 145). Esta dualidad del Mercosur es la que también observan Vigevani y Ramanzini Jr. (2009), quienes analizan que la integración regional se inició bajo una lógica desarrollista, cuyo objetivo estratégico era estimular a los empresarios para la modernización e inserción competitiva en el sistema económico internacional. A partir de la llegada al gobierno de Fernando Collor de Mello en Brasil (1990) y Carlos Menem en la Argentina (1989), dicha lógica cambió, como también los objetivos, y ambos países se insertaron en un movimiento inter-





nacional de reformas liberalizadoras que comenzó a priorizar cada vez más el programa neoliberal regionalizado.

Como vemos la discusión no es sólo cambiaria y monetaria sino que está en relación con el enfrentamiento entre proyectos estratégicos que involucra distintas escalas. En este sentido, la moneda es un instrumento de ejercicio del poder cristalizado -dominio- sobre un territorio social determinado. Quien logra imponer su moneda es porque logra volverse dominante sobre determinado territorio. Por eso una moneda expresa una correlación de fuerzas entre distintos poderes. El enfrentamiento por la moneda es estratégico ya que constituye un elemento central para el control de un territorio social, en tanto es una de las principales mediaciones de las relaciones económicas como reserva de valor, medio de cambio y unidad de cuenta. En este sentido, quien tiene la capacidad de emitir una moneda que supere las fronteras nacionales y compita por ser reserva de valor mundial anexando países bajo dicha moneda, tiene la fuerza para desarrollarse y financiarse mediante emisión.³³ Por ello, tanto la discusión sobre el tipo de cambio que plantea el Grupo Techint como otro conjunto de actores que conformarán el Bloque Productivo y se presentarán como el arco opositor a la dolarización (Castellani y Szkolnik, 2005) refieren a esta cuestión central de la moneda y constituye una respuesta a la propuesta dolarizadora.

Además de la cuestión monetaria y la política de integración regional, en la V Conferencia Industrial que se desarrolló en Córdoba entre el 19 y el 21 de agosto de 1999 el “contra quien” hacia el cual apuntaron los discursos fue fundamentalmente sobre el sector financiero: Rial acusó a los bancos de abusarse con la tasa de interés, apuntó sobre la necesidad de reformar el sistema financiero y se quejó de la tasa de intermediación cobrada por los bancos. Los ‘banqueros’ aparecían como los causantes fundamentales de los problemas productivos, dando lugar a la elaboración del enemigo del GP, el contra quién que define a su vez un nosotros, el desarrollo de la distinción básica de lo político: amigo-enemigo (Retamozo Benítez, 2009). Pero no sólo los bancos eran el enemigo a enfrentar por el GP, sino que a ellos sumaban las empresas de servicios públicos privatizadas y las cadenas de hipermercados. Estas tres actividades estaban controladas fundamentalmente por capitales transnacionales, beneficiados por la Convertibilidad y la estructura de precios relativos. Por otro lado, en tanto los organismos multilaterales de crédito (FMI, BM) constituyen herramientas fundamentales

³³ Un ejemplo de esto es EUA, que mediante la emisión financia el complejo industrial-militar y sostiene las guerras que lleva adelante, hace frente a los desequilibrios fiscales y comerciales, inyectan dinero para evitar o paliar la recesión económica impulsando el consumismo compulsivo, etc. (Harvey, 2004)





para la representación de estos intereses y la proyección de sus políticas transnacionales, el GP también pasó a expresar el rechazo a las recetas impuestas por estos organismos. En respuesta a las críticas del GP, los bancos, los grandes terratenientes nucleados en la Sociedad Rural Argentina y los capitales dominantes en las empresas de servicios públicos privatizadas y en las cadenas transnacionales de hipermercados acusaban de proteccionistas, dirigistas e ineficientes a los industriales.³⁴

En la V Conferencia Industrial dominó una simbología nacionalista: los 400 empresarios que se congregaron lucían en sus solapas un prendedor con la bandera argentina y la leyenda Compre Producción Nacional.³⁵ Los ejes de la nueva conducción de la UIA ya no eran en el nivel de demandas gremiales o políticos gremiales para solicitar respuestas puntuales al gobierno. Según Osvaldo Rial existían dos proyectos de país:

“Existen diferencias de intereses muy fuertes entre el sector industrial y el financiero, ya que además del perjuicio que ocasionan las altas tasas de interés, existen dos proyectos distintos de país. La UIA quiere un modelo productivo de fuerte generación de empleo, priorizando las pequeñas y medianas empresas, con un fuerte sentido social. En cambio los bancos priorizan un esquema de concentración de la riqueza y extranjerización del capital, que genera exclusión.”³⁶

A partir de dicha conferencia hubo un cambio fundamental para la construcción de una articulación y el establecimiento de una alianza que le permita dar las disputas hegemónicas. El costo laboral y la flexibilización laboral dejaron de ser puntos fundamentales en la agenda de la UIA, y, como se señaló, ahora el blanco estaba puesto sobre el “poder Financiero”.³⁷ Dos hechos significativos marcan estos cambios: la movilización conjunta de ADIMRA (industriales metalúrgicos) con la Unión Obrera Metalúrgica (UOM) y la marcha de los industriales del calzado con el sindicato de dicha rama de actividad. Son dos hechos políticos-gremiales en donde convergen patrones y trabajadores contra la política de gobierno, dando cuenta del surgimiento de una articulación de la alianza político social “producción y trabajo”. Incluso públicamente, desde su cambio de conducción y la puesta en marcha de una estrate-

³⁴ Ver *Clarín* y *La Nación*, 27 de agosto de 1999

³⁵ *Clarín*, 22 de agosto de 1999.

³⁶ *Ibíd.*

³⁷ Como plantea Gramsci, “El hecho de la hegemonía presupone indudablemente que se tienen en cuenta los intereses y las tendencias de los grupos sobre los cuales se ejerce la hegemonía, que se forme un cierto equilibrio de compromiso, es decir, que el grupo dirigente haga sacrificios de orden económico-corporativo” (Gramsci, 2008: 55)



gia de construcción de hegemonía, la UIA plantea la conformación de una “alianza político-social”.

El 3 de septiembre se constituyó el GP y su documento fundacional resume las principales propuestas de su proyecto en relación con los ejes estratégicos que mencionamos anteriormente.³⁸ En dicho documento se resaltan los aciertos de las políticas económicas de los '90, como las privatizaciones, el cumplimiento de los compromisos financieros internacionales, la revalorización del ordenamiento de las cuentas públicas y la recuperación de la estabilidad que permitieron, según el GP, contar con bases más sólidas para el crecimiento. La principal falencia fue la falta de políticas que prioricen la producción y el capital local. Por lo tanto, en términos fundamentales no proponían revisar todas las políticas de los '90, sino, como sucedió en las pujas de principio de dicha década, buscaban consolidar un proyecto productivo neo-desarrollista que combine dichas reformas con estímulo a la producción, protección e impulso al capital local y al mercado interno.

De esta forma, para el GP el equilibrio fiscal debía darse sin ajustes que afecten al sector productivo y al poder adquisitivo de los asalariados por su influencia en el mercado interno; debía haber una política de desendeudamiento mediante un salto en las exportaciones que permita una balanza comercial positiva; se debía estimular la producción y el valor agregado, y, por lo menos en el discurso, afirmaban que no se debía competir sobre la base de salarios bajos (se achica el mercado interno)³⁹ o del deterioro de recursos naturales y actividades primarias, ya que en esa ecuación ganaban las transnacionales. Por ello, en su documento fundacional llamaban a fomentar la investigación aplicada a través del CONICET, a fortalecer el Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI) y el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), así como a potenciar la capacitación y la formación profesional. Para las fracciones de capital locales si la investigación, el desarrollo y la formación de cuadros técnicos no les son provistos por el Estado para agregar valor a los procesos productivos, no tienen condiciones para competir con las transnacionales. Según el documento fundacional del GP, la globalización debía subordinarse al interés nacional con un empresariado nacional fuerte. Para ellos, el MERCOSUR era una acertada política estratégica pero que debía reformarse para salvaguardar la industria local.

Los ejes de articulación hegemónica, el esbozo de un programa contenido en el documento fundacional, las estrategias de articulación, la

³⁸ Grupo Productivo: Documento Fundacional.

³⁹ Aquí existe una fuerte contradicción entre el discurso y el pensamiento del GP y la práctica concreta para defender sus intereses inmediatos.



caracterización del “contra quién” y el planteo de una identidad anclada en lo “productivo” son los elementos que dan cuenta de la presencia de un “actor” político que comienza a emerger para librar las luchas por la hegemonía.

Reflexiones sobre la conformación del GP

A diferencia de la actuación de los “Capitanes de la Industria” en la década del ’80⁴⁰, el GP no es un grupo de *lobby* de una veintena de grupos económicos locales que poseen empresas de primera línea en las principales ramas productivas del país y en el sector bancario, que no posee una identidad definida, que no adopta una visibilidad pública, no tiene una tendencia ideológica determinada (aunque predomina una), ni tiene una estrategia de construcción política propia. Por lo contrario, el GP es una construcción política que integra en forma de alianza a un conjunto de entidades gremiales-empresarias (en principio tres, pero luego se sumaron más), que configuraron dicha fuerza para intentar devenir en sujeto hegemónico, que posibilite enfrentar un adversario e imponer un proyecto particular. Con el GP, gran parte de los llamados Capitanes de la Industria salen de detrás del escenario y se ubican en el centro de la lucha política. Es decir, retomando Pizzorno (1994) los intereses excluidos, o que quedan subordinados y “subrepresentados” como en el caso de los actores que conforman el GP, pretenden modificar las relaciones de fuerza para cambiar las reglas de juego, el *statu quo* que los subordina, a través de un procedimiento de formación de identidades y lucha por la conducción de la política del Estado.

El GP es desde sus inicios una construcción política que busca organizar práctica y teóricamente a fracciones del empresariado local para cambiar las relaciones de fuerzas en el Estado, con una visión neodesarrollista más o menos homogénea y con un programa. Sin embargo, y allí su límite, tampoco tienen (todavía) candidatos propios, ni pueden constituirse en un bloque de poder para devenir en hegemónicos. Es decir, en este momento, en términos de Gramsci (2008) el GP se encuentra entre el momento político-corporativo -en el cual se logra una solidaridad de intereses de todos los miembros del grupo social, pero todavía en el campo meramente económico, en el cual aparece la cuestión del Estado y las luchas por cambiar las mediaciones (legislación, funcionarios) pero sin cuestionar de fondo el proyecto político estratégico imperante- y el momento político, en el cual los propios objetivos y

⁴⁰ Schvarzer (2000) utiliza el concepto de forma más general y no sólo acotado a un momento histórico, señalando como Capitanes de la Industria a aquellos primeros industriales locales surgidos a fines del siglo XIX.





programas de grupo social trascienden a otros grupos sociales, produciendo una articulación que da lugar a la constitución de un bloque de poder.

La construcción política del GP se hace de forma pública: se realiza en el marco de actos políticos abiertos, se convoca a la movilización, se lanza públicamente y con consignas claras como el “compre nacional”. Este repertorio de la acción, claramente, no es un repertorio de *lobby* empresarial clásico sino que por lo contrario se trata del inicio de un proceso de construcción política que va más allá de dichos límites. Es decir, no pretende ser corporativo aunque, para dejar de serlo por completo, para saltar ese límite en la construcción hegemónica, deberá devenir en otra cosa, en Movimiento Productivo Nacional en el año 2001. La constitución del GP es el primer paso político en la transición hacia el MPA, aunque de un momento no se sigue a otro teleológicamente, sino que es un producto del devenir del enfrentamiento.

Por otra parte, el surgimiento del GP no resulta de un mero reflejo de determinadas condiciones económicas de la Argentina que perjudicaban los intereses de quienes lo conformarían. Constituye un proceso complejo de articulación donde, teniendo en cuenta las determinaciones económicas, pesan de forma fundamental las identidades existentes en el empresariado, su historia, la interpretación del pasado y del presen-



te, las tendencias ideológicas, los marcos interpretativos que se ponen en juego al desplegar acciones políticas. También en otros países latinoamericanos hubo procesos de centralización y extranjerización de la economía y no necesariamente la respuesta fue la misma que lo sucedido en la Argentina. Tampoco hay una identidad absoluta entre lo que se denomina el “interés objetivo” de una clase o fracción, y su accionar político-ideológico. Por lo contrario, pudimos observar las “contradicciones”, las luchas y debates por representar dicho “interés” y los cambios en las concepciones estratégicas de los sujetos. Sin lugar a dudas, la posición en la estructura económica es central para observar la constitución de los sujetos políticos, aunque el accionar político no sea mero reflejo de las mismas.

Siguiendo el análisis de las clases sociales de Thompson (1989), podemos decir que una fracción de clase, se constituye como tal en la medida en que a partir de experiencias comunes (como el impacto de la profundización del proyecto financiero neoliberal), articulan la identidad de sus intereses a la vez comunes a ellos mismos y frente a otros grupos sociales cuyos intereses son distintos (y habitualmente opuestos a) los suyos. Los procesos políticos determinan el momento de la constitución de los sujetos políticos -el momento de la decisión política-, como determinó el surgimiento del GP, sobre la base de una historia, al desarrollo de una ideología, en relación con las relaciones de producción en las que están insertos y a las relaciones de poder existentes.

Bibliografía

- Arceo, E. y 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, Nro. 29.
- Basualdo, E. (2011), *Sistema político y modelo de acumulación. Tres ensayos sobre la argentina actual*. Buenos Aires, Atuel, Cara o Ceca.
- Basualdo, E. (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* 200, IADE, Buenos Aires.
- Basualdo, E. (2010) *Estudios de Historia Económica Argentina*, Argentina, Siglo XXI Editores.
- Castellani, A. y Szkolnik, M. (2005), “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: 1-21.
- Gaggero, A. y Wainer, A. (2004), “Crisis de la Convertibilidad: el rol de la UIA y el (tipo de) cambio” en *Realidad Económica* 204, IADE, Buenos Aires.



- Gramsci, A. (2008), *Notas sobre Maquiavelo, sobre la política y el Estado moderno*. Buenos Aires, Nueva Visión.
- Gramsci, A. (2009), *Los intelectuales y la organización de la cultura*. Buenos Aires, Nueva Visión.
- Harvey, D. (2004), *El Nuevo Imperialismo*. Ed. Akal, Madrid.
- Laclau, E. y Mouffe, C. ([1987] 2004), *Hegemonía y estrategia socialista*. FCE, Buenos Aires.
- Lavagna, R. (1997), *Argentina Brasil MERCOSUR Una decisión estratégica*, Editorial Ciudad Argentina, Buenos Aires.
- Lipietz, A. (1994), *El posfordismo y sus espacios*. PIETTE-CONICET, Facultad de Ciencias Económicas de la UBA, Buenos Aires.
- Merino, G. (2011), "Globalismo financiero, territorialidad, progresismo y proyectos en pugna" en *Revista Geograficando* Nro.7, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación de la UNLP, pp. 107-134. ISSN 1850-1885.
- Merino, G. (2012), "El movimiento obrero organizado, la crisis de 2001 y el gobierno de Duhalde. El caso de la CGT disidente" en *Sociohistórica. Cuadernos del CISH*, Nro. 30, pp. 87-119.
- Merino, G. (2014), "El Grupo Productivo y las condiciones económicas de su surgimiento. Genealogía del Posneoliberalismo" en revista **Realidad Económica**, 288, IADE pp. 59-89.
- Noriega, N. (2010), "El sector bancario durante la crisis de la convertibilidad". En *Documentos de Investigación social*, Nro. 2, IDAES-UNSAM.
- Oszlak, O. y O'Donnell, G. (1982), "Estado y políticas estatales en América Latina: hacia una estrategia de investigación" en *Revista Venezolana de Desarrollo Administrativo*, Nro.1, Caracas.
- Retamozo Benítez, M. (2009), "Lo político y la política: los sujetos políticos, conformación y disputa por el orden social" *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, vol. LI, Nro. 206, mayo-agosto, pp. 69-91 Universidad Nacional Autónoma de México Distrito Federal, México
- Rial, O. (2001), *La dictadura económica*. Galerna, Buenos Aires.
- Thompson, E. P. (1989), *La formación de la clase obrera en Inglaterra* (2 vols.), Barcelona, Crítica. (1ªed. en inglés: 1963)
- Vigevani, T. y Ramanzini Jr., H. (2009), "Brasil en el centro de la integración", En revista *Nueva Sociedad* Nro. 219, enero-febrero, http://www.nuso.org/upload/articulos/3584_1.pdf
- Viguera, A. (1998), "Estado, empresarios y reformas económicas: en busca de una perspectiva analítica integradora". *Perfiles Latinoamericanos* junio, año/vol. 7. Nro.12 FLACSO. México.
- Viguera, A. (2000), *La trama de la apertura económica en Argentina (1987-1996)*. Ediciones Al Margen, UNLP, FLACSO, La Plata.

