

La industria en crisis bajo la convertibilidad. Diagnóstico y demandas de la Unión Industrial Argentina

Industry Crisis under the Convertibility. Diagnosis and Demands of the Unión Industrial Argentina

Sebastián Salvia ⁱ
ssalvia76@gmail.com

Resumen

Tras las crisis asiáticas y rusa de 1997-1998, Argentina atravesó el más profundo deterioro económico de su historia, que terminó con la caída de la convertibilidad. El objetivo de este trabajo es analizar la acción política de los empresarios industriales en 1998-2001, atendiendo a la situación de la industria, uno de los sectores más afectados. Buscamos reconstruir las respuestas de los empresarios industriales, a través del diagnóstico y las propuestas realizadas por la UIA, organización corporativa de los empresarios industriales. En este diagnóstico y propuestas tenían un lugar central las críticas al deterioro de la competitividad que afectaba a la producción de bienes y la defensa de las transformaciones de los años noventa. En nuestro análisis, utilizamos estadísticas oficiales, documentos de la UIA, discursos y declaraciones de los principales dirigentes de dicha asociación empresaria.

Palabras clave: EMPRESARIOS INDUSTRIALES, CRISIS ECONÓMICA, ACCIÓN.

Abstract

After the Asian and Russian crisis of 1997-1998, Argentina suffered the worst economic crisis in its history, which ended with the fall of the convertible currency system. The aim of this paper is to analyze the political action of the industrial business owners in 1998-2001, according to the industry economic situation; which was one of the most critical. We want to rebuild industrial entrepreneur's answers, through diagnosis and proposals made by the UIA, their corporate organization. In this diagnosis and proposals were central the critics to the deterioration of the competitiveness affecting the production of goods and the defense of the reforms of the 90s. We use official statistics, UIA documents, speeches and comments of the main leaders of UIA.

Keywords: INDUSTRIAL ENTREPRENEURS, ECONOMIC CRISIS, ACTION.

Recibido: 12 de noviembre de 2014.

Aprobado: 15 de mayo de 2015.

ⁱ Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) / Centro de Investigaciones sobre Economía y Sociedad en la Argentina Contemporánea - Universidad Nacional de Quilmes (IESAC-UNQ). El artículo reelabora parte del trabajo de investigación de mi Tesis doctoral en Ciencias Sociales (UBA, 2012). Agradezco especialmente a Alberto Bonnet por su dedicación en el proceso de investigación.

Introducción

La acción política de los empresarios industriales y su asociación corporativa, la Unión Industrial Argentina (UIA), ha sido objeto de diversos trabajos. Carlos Acuña aborda la acción de la burguesía industrial como un actor colectivo a través de la UIA en relación a las políticas de los distintos gobiernos, desde su creación en 1887 (uniendo al Club Industrial y al Centro Industrial) hasta mitad de los noventa.¹ Como parte de un trabajo colectivo sobre asociaciones empresarias, Jorge Schvarzer reconstruye el devenir de la UIA hasta su normalización en 1981, orientado por los problemas propios del retorno de la democracia en los ochenta.² El mismo proceso orienta el trabajo de Giorgio Alberti, Laura Golbert y Carlos Acuña sobre los empresarios industriales y la democracia en Argentina.³ La acción de la UIA es estudiada asimismo por Aníbal Jáuregui en relación a un sistema político en crisis en 1955-1976, focalizando en los cambios en las posiciones pro-mercado y desarrollistas de la UIA.⁴ James Brennan analiza también los cambios de posición de la UIA en el apoyo y oposición a la política económica del peronismo en 1945-1955 y 1973-1976.⁵ Por su parte, Aníbal Viguera aborda las posiciones de la UIA sobre la apertura comercial en los años ochenta y noventa atendiendo a la confrontación y negociación con el gobierno, con el resultado de la integración de los empresarios industriales en la compleja coalición de la convertibilidad.⁶

La crisis de la convertibilidad en 1998-2001 ha renovado el interés por los empresarios industriales y su asociación corporativa. Los trabajos pioneros de Eduardo Basualdo abordan la acción de los empresarios industriales como parte de la ruptura de una “comunidad de negocios”, que había unificado a los capitales locales y extranjeros en las privatizaciones de empresas de servicios públicos, tras la recesión de 1995. La hipótesis de Basualdo es que a partir de esta ruptura, originada en la venta de las acciones de las privatizadas por los grupos económicos locales en la segunda mitad de los noventa, los grandes empresarios industriales pasan a liderar un bloque cuyo objetivo es lograr la devaluación del peso —en pugna con un bloque dolarizador—. ⁷ Como veremos, estos trabajos han ejercido una notable influencia en la bibliografía. El trabajo de Alejandro Gaggero y Andres Wainer parte de la ruptura de la comunidad de negocios y sostiene la hipótesis de la división del empresario entre devaluadores y dolarizadores. Para ellos, la UIA cuestionaba el tipo de cambio

¹ Acuña (1995).

² Schvarzer (1991).

³ Alberti, Golbert y Acuña (1984).

⁴ Jáuregui (2013).

⁵ Brennan (1997).

⁶ Viguera (1998, 2000).

⁷ Basualdo (2001, 2002, 2010).

fijo, buscando salir de la convertibilidad. La victoria ideológica y política que logró en diciembre de 2001 le permitió a la UIA imponer los lineamientos generales de la salida de la crisis.⁸ Asimismo, Ana Castellani y Martín Schorr conciben la crisis del modelo neoliberal como un proceso de fractura de la gran burguesía, a partir de la citada ruptura de la comunidad de negocios y de la imposibilidad de las distintas fracciones de independizarse del ciclo económico. Sobre esta base, desde 1999 se fueron delineando dos proyectos antagónicos ante la crisis: por un lado, la salida devaluadora, impulsada por los grandes grupos económicos locales y la UIA; y, por otro lado, la salida dolarizadora, en la que confluyeron las empresas privatizadas, las transnacionales que habían adquirido empresas en el país y el sector financiero.⁹ En un trabajo destinado a analizar el impacto de la devaluación en la post-convertibilidad, Ricardo Ortiz y Martín Schorr postulan la existencia de una “fracción devaluacionista” en la crisis, conformada por el empresariado productivo agrupado en torno a la UIA. Esta fracción pugna con empresarios financieros y de las empresas privatizadas, que buscaban profundizar la convertibilidad mediante una dolarización.¹⁰ Ana Castellani y Mariano Szkolnik sostienen también este interés devaluacionista de la UIA. Los autores buscan dar sustento empírico a la hipótesis de la división empresaria entre devaluacionistas y dolarizadores, para lo cual relevan declaraciones a favor de estas posiciones. Estas declaraciones se concentran en políticos y economistas, mientras las declaraciones de empresarios resultan escasas. Ante ello, concluyen que la devaluación era una “propuesta encriptada”, imposible de defender por el consenso que aún conservaba la convertibilidad, por lo que la demanda quedó en manos de los sindicatos del sector privado.¹¹

Existen trabajos con similitudes a estos autores, aunque asumen posiciones parcialmente diferentes. Andrés Wainer retoma la hipótesis de Basualdo sobre la ruptura de la comunidad de negocios, enmarcándola en una tendencia a la extranjerización de la élite empresaria. Esta retirada del capital local generó la aparición de intereses contradictorios en la cúpula empresaria. En 1999-2000, la UIA demandaba medidas sectoriales –mayor proteccionismo, baja de tasas de interés y tarifas de servicios públicos, mayor flexibilización laboral–. En 2001, el tipo de cambio fue el ordenador del conflicto empresario, asumiendo la UIA una posición devaluacionista.¹² Francisco Cantamutto busca abordar la “alianza político-económica” que impulsó la devaluación. Se trataba de una disputa al interior de la gran burguesía, en la que sus fracciones actuaban por medio de las asociaciones corporativas. La

⁸ Gaggero y Wainer (2004).

⁹ Castellani y Schorr (2004).

¹⁰ Ortiz y Schorr (2007).

¹¹ Castellani y Szkolnik (2011).

¹² Wainer (2010).

devaluación era apoyada por la UIA –en tensión con la línea interna del Movimiento Industrial Argentino (MIA)– y las restantes asociaciones del Grupo Productivo. En contraposición, la cámara de las empresas privatizadas, la Sociedad Rural Argentina y la Cámara Argentina de Comercio defendían la convertibilidad y la Asociación de Bancos de la Argentina (ABA) apoyaba la dolarización.¹³ Julián Kan afirma que la UIA comienza a asumir un programa devaluacionista tras la devaluación del real en enero de 1999. Este programa fue construido por la conducción de la UIA y canalizado también a través del Grupo Productivo. Si bien Kan afirma que no existen documentos de la UIA o el Grupo Productivo que demanden la devaluación hasta 2001, sostiene que ambos trabajan solapadamente por el abandono del tipo de cambio fijo, enfrentando a las demás asociaciones empresarias, que defendían la convertibilidad.¹⁴ Por último, Marina Dossi centra su atención en la dinámica organizativa de la UIA, tomando en cuenta la construcción de consenso interno (lógica de los miembros) y la búsqueda de modificar las políticas estatales (lógica de la influencia). En esta última, el planteo de la autora superpone el análisis documental que muestra la búsqueda de mejoras sectoriales dentro de la convertibilidad, con la atribución de posiciones devaluacionistas a la UIA como orientación ante la crisis.¹⁵

Existen también artículos más cercanos a nuestra línea de argumentación, contrapuesta a la hipótesis de la división entre dolarizadores y devaluadores. Gastón Beltrán parte de la pregunta de por qué se mantuvo el apoyo de los empresarios a la convertibilidad hasta el final de la crisis, incluso por los empresarios que habían sido perjudicados por ella. La respuesta que brinda es que la fortaleza de los marcos interpretativos neoliberales y la falta de recursos del Estado operaban como un cierre a la posibilidad de formular alternativas al modelo existente. En consecuencia, la UIA intentó obtener medidas del gobierno para mejorar la situación del sector industrial, al tiempo que defendía los aspectos que consideraba positivos de las transformaciones de los años noventa.¹⁶ Eduardo Gálvez se aleja también de la hipótesis que asigna un carácter devaluacionista a la UIA en 1998-2001, analizando los posicionamientos de grandes empresarios de diferentes sectores de la economía, a través de sus declaraciones públicas. Para él, los grandes empresarios industriales formulan críticas moderadas de tipo keynesiano sobre el modelo de acumulación de la década de 1990, buscando limitar los aspectos desfavorables para la industria, como el grado de apertura comercial, las altas tasas de interés y tarifas de servicios públicos, la apreciación del tipo de cambio real, etc. Así, los empresarios industriales integraban un alineamiento “moderado”,

¹³ Cantamutto (2012).

¹⁴ Kan (2009).

¹⁵ Dossi (2009, 2011, 2014).

¹⁶ Beltrán (2007, 2014).

en pugna con otro “radicalizado”, conformado por los grandes empresarios del sector financiero y del agro, que buscaba profundizar dicho modelo.¹⁷ Por último, Alberto Bonnet parte de la unidad del capital en la explotación del trabajo asalariado y la competencia capitalista en el mercado. Según el autor, la división de la gran burguesía a fines de los noventa se debía a la imposibilidad de abatir a la clase trabajadora e imponer la baja del salario, como forma de relanzar la acumulación capitalista. De manera que las disputas interburguesas, caracterizadas por la defensa de intereses sectoriales ante la crisis, no podían entenderse por fuera del conflicto de clase.¹⁸

Este artículo toma como antecedentes los trabajos citados, centrándose en el problema de la acción política de los empresarios industriales entre 1998-2001. Pero se diferencia de aquellos textos que atribuyen un carácter devaluacionista a la acción de los empresarios industriales. Sostenemos que la estrategia de la UIA estaba centrada en lograr mejoras a la situación de la industria dentro de la convertibilidad, en un contexto de fuerte impacto de la crisis en el sector. Así, las demandas de la UIA no se orientaban a lograr una devaluación, sino a implementar medidas que revirtieran el deterioro de la competitividad y aumentaran la demanda interna, manteniendo el tipo de cambio fijo. Entendemos estas demandas como una dimensión de la acción política de los empresarios industriales, en tanto se orientan a modificar las políticas económicas estatales. Focalizamos en el diagnóstico y propuestas de la UIA y el Grupo Productivo, en base a la relación con el mercado mundial, los costos de producción y las rentabilidades relativas entre sectores de la economía.

Para este análisis, combinamos una amplia serie de fuentes. En primer lugar, recabamos información estadística sobre la situación económica, para precisar el origen de la crisis capitalista, su desenvolvimiento y el modo en que afecta a la industria. Utilizamos estadísticas oficiales sobre el conjunto de la economía, como el riesgo soberano, las tasas de interés, los precios de exportación, el tipo de cambio real, la inversión, el producto interno bruto, etc.; y sobre la industria, como el valor agregado, la rentabilidad, la ocupación y el salario, la productividad, etc. En segundo lugar, relevamos diversos documentos para reconstruir el diagnóstico y demandas de la UIA: dos documentos del Consejo Académico de la UIA en 1997-1998; seis documentos de la UIA sobre la coyuntura en 1998-2001; el discurso de asunción de Osvaldo Rial como presidente de la UIA en 1999; las actas de dos reuniones de la UIA (la Jornada de reflexión de 1999 y la 7ª Conferencia Industrial Argentina de 2001) y un documento presentado ante el gobierno de Estados Unidos y organismos

¹⁷ Gálvez (2008, 2013).

¹⁸ Bonnet (2012).

multilaterales en octubre de 2001. Asimismo, analizamos dos documentos del Grupo Productivo (su documento fundacional de 1999 y la Declaración de Tigre de 2000) y una declaración conjunta de la UIA y la asociación de la banca pública y cooperativa de 2001. Así, seleccionamos expresiones institucionales de la UIA con documentos de la entidad o declaraciones de su máximo dirigente, en vez de declaraciones de empresarios individuales. La razón de ello es que los documentos son fruto de una elaboración institucional o son aprobados en alguna instancia decisoria colectiva, del mismo modo que un discurso del presidente de la UIA es una expresión institucional de la entidad. Este acervo documental contribuye a evitar la falta de sustento empírico de las atribuciones sobre la acción empresaria que hemos visto previamente.¹⁹

Organizamos el artículo en tres apartados: en el primero, analizamos los procesos que condujeron a la crisis y cuantificamos su impacto en la industria; en el segundo, inda-

¹⁹ Este trabajo busca precisar el diagnóstico y propuestas ante la crisis de la UIA. En función de este objetivo, buscamos realizar un análisis sistemático de las fuentes documentales y postergamos temas como la dinámica organizativa de la UIA, como las negociaciones para elegir una conducción, la búsqueda de consenso interno o las trayectorias de los dirigentes, que son tratados en Dóssi (2009, 2011). Señalamos la existencia de un fructífero acercamiento a la acción empresaria a partir de un exhaustivo relevamiento de declaraciones de grandes empresarios en Gálvez (2008). Allí, encontramos diecinueve declaraciones de empresarios industriales que piden compensaciones por la pérdida de competitividad o critican la distorsión de precios relativos sin proponer una devaluación, entre marzo de 1998 y noviembre de 2001; asimismo, hallamos siete declaraciones de grandes empresarios industriales que defendían la convertibilidad o criticaban una posible devaluación, y sólo una devaluacionista. Estas evidencias se suman a las que presentamos en este texto, en base al análisis de las fuentes documentales mencionadas. En contraste, encontramos varios textos que utilizan declaraciones aisladas de empresarios industriales como base empírica de una posición devaluacionista de la UIA. Así, Basualdo (2001), Castellani y Schorr (2004), Gaggero y Wainer (2004), Ortiz y Schorr (2007), Wainer (2010) toman como evidencia empírica una declaración de Roberto Rocca (Techint) de agosto de 1999: “Todo el mundo se da cuenta que el tipo de cambio (fijo) es un problema. Este no es momento para tocar el tipo de cambio. Pero cuando esté consolidado el próximo gobierno, no tendría que haber inconvenientes en poder anunciar con tranquilidad un régimen de fluctuación cambiaria, como fluctúa el yen contra el dólar, o el marco contra el dólar, o las monedas europeas entre sí, y no pasa nada. Brasil pudo devaluar con éxito porque nunca tuvo ese problema psicológico que existe en la Argentina, pero que en algún momento se va a superar”, Basualdo (2001), p. 90. Los textos mencionados pasan por alto el rechazo de otros dirigentes industriales como Osvaldo Rial (presidente UIA) que reafirmaba el apoyo de la entidad a la convertibilidad, Javier Tizado (Techint) que sostenía que no era posible devaluar y Cristiano Ratazzi (FIAT) que señalaba que la devaluación no resolvía ninguno de los problemas de competitividad de la economía. Tampoco registran la declaración posterior de Rocca en la que decía que una devaluación no sería beneficiosa, que es registrada por Gálvez (2008), pp. 143-144: “No creo en que un país devalúe su moneda para exportar más. Exportar más significa producir más, hacer fábricas. Entre el día que se devalúa y el día en que se logra exportar más, la distancia es muy grande [...]. Pienso que si se devaluara el peso argentino todo el mundo quedaría asustado y aumentarían los precios. Entonces no veo conveniente en un momento que psicológicamente no es de estabilidad, encauzar voluntariamente una devaluación”. Basualdo (2010) y Castellani y Schorr (2004) toman otra declaración de Rocca como evidencia devaluacionista: “Debemos tener un modelo nacional, que tiene que ser productivo, fruto de las fuerzas productivas en simbiosis con las fuerzas políticas de toda la Nación”, Basualdo (2010), pp. 388-389. Más allá de lo poco concluyente que resulta, nada conecta este modelo nacional que postula con la devaluación. Asimismo, Gaggero y Wainer (2004) y Kan (2009) toman como evidencia devaluacionista una declaración de Claudio Sebastiani de marzo de 1998: “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”, Kan (2009), p. 225. Como se ve, la propuesta de Sebastiani no es abandonar el tipo de cambio fijo, sino reducir la presión fiscal sobre la industria. Esta forma de abordar las fuentes evita la contrastación de la hipótesis del conflicto empresario entre devaluacionistas y dolarizados, que opera como un supuesto que no se pone a prueba.

gamos en las respuestas de la UIA ante la crisis y sus alineamientos con otras asociaciones; en el tercero, presentamos las conclusiones del artículo.

Crisis económica y crisis de la industria

La economía argentina inició una crisis profunda en la segunda mitad de 1998. Esta crisis llevó al derrumbe del régimen de convertibilidad, en medio de la abrupta pérdida de reservas de divisas, la incautación de los ahorros bancarios y la rebelión popular contra el gobierno, en diciembre de 2001. En este apartado, analizamos la crisis económica y la situación de la industria, lo que nos permitirá contextualizar y comprender las posiciones asumidas por los empresarios industriales.

Los orígenes y manifestaciones de la crisis

La crisis argentina iniciada en 1998 revirtió el ciclo expansivo que había logrado la convertibilidad (con excepción de 1995). Tuvo origen en las crisis del Sudeste Asiático y Rusia de 1997-1998, y sus efectos se agravaron por tendencias específicas del régimen de convertibilidad, que impidió la devaluación de la moneda, como hizo Brasil en 1999.²⁰ Estas crisis externas encarecieron el crédito, deprimieron la demanda y los precios de las exportaciones argentinas y apreciaron el tipo de cambio real, restando competitividad a la economía argentina.

Tras la devaluación tailandesa en julio de 1997 y la devaluación y *default* de Rusia en agosto de 1998, se incrementaron sensiblemente los niveles de riesgo soberano de los países emergentes y se revirtieron los flujos de capital orientados a los países latinoamericanos.²¹ Así, el riesgo soberano argentino creció significativamente en el segundo semestre de 1998, pasando de 425 puntos básicos (p.b.) a fin de julio, a 689 p.b a fin de diciembre, con un *overshooting* de 1.600 p.b. en septiembre.²² En enero de 1999, se produjo la liberación del tipo de cambio en Brasil, como resultado de una fuerte fuga de divisas que dilapidó la mitad de las reservas del Banco Central en el segundo semestre de 1998.²³ Inmediatamente, el riesgo soberano argentino escaló a 1.200 p.b., cayendo luego hasta 933 p.b. al finalizar el mes de enero. Con altibajos, este elevado nivel de riesgo soberano se mantuvo hasta julio

²⁰ La Ley de Convertibilidad de 1991 había fijado el tipo de cambio nominal en la paridad US\$1 = \$1, y limitado la emisión monetaria al nivel de las reservas de divisas a esta paridad. Gerchunoff y Torre (1996).

²¹ Perry y Servén (2002).

²² Archivo del Banco Central de la República Argentina (BCRA), *Fondo documental del BCRA*, 1999.

²³ Filgueiras (2012).

de 1999, cerrando el mes en 928 p.b. La consecuencia de todo ello fue que el crédito al sector privado argentino se encareció desde mediados de 1998: la tasa para grandes empresas (*prime*) creció desde 9,2% en pesos y 7,8% en dólares en enero 1997-junio 1998, hasta 11,4% en pesos y 9,2% en dólares en julio 1998-diciembre 1999. De esta manera, de acuerdo a datos del BCRA, el costo del crédito para grandes empresas creció 23,2% en pesos y 19,8% en dólares, entre ambos períodos.

En paralelo al deterioro de la situación financiera, la economía real seguía una pendiente descendente. Los precios de las mercancías de exportación argentinas, con fuerte peso de productos primarios, combustibles y agroindustriales, se redujeron ante la caída de la demanda mundial. Tomando como base el índice de precios de las materias primas promedio de 1996-1997 del BCRA, los precios de los *commodities* se redujeron un 26,1% en 1998, y un 32,7% en 1999. Los precios de los granos acompañaron esta tendencia: respecto al promedio de 1996-1997, según datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), los cereales cayeron un 25,4% en 1998 y un 32,5% en 1999, mientras que las oleaginosas cayeron un 16,7% en 1998 y un 37,9% en 1999. A ello se sumaba la apreciación del peso, por las devaluaciones competitivas de diversos países. Tomando como base el tipo de cambio real multilateral promedio de 1996-1997, el peso se apreció un 5,3% en 1998 y un 13,9% en 1999.

Así, la rentabilidad y la inversión tuvieron una fuerte contracción. Entre 1998 y 2001, el excedente de la economía (que incluye ganancias, intereses y rentas) se redujo un 14,4% y la inversión un 30,8%. En igual período, el PIB cayó un 8,4% –llegando al 13,1% entre los cuartos trimestres de dicho años–. En la próxima sección, veremos el desenvolvimiento de la industria.

El impacto de la crisis en la industria

La crisis afectó profundamente a la industria, cuyo deterioro fue significativamente mayor al de la economía en su conjunto. Entre 1998 y 2001, la caída del valor agregado industrial fue del 18%, elevándose al 22,8% entre los cuartos trimestres de dichos años. Así, la actividad industrial se redujo durante 13 trimestres consecutivos, afectando la ocupación industrial, con una caída de los puestos de trabajo asalariado registrados del 20,9% y no registrados del 13,6%. Aún con la fuerte caída de la ocupación, la capacidad de las empresas industriales de bajar costos salariales era limitada, ante los obstáculos legales que habían subsisti-

do a la “flexibilización laboral”.²⁴ Entre 1998 y 2001, según información del INDEC, el costo salarial real de los trabajadores registrados cayó 0,4% y el salario real de los trabajadores no registrados cayó 3,7%, una cifra menor a la caída de la rentabilidad.

En tanto no existen estadísticas oficiales sobre rentabilidad de la industria, construimos un *proxy* tomando el valor agregado industrial, neto del costo laboral. Este indicador tuvo una baja de 24,5% entre 1998 y 2001. Para una estimación más ajustada de la rentabilidad industrial, tomamos las utilidades de las grandes empresas industriales en relación al patrimonio neto. Las utilidades (antes del pago de impuesto a las ganancias) de más de 300 grandes empresas industriales cayeron un 62,7% entre 1996-1998 y 1999-2001. Entre iguales períodos, la rentabilidad sobre patrimonio neto de las grandes empresas industriales pasó de 11,2% a 3,3% —una baja de 70,7%—. Este desplome condujo a la desinversión, que se aprecia en la fuerte caída en las importaciones de bienes de capital de 33,9% entre 1996-1998 y 1999-2001. Esto llevó al estancamiento de la productividad por obrero, que se redujo 1,4% entre 1998 y 2001 según datos del INDEC. En ese lapso, este indicador se incrementó un 10,4% en los Estados Unidos, indicando un aumento de la brecha internacional de productividad.²⁵

Así, la situación de la industria se caracterizaba por una reducción del valor agregado, la rentabilidad y los puestos de trabajo, así como por un estancamiento de la productividad y dificultades empresarias para abatir el salario real. En este deterioro sectorial se inscribe el descontento de los empresarios industriales, que fue canalizado institucionalmente por la UIA.

Respuestas de la UIA ante la crisis industrial

Hemos visto la crisis económica y la forma particularmente aguda en la que afectaba a la industria. En este apartado, veremos las posiciones de la UIA ante la crisis, previamente a la devaluación del real brasileño, después de ella y con la extensión de la recesión.

Las posiciones del Consejo Académico de la UIA

Con la recuperación de la acumulación posterior al “efecto tequila”, los economistas de la UIA alertaron sobre la restricción externa de la economía argentina; es decir, su incapacidad de generar las divisas necesarias para sostener el crecimiento. La restricción externa conducía a la existencia de ciclos de arranque y parada (*stop and go*) de la economía, que al expandir-

²⁴ Piva (2013).

²⁵ Iñigo Carrera (2007).

se chocaba con un límite al crecimiento.²⁶ En el documento “Expansión, sector externo y Brasil-dependencia” de septiembre de 1997, afirmaban que el país había logrado alejar la restricción externa gracias al endeudamiento en divisas y al superávit comercial con Brasil desde el inicio del Plan Real.²⁷ Pero esta situación favorable no había sido aprovechada para lograr la mejora de la balanza comercial:

Hasta ahora la abundancia de liquidez internacional permitió que esos problemas se fueran compensando con un endeudamiento externo creciente. [...] Como el endeudamiento externo es en divisas, para que sus efectos sean positivos es necesario que tanto el destino principal del endeudamiento como el de la inversión sea hacia el aumento de la capacidad instalada, dedicada a elevar la producción de exportables y a sustituir importaciones. Vale decir, a generar y a ahorrar divisas en una magnitud suficiente como para mejorar la situación de la cuenta corriente, de modo que los acreedores externos confíen en nuestra capacidad de repago de ese endeudamiento.²⁸

La mejora de la balanza comercial requería de una política fiscal que compense la fijación del tipo de cambio y una política de promoción de exportaciones y sustitución de importaciones. Por ello, rechazaban las políticas keynesianas de aumento del gasto público y la inversión estatal:

Frente a todo ello, la opción es inclinarse por las posturas keynesianas expansivas: O sea, incrementar el gasto público en general o buscar formas de financiar fuertes inversiones estatales. Así, aumentaría la demanda y se aceleraría la recuperación, difundiéndose al resto de la economía y creando empleos. Ello es cierto en teoría pero, desafortunadamente, con las políticas tributarias y de sector externo que se están aplicando una reactivación adicional de tipo keynesiano tropezaría rápidamente con restricciones fiscales y externas. Es más, con dichas políticas no sólo esa expansión adicional sería muy limitada, sino que incluso es muy probable que la actual tasa de crecimiento no sea sostenible y desemboque más tarde o más temprano en una crisis externa.²⁹

Con el inicio de la crisis, los economistas desarrollaron sus críticas a la política económica. En noviembre de 1998, el documento “Industrialización y exportaciones” postulaba la necesidad de una estrategia de exportación de valor agregado nacional y la preservación del mercado interno de las fluctuaciones propias de las crisis externas. Identificaba como problema la distorsión de costos y precios relativos, que afectaba negativamente a los productos de mayor valor agregado. Y solicitaba cambios en políticas financieras, arancelarias, de subsidios, impositivas y comerciales:

El problema más importante que afronta la industrialización exportadora en la Argentina es el de los precios y costos relativos, que están distorsionados en dos sentidos. Por una parte, a favor de los no transables. [...] Por otra parte, dentro de los transables, los costos relativos de los bienes diferenciados y de mayor valor agregado son mayores que los de aquellos cuya productividad depende más de los recursos naturales que de la tecnología, la eficiencia organizativa, los recursos humanos, etc. [...] Entre los estímulos que deben combinarse cabe destacar los siguientes: a) una política financiera que haga que las exportaciones de la Argentina tengan un financiamiento por lo menos similar al que ob-

²⁶ Así, seguían a Diamand (1973) –uno de los miembros del Consejo– en el análisis de la economía argentina como una estructura productiva desequilibrada.

²⁷ El Plan Real apreció la moneda de Brasil e impulsó su economía. Schwarzer y Heyn (2002) sostienen que el comercio con Brasil explicaba la tercera parte del crecimiento de las exportaciones argentinas en 1994-1998.

²⁸ Archivo del Ministerio de Economía de la Nación, *Fondo documental de la ULA*, 1997, p. 7.

²⁹ *Ibidem*, p. 6.

tienen las exportaciones de los países competidores; b) los apoyos directos a las empresas exportadoras [...]; c) una estructura tributaria que fomente a los transables en general y a los de mayor contenido tecnológico y organizativo en particular. [...] Las compras del Estado y de los grandes prestadores de servicios públicos –estatales o privados– deberían orientarse hacia la industria local. [...] Los reintegros, los aranceles y los demás incentivos a la exportación y a la sustitución de exportaciones tienen las siguientes funciones. Compensar los mayores costos relativos de las actividades cuya productividad depende más de la capitalización, de la incorporación de tecnología, de la formación de recursos humanos y del desarrollo sistémico y menos de la disponibilidad de recursos naturales [...] Compensar las políticas de protección y de promoción de exportaciones que aplican los países con los cuales se realiza el comercio exterior argentino.³⁰

Junto a la identificación de este problema y la formulación de tales demandas, asoma en este documento una crítica al tipo de cambio, al señalar la necesidad de partir de un tipo de cambio real alto para no esterilizar el efecto de las medidas anteriormente señaladas:

Para que las diversas políticas proexportadoras sean exitosas se necesita un gran esfuerzo de coordinación. Por ejemplo, el efecto deseado de estímulo de los aranceles y reintegros sobre los precios relativos, puede ser anulado por un tipo de cambio inadecuado, o por tasas de interés muy elevadas, o por la insuficiencia del crédito a mediano y largo plazo. [...] El tipo de cambio real alto eleva la competitividad de la producción nacional y alienta tanto las exportaciones como la sustitución de importaciones, tendiendo así a mejorar la balanza de pagos en cuenta corriente. Por supuesto la fijación de un tipo de cambio alto tiene, a corto plazo, dificultades y costos en materia de salario real, aumento de precios y transferencias de ingresos no deseadas. [...] Por ello, para avanzar en una política comercial que apoye el desarrollo industrial y las exportaciones habría que partir de un tipo de cambio de base relativamente alto.³¹

En síntesis, el Consejo Académico señalaba la restricción externa y la dependencia del crédito como límites al crecimiento sostenido. Descartaba soluciones keynesianas basadas en un mayor gasto e inversión estatal y criticaba la falta de medidas comerciales, crediticias, de apoyo a la inversión y tributarias, que mejorasen la situación de la industria y promovieran la exportación. En el inicio de la crisis, los economistas sostenían la necesidad de una estrategia de aumento de las exportaciones y sustitución de importaciones, para lo que se debía resolver la distorsión de precios relativos. En base a ello, continuaban con el tipo de demandas realizadas previamente –establecer aranceles a la importación y reintegros a la exportación, reducir los costos impositivos y financieros de la industria, subsidios para las PYMES, elevar la rentabilidad industrial por encima de los *commodities*– aunque incorporando la necesidad de un tipo de cambio real más alto y de orientar las compras estatales y de empresas de servicios públicos a la industria local.

³⁰ Archivo del Ministerio de Economía de la Nación, *Fondo documental de la ULA*, 1998a, pp. 3-4.

³¹ *Ibidem*, p. 4.

La defensa de la UIA de las transformaciones de los noventa y las demandas por el deterioro de la competitividad

A diferencia de sus economistas, la UIA mantenía una posición muy favorable a las reformas neoliberales y el tipo de cambio fijo, que consideraban una fortaleza en relación a otros países emergentes. Esto puede verse en el documento “Medidas para enfrentar la crisis, aumentar la competitividad y preservar los mercados” de septiembre de 1998:

La economía argentina se enfrenta a una crisis internacional originada en Asia, pero que se ha extendido a nivel mundial y cuyos efectos afectan principalmente a las economías emergentes. Nuestro país enfrenta esta situación con mayor solidez que el resto de los países emergentes debido fundamentalmente a las transformaciones estructurales realizadas por el Gobierno Nacional. Por ello estamos confiados en la diferenciación de Argentina en el contexto mundial. La solidez del sistema financiero y la vigencia de la convertibilidad del tipo de cambio son los pilares para enfrentar la incertidumbre que genera esta crisis.³²

Podría sostenerse que esta defensa de las políticas neoliberales se explica por la necesidad de la UIA de adaptarse a la opinión pública, que valoraba la convertibilidad y la estabilidad de precios. Esto supone un carácter anti-industrial en las políticas neoliberales y un rechazo *in pectore* de la UIA. Sin embargo, las reformas neoliberales no fueron contrarias a los intereses de los empresarios industriales, en tanto facilitaron la reconversión de las empresas.³³ Así lo veía la UIA: “Los industriales llevamos adelante un gran esfuerzo en estos años, llevando a cabo una reconversión que determinó aumentos de la productividad del 50% en el período 90-96, y cuantiosas inversiones efectuadas en todos los sectores”.³⁴

Para la UIA, los problemas de la industria eran resultado una crisis externa. La demanda mundial y el precio de los *commodities* caían, el uso de subsidios crecía y el dólar se apreciaba. La presión de las importaciones era mayor, mientras el crédito se encarecía y se reducía su volumen. La UIA proponía defender el tipo de cambio fijo, mejorar la administración del comercio exterior con un arancel externo común del MERCOSUR más alto, medidas de protección para-arancelaria y subsidios a las exportaciones. Asimismo, buscaba

³² Archivo del Ministerio de Economía de la Nación, *Fondo documental de la UIA*, 1998b, p. 1.

³³ Existe cierto consenso en la bibliografía sobre el sesgo anti-industrial de la convertibilidad, por el cual la industria habría sido uno de los “perdedores” del modelo. Sin embargo, la industria tuvo una participación destacada en la reestructuración capitalista de los noventa, más allá que algunos sectores –como bienes de capital– fueron duramente golpeados por las reformas neoliberales. El abaratamiento de los bienes de capital importados, la reorganización de los procesos productivos y la flexibilización laboral facilitaron el dinamismo industrial. En 1991-1998, la industria fue el principal sector en inversión en bienes de capital importados con un 35,4% del total, hubo un importante aumento del producto industrial del 31,8% y se incrementó fuertemente la productividad industrial por obrero en un 58,5%. Al mismo tiempo, el costo salarial real industrial cayó un 8,3% en 1993-1998. En este período, el costo salarial ajustado por productividad se redujo un 21,1%, indicando una expansión de la ganancia de las empresas industriales (Salvia, 2015a). Así, la industria se modernizó, incrementó su productividad y elevó sus ganancias, mientras se desgrasaba de pequeños capitales –como muestran los datos de Schorr (2004)–. Para un análisis más detallado, remitimos a Grigera (2011) y Salvia (2012).

³⁴ Archivo del Ministerio de Economía de la Nación, *Fondo documental de la UIA*, 1998b, p. 3.

bajar costos internos, como el costo laboral, la presión tributaria y la punción de los bancos a la industria por las altas tasas de interés.³⁵

En síntesis, la UIA valoraba la convertibilidad por su impulso a la inversión privada, la modernización productiva y el desarrollo industrial. Con la devaluación del real en enero de 1999, afloraron mayores críticas a la política económica estatal, como veremos en la próxima sección.

El descontento de los empresarios industriales tras la devaluación de Brasil

La devaluación del real afectó fuertemente a la industria argentina, modificando el tipo de cambio bilateral. Las exportaciones a Brasil cayeron y la presión de las importaciones brasileñas aumentó. En el primer trimestre de 1999, la producción industrial cayó un 12,4%, respecto a igual trimestre de 1998. Como -de acuerdo a datos del INDEC- la cantidad de puestos de trabajo registrado industriales se reducía en menor medida (-7,8%) y el salario real se mantenía casi estancando (-0,7%), la rentabilidad empresaria se veía deteriorada por la caída del volumen de producción y el aumento de los costos unitarios.

Ante el malestar empresario por la situación del sector, la UIA organizó una asamblea industrial nacional, la “Jornada de Análisis y Diagnóstico Industrial Regional y Sectorial”, el 23 de marzo de 1999.³⁶ Resumimos las exposiciones más relevantes por su contenido y peso del sector:

- La Cámara de la Industria Eléctrica y Electrónica denunciaba trabas de Brasil a las exportaciones argentinas y reclamaba compensaciones por la devaluación del real.³⁷
- La Asociación de Fábricas de Automotores (ADEFA), con el 13,5% del PIB industrial y 3.000 millones de dólares en exportaciones (85% a Brasil), padecía la crisis brasileña, preveía una caída de la producción del 30% y pedía acelerar la devolución del IVA a las exportaciones.³⁸
- El Centro de Industriales Siderúrgicos (CIS), que exportaba a 80 países, preveía mayores importaciones (20%) y menores exportaciones por la baja del petróleo y de la demanda asiática. Reclamaba salvaguardias en el MERCOSUR y acelerar mecanismos *antidumping*.³⁹

³⁵ *Ibidem*, pp. 2-3.

³⁶ Archivo del Ministerio de Economía de la Nación, *Fondo documental de la UIA*, 1999a.

³⁷ *Ibidem*, p. 48.

³⁸ *Ibidem*, p. 40.

³⁹ *Ibidem*, p. 40.

- La Asociación Argentina de Fabricantes de Máquinas, Herramientas y Afines tenía caídas de producción (26%) y exportación (24%). 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 reconozca los bienes de capital argentinos en igualdad a los locales.⁴⁰
- La Coordinadora de las Industrias de Productos Alimenticios (COPAL), con producción por 30.000 millones de pesos y exportaciones por 8.000 millones de dólares, acusaba caída de la demanda interna, competencia desleal y altas tasas de interés. Pedía flexibilización laboral y baja de impuestos a la producción.⁴¹
- La Federación Argentina de Cámaras de la Industria Petroquímica criticaba la demora del reintegro a las exportaciones y la lentitud de las medidas contra la competencia desleal externa; además, denunciaba los subsidios de Brasil a la materia prima petroquímica.⁴²
- La Asociación de Industriales de la Provincia de Buenos Aires acusaba una caída de la actividad de 8% en enero-febrero. Criticaba la ineficiencia de la Aduana y el componente importado de la producción automotriz. Demandaba eliminar el impuesto a los intereses.⁴³
- La Cámara Argentina de Empresarios Mineros, con un crecimiento de 1.150% en 4 años, sufría una baja de precios de los minerales metalíferos por la crisis asiática y una caída de las exportaciones del 50%. Pedía acelerar la devolución de reintegros a las exportaciones, compensar el crédito fiscal de las empresas y eliminar el impuesto a los intereses.⁴⁴
- La Asociación de Fabricantes de Componentes, blandía un aumento de productividad de 93% en 1992-1998 y exportaciones por 1.100 millones de dólares. Señalaba el riesgo del traslado de empresas u operaciones a Brasil (el 50% de las empresas analizaba la posibilidad).⁴⁵
- La Cámara de la Industria Curtidora Argentina (exportaba 900 millones de dólares, 80% del producto) sufría la escasez de financiamiento, el aumento de costos laborales y fiscales, y la baja de exportaciones. Demandaba reintegros a las exportaciones

⁴⁰ *Ibidem*, p. 42.

⁴¹ *Ibidem*, p. 44.

⁴² *Ibidem*, p. 41.

⁴³ *Ibidem*, p. 38.

⁴⁴ *Ibidem*, p. 45.

⁴⁵ *Ibidem*, p. 47.

al MERCOSUR, agilizar la devolución del IVA a exportaciones y derogar las reformas laboral y fiscal de 1998.⁴⁶

- La Asociación de Fabricantes de Celulosa y Papel, señalaba el temor a una avalancha de importaciones de Brasil, que habían reducido 50% sus costos en dólares desde enero.⁴⁷
- La Federación Argentina de la Industria Gráfica y Afines, sufría la reducción del 44% del costo en dólares de las importaciones brasileñas. Proponía reintegros a las exportaciones al MERCOSUR y restablecer los contratos laborales promovidos (eliminados en 1998).⁴⁸
- La Cámara de la Industria del Tabaco señalaba como problemas la presión fiscal (70% del producto final) y la competencia brasilera, con bajas de precios en dólares de 40%. Pedía aumentar los reintegros a las exportaciones y bajar 5 puntos de aportes patronales.⁴⁹
- La Cámara Argentina de la Industria de la Indumentaria (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 PYMES.⁵⁰
- La Unión de la Industria Cárnica padecía la competencia desleal, la pérdida de mercados externos ante Brasil y el costo del crédito. Pedía medidas contra la evasión y beneficios fiscales.⁵¹
- El Centro Azucarero Argentino había logrado aumentar la productividad en un 70% en 1990-1998, tenía una caída de precios del 20% y exigía apoyo estatal para las exportaciones.⁵²

En síntesis, tras la devaluación del real se expresó el descontento de los empresarios. Pese a las inversiones y los aumentos de productividad, las cámaras industriales se veían afectadas por la caída de la demanda por las crisis asiáticas, la competencia desleal y el abaratamiento en dólares de las mercancías brasileñas. Pedían la baja de los costos salarial y financiero. Criticaban la existencia de créditos fiscales de las empresas (dinero que el Estado toma por adelantado o demora en reintegrar) y los impuestos contrarios a la inversión.

⁴⁶ *Ibidem*, p. 41.

⁴⁷ *Ibidem*, p. 37.

⁴⁸ *Ibidem*, p. 43.

⁴⁹ *Ibidem*, p. 40.

⁵⁰ *Ibidem*, p. 41.

⁵¹ *Ibidem*, p. 41.

⁵² *Ibidem*, p. 46.

Pedían implantar reintegros al MERCOSUR, aumentar los reintegros extrazona y otras medidas proteccionistas.⁵³ Estas críticas tenían que ser sintetizadas para construir una posición del sector y lograr que sus demandas pasaran de expresar un interés privado a ser objeto de la política pública.⁵⁴ Esta tarea fue encarada por la nueva conducción de la UIA.

La organización del descontento de los empresarios industriales por la nueva conducción de la UIA

A fin de abril de 1999, Osvaldo Rial (MIA) asumió la presidencia de la UIA, con José Ignacio de Mendiguren (MIN) como secretario.⁵⁵ El discurso de asunción del nuevo presidente defendía las transformaciones de los noventa, por su impulso a la inversión capitalista. Esto contradice la idea de un giro a la crítica de las reformas neoliberales y la demanda de abandonar la convertibilidad.⁵⁶

No podemos desaprovechar el potencial de nuestras industrias. Entramos al nuevo milenio con importantes inversiones realizadas en equipamiento y capacitación, logrando así competir con nuestros productos en los exigentes mercados internacionales. Para no perder el esfuerzo realizado, la política económica debe generar condiciones para que nuestras empresas recuperen mercados y rentabilidad. [...] Es claro que la economía argentina ha cambiado significativamente. Las reformas estructurales realizadas en la década del 90 sentaron las bases de la estabilidad y el mayor protagonismo del sector privado de la economía. Las privatizaciones, la estabilidad, la mayor integración con el mundo y el cumplimiento de los compromisos financieros internacionales crearon condiciones propicias para la

⁵³ Kan (2009) y Wainer (2010) sostienen que en la UIA se discutía la conveniencia de devaluar el peso, por impulso del Movimiento Industrial Nacional (MIN); y señalan que en la Jornada hay dos empresarios, Federico Kindgard (UIA de Jujuy) y Leopoldo Orsay (cámara de colorantes) que propusieron una devaluar el peso. Aquí citamos las desgrabaciones de la Jornada, donde constan todas las intervenciones. Kindgard decía: “Me permito un pensamiento personal, donde para nada incluyo la opinión de mis colegas del Comité. No sé por qué todos eludimos el tema más complicado de esto, que hoy está siendo tratado por gente tan extraña como Cavallo o Sturzenegger, que han empezado a preguntarse si el tema de fondo no está en el tipo de cambio. [...] Empecemos a hablar de eso, si no es ese el fondo de nuestra pérdida general de competitividad”, Archivo del Ministerio de Economía de la Nación, *Fondo documental de la UIA*, 1999b, p. 60. Y Orsay señalaba: “El problema de fondo es la macroeconomía, el modelo que tenemos y esta insistencia en tener una moneda sobrevaluada. [...] En una palabra, si queremos no devaluar, tenemos que bajar el costo argentino, pero resulta que estamos hace años hablando de bajar el costo argentino y no lo logramos”, *Ibidem*, pp. 93-94. Ahora bien, Kindgard y Orsay fueron los únicos entre los cuarenta y dos expositores que se manifestaron en ese sentido. Asimismo, la exclusión de estos dos empresarios del Cuadro de síntesis elaborado por la UIA, donde constan las cuarenta exposiciones restantes, indica que la conducción de la entidad no convalidaba sus declaraciones. Cabe destacar que la línea general de la acción de la UIA fue la búsqueda de una mejora sectorial dentro de la convertibilidad y la defensa de las reformas neoliberales, lo cual no excluye que existan empresarios individuales más favorables a una devaluación.

⁵⁴ Gálvez (2013).

⁵⁵ Como afirman Gaggero y Wainer (2004) y Dossi (2011) la conducción respetaba el acuerdo de alternancia alcanzado en 1993 entre las dos grandes corrientes internas de la entidad: el MIA, de carácter pro-exportador y con gran peso de la agroindustria, y el MIN, más ligado al mercado interno, aunque con un significativo peso de capitales exportadores como Techint.

⁵⁶ Dossi (2011, 2014) afirma que la conducción de Osvaldo Rial marcó un cambio de estrategia, abandonando el respaldo a las reformas neoliberales, en un giro apoyado por las grandes empresas nacionales. Sin embargo, las fuentes que presentamos muestran la continuidad del apoyo a las privatizaciones, la reforma del Estado, la convertibilidad, el pago de la deuda, etc. Además, no se aprecian grandes cambios en el tipo de demandas respecto a la conducción anterior (centradas en la presión fiscal, la flexibilización laboral, los aranceles de importación y las asimetrías comerciales con Brasil). Para un análisis detallado, remitimos a Salvia (2012).

inversión privada. Así pudimos alejarnos del fantasma de la hiperinflación, que tanto nos dañara a los empresarios y a todos en general.⁵⁷

La conducción se orientaba a lograr políticas estatales que revertieran el deterioro de la competitividad que padecía el sector industrial. De esta manera, Rial desarrollaba los problemas de la industria: la falta de eficiencia de la aduana, la falta de políticas para reducir el costo laboral, la presión fiscal y las tasas de interés, y la distorsión de precios relativos (por el aumento de las tarifas de servicios públicos por encima de los precios industriales):

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 [...] Qué se hizo en estos años en materia de administración del comercio exterior? Sabemos todos que el contrabando y la subfacturación existieron como prácticas usuales [...] A su vez, las presentaciones de dumping demoran meses y son de difícil obtención para las pymis, de la misma manera que la tramitación de salvaguardias es carísima [...] Las elevadas tasas de interés y las restricciones al crédito caracterizaron la situación de las Pymes durante todo el Plan de convertibilidad. [...] Mientras los industriales queremos seguir invirtiendo y produciendo aún en difíciles momentos, porque creemos en el país, la banca privada no asume riesgos y prefiere financiar desequilibrios fiscales [...] También en el análisis de nuestra competitividad debemos considerar que la industria debió pagar en estos años tarifas de servicios que se incrementaron claramente por sobre los precios manufactureros. [...] A estos factores que afectan el costo industrial, debemos sumar la negativa aprobación de las reformas laboral y tributaria. En particular, el impuesto al costo financiero y a la renta mínima presunta fueron totalmente inapropiados y contrarios a la inversión. [...] Creo, sin dudas, que la falencia de nuestra política económica se origina en la falta de complementación del proceso de privatizaciones, la integración regional y la convertibilidad, con políticas que priorizaran la competitividad de los sectores transables [...] Por todos estos motivos, creo evidente la necesidad de encarar una etapa superadora del plan económico que, consolidando transformaciones realizadas, priorice el desarrollo productivo.⁵⁸

En mayo de 1999, la UIA presentó el documento “La Unión Industrial Argentina ante la crisis actual”, que explicaba el carácter exógeno de la crisis y las consecuencias para la industria. En línea con el diagnóstico que venía desarrollando desde el inicio de la crisis, la UIA afirmaba que la caída de la demanda interna por el “efecto tequila” había sido compensada por el aumento de las exportaciones, pero en la crisis iniciada en 1998 esto no era posible, por las devaluaciones asiáticas y latinoamericanas, la baja de precios de los *commodities* y la mayor presión de las importaciones. Ante esta imposibilidad, el documento realiza una síntesis de las exposiciones de la Jornada del 23 de marzo, enumerando los problemas que afectaban a la producción industrial:

Elevada presión fiscal sobre la producción, intensificada por la reciente reforma fiscal. [...] Caída drástica del financiamiento con fuerte encarecimiento de su costo (en especial para las pymis). Créditos fiscales por IVA que mantiene el Estado Nacional con las empresas -en especial pimes- y lentitud

⁵⁷ Archivo del Ministerio de Economía de la Nación, *Fondo documental de la UIA*, 1999c, p. 8.

⁵⁸ *Ibidem*, pp. 8-10.

del reintegro a exportadores, determinando el incremento de la necesidad de capital de trabajo de las mismas. Rigidez del mercado laboral que encarece los costos por la mala reforma implementada. Inadecuada política de administración del comercio exterior para la actual coyuntura internacional [...] Falta de coordinación de políticas macroeconómicas en el contexto del Mercosur [...] Inadecuada administración de tarifas de servicios públicos regulados por el Estado, que ha implicado una fortísima transferencia de ingresos riquezas de los sectores productivos a estos. Por ende, en la actual coyuntura la Unión Industrial Argentina considera que para defender los valores que trae la convertibilidad se hace imprescindible reconocer los factores que afectan negativamente la competitividad de nuestro sector productivo e iniciar las acciones concretas detalladas.⁵⁹

Con este diagnóstico, en mayo de 1999 la UIA difundía sus “Propuestas para el crecimiento y el aumento de la competitividad”. Allí, reclamaba al gobierno que hiciera cumplir a Brasil la normativa íntegra del MERCOSUR y protegiera la producción local con todos los instrumentos que no estuvieran prohibidos en ella.⁶⁰ Además, 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.⁶¹ 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 las empresas privatizadas, y realizaba una campaña por la defensa de la producción nacional y el empleo, denominada “Compre Trabajo Argentino” (o compre nacional).⁶²

En síntesis, el diagnóstico de la UIA estaba centrado en la pérdida de competitividad industrial y sus demandas se orientaban a recuperarla dentro de la convertibilidad, en el marco de las reformas neoliberales. Para lograr sus demandas, la entidad buscó ampliar su alcance más allá de la industria, como lo afirmaba Osvaldo Rial: “La UIA debe actuar en forma independiente y aunar fuerzas con aquellas entidades gremiales empresarias que tengan un mismo fin, y que sufran los mismos problemas”.⁶³ Así, la UIA conformó el llamado Grupo Productivo, con asociaciones empresarias del agro y la construcción, como veremos en la próxima sección.

⁵⁹ Archivo del Ministerio de Economía de la Nación, *Fondo documental de la UIA*, 1999d, pp. 13-15.

⁶⁰ Archivo del Ministerio de Economía de la Nación, *Fondo documental de la UIA*, 1999e, pp. 24-27.

⁶¹ *Ibidem*, pp. 29-31.

⁶² Archivo del Ministerio de Economía de la Nación, *Fondo documental de la UIA*, 1999f, p. 10. Beltrán (2014) afirma que esta campaña buscaba enlazar la defensa de la producción industrial con la generación de empleo, buscando presentar los intereses industriales como intereses generales, aunque Gálvez (2008) relativiza el impacto hegemónico de estas acciones. En este sentido, en 2000 la UIA defendería una ley de reforma laboral que profundizaba la flexibilización laboral en conflicto con las centrales obreras. Para las posiciones sindicales y empresarias ante esta ley, remitimos a Merino (2012) y Salvia (2015b).

⁶³ Rial (2001), p. 76.

El liderazgo de la UIA en el Grupo Productivo

El Grupo Productivo nació en agosto de 1999 por la iniciativa de la UIA. Aglutinaba a la UIA, la Cámara Argentina de la Construcción (CAC) y las Confederaciones Rurales Argentinas (CRA), asociaciones empresarias de sectores fuertemente afectados por la crisis.⁶⁴ Su primera aparición pública se dio en septiembre, antes de las elecciones presidenciales en las que triunfó la fórmula De la Rúa-Álvarez de la Alianza –una coalición opositora al gobernante Partido Justicialista (PJ)–.

El Grupo Productivo buscaba mejorar la situación de la industria, la construcción y el agro dentro de la convertibilidad, a través de medidas que subsidiaran la producción de bienes, redujeran sus costos de producción e incrementaran la demanda interna. En septiembre de 1999, el Grupo Productivo emitió su “Documento Fundamental” en el que defendía las reformas neoliberales, mientras criticaba el deterioro de los precios relativos de las mercancías industriales:

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 [...] Así, con el paso de los años, el Plan de Convertibilidad fue generando una distorsión de precios relativos de los sectores transables que se tradujo en pérdida de competitividad y deterioro del poder adquisitivo del mercado interno. El motivo que originó esta acelerada pérdida de competitividad fue la coexistencia de tipo de cambio fijo e incremento de los costos para los sectores productivos. Un tipo de cambio fijo requería ineludiblemente que los aumentos de productividad logrados fueran acompañados de una reducción en el costo de producir en la Argentina.⁶⁵

Finalmente, el documento sostenía que toda medida debía evaluarse teniendo en cuenta su contribución a la mejora de la producción de bienes. Al mismo tiempo, rechazaba los ajustes fiscales, que tendían a deprimir la demanda interna.

En este sentido, consideramos que toda medida económica debe ser analizada priorizando los siguientes aspectos: mejore la relación de precios relativos a favor de los sectores transables, y por lo tanto favorezca la competitividad de la economía real; aumente la demanda interna. Por ende, 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.⁶⁶

Sin embargo, la política de la Alianza seguía otro camino: en diciembre de 1999 y mayo de 2000, el gobierno implementó dos planes de ajuste con el objetivo de contener el

⁶⁴ Dossi (2011), Gaggero y Wainer (2004) y Wainer (2010) señalan que la creación del Grupo Productivo quebró el Grupo de los 8, un agrupamiento de asociaciones empresarias de la industria, la banca, el comercio, el agro y la construcción, que fue un vehículo de expresión unificada de intereses empresarios en los años noventa.

⁶⁵ Grupo Productivo, *Documento Fundamental*, citado en Rial (2001), p. 81.

⁶⁶ *Ibidem*, p. 82.

déficit fiscal en los niveles aceptados por el FMI. El ministro de Economía José Luis Machinea –un hombre ligado a la UIA– era el impulsor de esta política, lo que mostraba el estrecho margen que tenía la Alianza para apartarse de las políticas ortodoxas de gestión de la crisis.⁶⁷ En junio de 2000, la UIA emitió el documento “Medidas de coyuntura para reactivar la economía”, con estas demandas:

- Restituir la alícuota de aportes patronales rebajada en 1993 a los no transables (salvo a la construcción y las PYMES) para otorgar un subsidio para desocupados y aumentar el consumo.
- Reducir impuestos al trabajo y suspender los impuestos a los intereses de los créditos de empresas y a la renta mínima presunta para la producción transable y la construcción.
- Extender a 120 días el plazo de las PYMES para pagar sus facturas de servicios públicos.
- Emitir un bono del Estado a 20 años para cubrir los créditos en situación irregular, cuyo capital sería cancelado al Estado por las empresas.
- Aumentar la proporción de la cartera de las AFJP destinada a financiar la producción.
- Compensar créditos fiscales de empresas con obligaciones tributarias y previsionales.
- Bajar costos de servicios públicos mediante acuerdos con las empresas privatizadas, medidas administrativas o desregulación de mercados.
- Establecer preferencias para el trabajo argentino en las compras del Estado y de las empresas privatizadas.⁶⁸

Estas medidas fueron replicadas en el documento del Grupo Productivo “Estamos en el mundo y debemos cuidar la Nación (Declaración de Tigre)” de junio de 2000, mostrando el liderazgo de la UIA en este agrupamiento, por su influencia en la formulación de demandas.⁶⁹

⁶⁷ Para un análisis detallado de las políticas neoliberales del gobierno de la Alianza, remitimos a Salvia (2011).

⁶⁸ Archivo del Ministerio de Economía de la Nación, *Fondo documental de la UIA*, 2000a, pp. 4-9. Dossi (2011, 2014) sugiere que la UIA pone abiertamente en cuestión el tipo de cambio en 2000, tras los primeros ajustes realizados por la Alianza. Sin embargo, las demandas de la entidad estaban lejos de tal cuestionamiento, como puede verse en este documento de junio de 2000.

⁶⁹ Archivo del Ministerio de Economía de la Nación, *Fondo documental de la UIA*, 2000b. Señalamos que Basualdo (2010) y Castellani y Schorr (2004) han visto este documento como fundamento de una posición devaluacionista de la UIA, a partir de la siguiente cita: “Los argentinos nos encontramos frente a una oportunidad histórica. Se impone una alianza estratégica entre los sectores de la producción, el trabajo y la dirigencia política que revalorice la identidad nacional”, Basualdo (2010), p. 389. Sin embargo, esta cita se refiere a la necesi-

En octubre de 2000, la situación financiera escapó de todo control tras la renuncia del Vicepresidente Álvarez, hasta que el otorgamiento del Blindaje en diciembre hizo retornar la calma.⁷⁰ Pero la falta de reactivación y el aumento del déficit fiscal llevaron a la renuncia de Machinea. Desde allí, la Alianza osciló entre políticas económicas ortodoxas y heterodoxas. En marzo de 2001, el ministro de Economía, Ricardo López Murphy, impulsó un fuerte plan de ajuste, que fue rechazado por la UIA. El ajuste fracasó por el rechazo de la Alianza y la escalada de la protesta social. En consecuencia, Domingo Cavallo (el creador de la convertibilidad) volvió al Ministerio con un programa de subsidio a la producción, basado en los “planes de competitividad” y el “factor de convergencia”.⁷¹ El Grupo Productivo fue el principal apoyo empresario de Cavallo.

A principios de mayo de 2001, De Mendiguren asumió la presidencia de la UIA, con Diego Videla (MIA) como secretario.⁷² La conducción continuó la línea de demandas que veía realizando la entidad, y buscó alinear tras del Grupo Productivo a asociaciones empresarias y sindicales, para presentar sus demandas como expresión de un amplio conjunto social. En el mismo mes, la entidad publicó el documento “Bases para refundar la Nación”, que hacía hincapié en el hambre como problema del país, buscando acercar posiciones con los sindicatos.⁷³ En junio de 2001, la UIA firmó una declaración con la Asociación de Bancos Públicos y Privados de la República Argentina (ABAPRA), que representaba a la banca pública y cooperativa, demandando medidas estatales que permitieran a los bancos reducir el costo del crédito a la producción y ampliar su volumen.⁷⁴

En julio de 2001, la política del gobierno giró a un programa de ajuste de una magnitud inédita con la “Ley de déficit cero”, tras el cierre de los mercados voluntarios de deuda. Ante la inminencia del *default*, la UIA no mostró el rechazo expresado en marzo contra el

dad de una alianza en pos de un modelo nacional y productivo, no al abandono de la convertibilidad. La devaluación está ausente en todo el documento, que se concentra en una serie de medidas que generan transferencias de los bancos, las empresas privatizadas y el Estado, hacia la industria, el agro y la construcción. Para una crítica de la atribución de posiciones devaluacionistas, remitimos a Salvia (2012, 2014).

⁷⁰ El Blindaje era un paquete de créditos por 39.700 millones de dólares otorgado por el Fondo Monetario Internacional el 20 de diciembre de 2000, con participación del Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo, el gobierno de España, los bancos privados instalados en el país y las AFJP. Archivo del BCRA, *Fondo documental del BCRA*, 2001.

⁷¹ Los planes de competitividad disponían exenciones impositivas y subsidios a los sectores más afectados por la crisis. Según el Ministerio de Economía, mejoraban la rentabilidad industrial en un 20%, y en un 26,7% en las actividades trabajo-intensivas. El factor de convergencia (o factor de empalme) disponía el pago de reintegros a la exportación y el cobro de derechos de importación, en base a una canasta de monedas dólar-euro; en su primer día de vigencia, generó una mejora del tipo de cambio real del 7,5%. Salvia (2011).

⁷² Gaggero y Wainer (2004) sostienen que el pasaje de José Ignacio de Mendiguren de secretario a presidente de la UIA marcó un avance estratégico de los sectores devaluacionistas de la entidad. Sin embargo y pese a la acelerada caída de la producción industrial, no se observan grandes modificaciones en la línea argumentativa de la UIA, con excepción de una posición más crítica respecto al MERCOSUR.

⁷³ Archivo del Ministerio de Economía de la Nación, *Fondo documental de la UIA*, 2001a, pp.70-71.

⁷⁴ Revista *LEOPYME*, nro. 18, junio-julio 2001, p. 4.

fallido ajuste de López Murphy. Tras la aprobación del déficit cero, el Grupo Productivo mantuvo reuniones con la Confederación General del Trabajo (CGT) y el Movimiento de Trabajadores Argentinos (MTA), buscando incorporar algunas de sus demandas.⁷⁵ Así, empresarios y sindicalistas reclamaban planes de apoyo a la producción y un subsidio para jefes de hogar desocupados.⁷⁶

En septiembre de 2001, en medio de una fuerte caída interanual de la actividad industrial del 12% por efecto del déficit cero, la UIA sostenía la necesidad de medidas compensatorias por la pérdida de competitividad, pero planteando medidas más profundas como la suspensión del arancel externo común, el comunicado “Suspender el MERCOSUR para asegurar su futuro”:

Por ello, creemos necesario que se pacte una suspensión en el Mercosur que le permita a la Argentina recuperar los instrumentos de comercio exterior, durante esta transición. Nos referimos a las medidas de protección de mercados previstas por la OMC para situaciones extraordinarias como las que vive nuestro país. En esta circunstancia donde se combinan la caída de demanda interna con una fuerte competencia de la importación, exacerbada por las diferencias [de] políticas cambiarias, el daño al empleo nacional y a nuestras fábricas está siendo irreparable.⁷⁷

En octubre de 2001, De Mendiguren exponía el diagnóstico de la UIA sobre la crisis, presentado el documento “La visión de la Unión Industrial Argentina sobre la depresión económica. Propuestas para superarla” ante representantes del gobierno de Estados Unidos, el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Banco Mundial (BM). En este documento, la UIA desarrollaba las causas de la recesión: la distorsión de precios relativos (mayor aumento de las tarifas de servicios públicos, del 103%, respecto a los precios industriales, del 14%), la apreciación del peso (27%), las altas tasas de interés (en particular para las PYMES) y la caída de la demanda interna.⁷⁸ Esta presentación era replicada en la 7ª Conferencia Industrial Argentina, realizada del 20 al 22 de noviembre de 2001.⁷⁹ Las propuestas de la UIA eran la incorporación del real al factor de convergencia, la reducción de tarifas de servicios públicos y tasas de interés, la implementación del comercio nacional, una mayor reducción de la presión impositiva y un subsidio para jefes de hogar desocupados.⁸⁰ De Mendiguren dejaba en claro que la UIA no buscaba la devaluación:

⁷⁵ Salvia (2012).

⁷⁶ Wainer (2010).

⁷⁷ *Página 12*, 27 de septiembre de 2001.

⁷⁸ Archivo del Ministerio de Economía de la Nación, *Fondo documental de la UIA*, 2001b, pp. 72-79.

⁷⁹ Archivo del Ministerio de Economía de la Nación, *Fondo documental de la UIA*, 2001c.

⁸⁰ Como vimos, aún en noviembre de 2001, la UIA mantiene el diagnóstico y las propuestas que construía desde el inicio de la crisis. Esta evidencia es contraria a la posición de Wainer (2010) quien sostiene que el tipo de cambio se convirtió en el ordenador del conflicto empresario en el año 2001. Cabe preguntarse: en qué momento la UIA pasa a defender la devaluación. La respuesta puede encontrarse en las fuentes presentadas por el autor: el único documento en el que la UIA pidió la devaluación fue presentado tras la rebelión popular

De ninguna manera planteamos dejar la convertibilidad ni devaluar, pero sí mejorar el tipo de cambio real a través de reintegros, aranceles y un factor de empalme en el que se incluya la moneda brasileña.⁸¹

Llevamos propuestas muy concretas sobre cómo mejorar el tipo de cambio real de la economía sin tocar el cambio nominal y darle tranquilidad a la gente de que ninguno de estos grupo[s] está pidiendo la devaluación, ni salir de la Convertibilidad.⁸²

Este evento se realizaba en medio de una corrida terminal contra el peso, tras el corte del crédito al país del FMI a principios de noviembre.⁸³ Tras una convocatoria del gobierno, el Grupo Productivo participó de una concertación con ABA, ABAPRA y la CGT, a fin de noviembre.⁸⁴ Este diverso conjunto de asociaciones tuvo dificultades para emitir un documento, logrando hacerlo cuando su acción era superflua en términos políticos: tras el anuncio del “corralito” bancario, que buscaba cerrar la fuga de divisas restringiendo el retiro de depósitos. Esta medida generó una caída interanual de la actividad económica del 15% en diciembre.⁸⁵ Ante el desmadre económico, el gobierno anunció la eliminación de los planes de competitividad y dispuso un nuevo ajuste en el Presupuesto 2002. La delicada situación económica potenció la lucha social, que involucró una diversidad de formas de protesta y participantes. Para contener la movilización popular, el gobierno instauró el estado de sitio. El fracaso en tal contención llevó a las renunciadas de Cavallo y De la Rúa, el 20 de diciembre. Tras un breve interinato de Adolfo Rodríguez Saá (PJ), asumió como presidente Eduardo Duhalde (PJ), elegido por la Asamblea Legislativa el 1º de enero de 2002. Con el nuevo gobierno, la UIA tuvo una destacada influencia en la definición de las políticas económicas estatales.⁸⁶ Para ello, tuvieron que transcurrir trece trimestres de crisis y desatarse una rebelión popular incontrolable.⁸⁷

de diciembre de 2001. Es decir, después de 3 años de crisis, en una situación de depresión productiva, bancarrota financiera y caída del gobierno. Y aun así, como mostramos en Salvia (2012), tras la elección de Rodríguez Saá como Presidente, De Mendiguren negaba que la UIA hubiera pedido la devaluación y apoyaba las medidas tendientes a evitarla. En línea con nuestro planteo, Beltrán (2014) sostiene que la UIA seguía afirmando la necesidad de la convertibilidad pese al considerable avance de la crisis y concluye que “la salida del modelo se produjo como resultado de su propio desmoronamiento antes que como la respuesta a un proyecto planificado por ciertos sectores del empresariado”, Beltrán (2007), p. 237. Asimismo, Bonnet (2012) sostiene que esta salida no fue resultado del triunfo de una fracción devaluacionista sobre otra dolarizadora, sino del bloqueo al ajuste deflacionario del salario, única forma de superar la crisis bajo la convertibilidad.

⁸¹ Salvia (2014), p. 188.

⁸² *Página 12*, 27 de noviembre de 2001, p. 4.

⁸³ Este corte se dio dos meses después del desembolso de un crédito de 5.000 millones de dólares; Nemiña (2012). A fin de noviembre se habían perdido 24.000 millones de dólares en once meses, incluyendo el crédito del FMI, y quedaba el 44% de las reservas iniciales de 2001 (datos del BCRA).

⁸⁴ Como afirma Wainer (2010), este grupo de asociaciones empresarias y sindicales asumió el nombre de “Núcleo Nacional”.

⁸⁵ Datos de INDEC.

⁸⁶ Gálvez (2011).

⁸⁷ Gaggero y Wainer (2004) afirman que tras la instauración del corralito la polarización al interior de la burguesía entre la dolarización y la devaluación era total. El que esta polarización haya esperado hasta que la convertibilidad dejara de existir de hecho por el corralito, reduce considerablemente las posibilidades de sostener que la acción de la UIA estaba orientada por una estrategia devaluacionista.

Conclusiones

En las páginas anteriores, describimos la crisis económica iniciada en 1998 y analizamos las respuestas de los empresarios industriales mediante la UIA. Sostuvimos que la crisis fue resultado de un *shock* externo derivado de las crisis asiáticas, rusa y brasilera, cuyos efectos se potenciaron por las características de la convertibilidad. Así, se generó el encarecimiento del crédito, la apreciación del peso, la baja de precios de los *commodities* y una menor demanda de las mercancías de exportación argentinas. El impacto en la industria fue mayor al del conjunto de la economía, contrayendo el volumen de la producción, los puestos de trabajo, la inversión y la rentabilidad.

Nuestro relevamiento logró demostrar que las demandas de los empresarios industriales distaron mucho de reclamar el fin de la convertibilidad y la devaluación del peso. Así, la UIA no formó parte de una fracción devaluacionista, que hubiera vencido a una fracción dolarizadora. Ciertamente, a fines de 1998 el Consejo Académico de la UIA asumía una posición crítica de los desequilibrios macroeconómicos de los noventa y proponía un tipo de cambio real alto —así como descartaba salidas keynesianas de aumento del gasto público—. Sin embargo, la conducción de la UIA defendía explícitamente la convertibilidad y las reformas neoliberales, en tanto habían facilitado el crecimiento de la inversión y el despegue de la productividad industrial. En marzo de 1999, tras la devaluación de Brasil, la UIA organizó una jornada de reflexión que reunió a empresarios de todos los sectores y regiones industriales. Tras señalar las inversiones realizadas y los aumentos de productividad logrados, los empresarios enumeraron sus problemas y plantearon medidas para mejorar su situación bajo la convertibilidad. Entre estas propuestas se destacaban un mayor proteccionismo con Brasil, la devolución a las empresas de los créditos fiscales, la eliminación de impuestos desfavorables para la inversión y la reducción del costo del crédito. Y se incluían medidas típicamente neoliberales como la reducción de los aranceles a la importación de bienes de capital y una mayor flexibilización laboral. Esta batería de propuestas tenía que ser sintetizada para constituir una demanda de política económica a asumir por el Estado.

Esta tarea fue encarada por la nueva conducción de la UIA, que integraba al MIN y al MIA, los movimientos internos de la entidad. La acción de la UIA se orientaba a lograr medidas que revirtieran el deterioro de la competitividad y aumentaran la demanda interna, sin tocar el tipo de cambio fijo. Así, la UIA defendía las reformas neoliberales, criticando los factores que afectaban el desempeño industrial. Las críticas apuntaban al volumen y costo del crédito, el aumento de los precios de servicios por sobre los industriales, la ineficiente

administración del comercio exterior, la presión fiscal y el costo laboral. Para formular sus demandas al Estado como un amplio espectro empresario de la producción de bienes, la UIA formó el Grupo Productivo con asociaciones del agro (CRA) y la construcción (CAC), dos sectores muy afectados por la crisis. Desde su creación a mediados de 1999, El Grupo Productivo defendió las reformas neoliberales y el tipo de cambio fijo, y bregó por medidas de subsidio estatal a la producción de bienes y reducción de costos de producción. En 2000, el Grupo Productivo emitió la Declaración de Tigre, donde demandaba reducir la presión fiscal sobre el agro, la industria y la construcción, y aumentarla sobre los bancos, servicios públicos y grandes cadenas comerciales, reducir las tarifas de servicios públicos, establecer el comercio nacional en el Estado y las empresas privatizadas, y crear un subsidio para desocupados. Como vimos, la UIA tuvo una influencia decisiva sobre el diagnóstico y las propuestas del Grupo Productivo.

En 2001, en el marco de una oscilante política económica, la UIA rechazó abiertamente el fallido ajuste de marzo. Desde el Grupo Productivo, apoyó fuertemente las medidas heterodoxas implementadas en abril-junio, como los planes de competitividad y el factor de convergencia. Asimismo, logró alinear tras su demanda de políticas heterodoxas a organizaciones de la banca pública y cooperativa y del movimiento obrero (ABAPPRA, CGT, MTA). En julio-septiembre, la UIA no confrontó con el gobierno ante el déficit cero, y centró sus críticas en el Mercosur, buscando mayor protección mediante la suspensión del arancel externo común. En octubre-noviembre la UIA siguió proponiendo la reducción de las tarifas de servicios públicos, las tasas de interés y la presión fiscal, junto a un subsidio para desocupados. Al mismo tiempo, siguió defendiendo los planes de competitividad y pidió sumar al real al factor de convergencia. Así, la UIA seguía orientando su acción hacia políticas de subsidio a la producción de bienes y a la demanda interna, para mejorar la situación industrial bajo la convertibilidad. A fin de noviembre, la UIA buscó acercar posiciones con la banca privada en el Núcleo Nacional, un esfuerzo que resultó estéril ante la instauración del corralito. Así, la resolución de la crisis no dependió de la acción empresaria, sino de la rebelión popular que derribó al gobierno de la Alianza.

En todo momento, los empresarios industriales buscaron mejorar su situación dentro de la convertibilidad, hasta que ésta fue sepultada en diciembre de 2001. De esta manera, la salida de la crisis no constituye un triunfo de una fracción devaluacionista en el conflicto empresario, sino un resultado del derrumbe de la convertibilidad. En esta salida fueron fundamentales la rebelión popular de diciembre y la asunción de un nuevo gobierno

en los primeros días de 2002. El rol de la UIA en este gobierno merece un análisis específico y excede los límites de este artículo.

Bibliografía

Fuentes

- Archivo del Banco Central de la República Argentina (BCRA), *Fondo documental del BCRA*, “Boletín Monetario y Financiero. Cuarto trimestre de 1998”, 1999.
- Archivo del Banco Central de la República Argentina (BCRA), *Fondo documental del BCRA*, “Boletín Monetario y Financiero. Cuarto trimestre de 2000”, 2001.
- Archivo del Ministerio de Economía de la Nación, *Fondo documental de la Unión Industrial Argentina (UIA)*, Consejo Académico, “Expansión, sector externo y ‘Brasil-dependencia’”, 1997.
- Archivo del Ministerio de Economía de la Nación, *Fondo documental de la UIA*, Consejo Académico, “Industrialización y exportaciones”, 1998a.
- Archivo del Ministerio de Economía de la Nación, *Fondo documental de la UIA*, “Medidas para enfrentar la crisis, aumentar la competitividad y preservar los mercados”, 1998b.
- Archivo del Ministerio de Economía de la Nación, *Fondo documental de la UIA*, “Cuadro de síntesis de las exposiciones de la jornada de análisis y diagnóstico industrial sectorial y regional”, 1999a.
- Archivo del Ministerio de Economía de la Nación, *Fondo documental de la UIA*, “La realidad industrial (Anexo I)”, 1999b.
- Archivo del Ministerio de Economía de la Nación, *Fondo documental de la UIA*, “Discurso de asunción del Presidente de la Unión Industrial Argentina. 29/04/1999”, 1999c.
- Archivo del Ministerio de Economía de la Nación, *Fondo documental de la UIA*, “La Unión Industrial Argentina ante la crisis actual”, 1999d.
- Archivo del Ministerio de Economía de la Nación, *Fondo documental de la UIA* “Propuestas para el crecimiento y el aumento de la competitividad”, 1999e.
- Archivo del Ministerio de Economía de la Nación, *Fondo documental de la UIA*, “Recuperar el pensamiento industrial”, en Anuario 1999, 1999f.
- Archivo del Ministerio de Economía de la Nación, *Fondo documental de la UIA*, “Medidas de coyuntura para reactivar la economía”, 2000a.
- Archivo del Ministerio de Economía de la Nación, *Fondo documental de la UIA*, Grupo Productivo, “Estamos en el mundo y debemos cuidar la Nación (Declaración de Tigre)”, 2000b.
- Archivo del Ministerio de Economía de la Nación, *Fondo documental de la UIA*, “Bases para refundar la Nación”, en Anuario 2001, 2001a.
- Archivo del Ministerio de Economía de la Nación, *Fondo documental de la UIA*, “La visión de la Unión Industrial Argentina sobre la depresión económica. Propuestas para superarla”, en Anuario 2001, 2001b.
- Archivo del Ministerio de Economía de la Nación, *Fondo documental de la UIA*, “7ª Conferencia Industrial Argentina. Encuentro de los Argentinos: Un Proyecto Nacional para el desarrollo. El verdadero riesgo es no tener país”, 2001c.
- Montenegro, Maximiliano, “Una mesa servida con un menú que no es el habitual”, *Página 12*, Buenos Aires, 27 de noviembre de 2001, p. 4.
- Revista *LEOPYME*, nro. 18, “La banca nacional y las empresas nacionales tienen un destino común”, 2001. Disponible en: <http://www.abappra.com.ar/leopyme/leopyme18.pdf> <último acceso: 10 de abril de 2015>

“Textual del polémico comunicado de la UIA. Suspender no es renunciar”, *Página 12*, Buenos Aires, 27 de septiembre de 2001, p. 17.

Bibliografía

- Acuña, Carlos (1995), *The Industrial Bourgeoisie as a Political Actor. Argentina as a Case Study*, Tesis de Doctorado, University of Chicago, Estados Unidos.
- Alberti, Giorgio, Laura Golbert y Carlos Acuña (1984), “Intereses industriales y gobernabilidad democrática en la Argentina”, *Boletín Informativo Techint*, nro. 235, octubre-diciembre, pp. 80-96.
- Basualdo, Eduardo (2010), *Estudios de historia económica Argentina. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*, Buenos Aires, FLACSO-Siglo XXI.
- Basualdo, Eduardo (2002), “Entre la dolarización y la devaluación: la crisis de la convertibilidad en Argentina”, *Iconos*, nro. 13, marzo, pp. 14-20.
- Basualdo, Eduardo (2001), *Sistema Político y modelo de acumulación en la Argentina*, Bernal, Universidad Nacional de Quilmes.
- Beltrán, Gastón (2014), “El empresariado argentino frente a la crisis. Alianzas, conflictos y alternativas de salida en la etapa final de la convertibilidad”, en Alfredo Pucciarelli y Ana Castellani, *Los años de la Alianza. La crisis del orden neoliberal*, Buenos Aires, Siglo XXI, pp.295-344.
- Beltrán, Gastón (2007), *La acción empresarial en el contexto de las reformas estructurales de las décadas de los ochenta y los noventa en Argentina*. Tesis de Doctorado, Universidad de Buenos Aires, Argentina.
- Bonnet, Alberto (2012), “Riñas en la cofradía. Los conflictos interburgueses en las crisis argentinas recientes”, *Conflicto Social*, vol. 5, nro. 8, julio-diciembre, pp. 64-122.
- Brennan, James (1997), “Industriales y ‘bolicheros’. La actividad económica y la alianza populista peronista”, *Boletín del Instituto de Investigaciones Históricas Argentinas y Americanas Dr. Emilio Ravignani*, Buenos Aires, nro. 15, 1º semestre, pp. 101-141.
- Cantamutto, Francisco (2012), “Dinámica sociopolítica de la devaluación: alianzas, disputas y cambio”, en Mariano Félix, *Más allá del individuo. Clases sociales, transformaciones económicas y políticas en la Argentina contemporánea*, Buenos Aires, El Colectivo, pp. 45-78
- Castellani, Ana y Mariano Szkolnik (2011), “Devaluacionistas y dolarizadores. La construcción social de las alternativas propuestas por los sectores dominantes ante la crisis de la Convertibilidad. Argentina 1999-2001”. *Documentos de Investigación Social*, n° 18. Disponible en: <http://periferiaactiva.files.wordpress.com/2014/07/castellani-y-szkolnik-devaluacionistas-y-dolarizadores.pdf> <último acceso: 01 de agosto de 2014>.
- Castellani, Ana y Schorr, Martín (2004), “Argentina: convertibilidad, crisis de acumulación y disputas en el interior del bloque de poder económico”, *Cuadernos del CENDES*, vol. 21, nro. 57, septiembre-diciembre, pp. 55-81.
- Diamand, Marcelo (1973), *Doctrinas económicas, desarrollo e independencia*, Buenos Aires, Paidós.
- Dossi, Marina Virginia (2014), “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@*, vol. 8, nro. 13, segundo semestre, pp. 161-196.
- Dossi, Marina Virginia (2011), “La construcción de la representación y de la acción corporativa empresaria. Un abordaje a partir de sus asociaciones representativas”, *Temas y Debates*, nro. 21, agosto, pp. 71-102.
- Dossi, Marina Virginia (2009), “La acción colectiva de la Unión Industrial Argentina en el período 1989-2002. Un análisis desde su dinámica organizativa-institucional”, *Documentos de Investigación Social*, nro. 10, p. 1-37. Disponible en: http://www.idaes.edu.ar/sitio/publicaciones/DocIS_10_Dossi.pdf <último acceso: 12 de abril de 2015>.

- Filgueiras, Luiz (2012), *História do Plano Real. Fundamentos, impactos e contradições*, Sao Paulo, Boitempo.
- Gaggero, Alejandro y Andrés Wainer (2004), Crisis de la convertibilidad: el rol de la UIA y su estrategia para el (tipo de) cambio, *Realidad Económica*, junio, nro. 204, pp. 21-34.
- Gálvez, Eduardo (2013), “Divisiones y conflictos dentro de la elite empresaria argentina durante el modelo de valorización financiera”, *Trabajo y Sociedad*, nro. 21, invierno, pp. 91-100.
- Gálvez, Eduardo (2011), “La influencia de los empresarios críticos de la Convertibilidad en las políticas económicas de la Post-Convertibilidad”, *Realidad Económica*, nro. 264, noviembre-diciembre, pp. 17-32.
- Gálvez, Eduardo (2008), *Crisis, economía y hegemonía en Argentina (1999-2003)*, Tesis de Doctorado, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Argentina.
- Gerchunoff, Pablo y Juan Carlos Torre (1996) “La política de liberalización económica en la administración de Menem”, *Desarrollo Económico*, vol. 36, nro. 143, oct-dic, pp. 733-768.
- Iñigo Carrera, Juan (2007), *La formación económica de la sociedad argentina. Vol. I. Renta agraria, ganancia industrial y deuda externa. 1882-2004*, Buenos Aires, Imago Mundi.
- Jáuregui, Aníbal (2013), “Las organizaciones de los industriales en la ‘era del desarrollo’ (1955-1976)”, *Revista de Sociología e Política*, vol. 21, nro. 47, septiembre, pp. 55-68.
- Kan, Julián (2009), “Vuelta previa al 2001. La devaluación del real de 1999 y algunas implicancias en la burguesía argentina”, en Alberto Bonnet y Adrian Piva, *Luchas sociales y conflictos interburgueses en la crisis de la convertibilidad*, Buenos Aires, Peña Lillo/Continente.
- Merino, Gabriel (2012), “El Movimiento Obrero Organizado, la crisis de 2001 y el gobierno de Duhalde. El caso de la CGT disidente”, *Sociohistórica*, nro. 30, pp. 87-119.
- Nemiña, Pablo (2012) “Del blindaje a la intransigencia: Comportamiento del FMI durante la crisis económica argentina (2000-2001)”. *Ciclos. En la historia, la economía y la sociedad*, vol. XX, nro. 40, año 2012, pp. 219-243.
- Ortiz, Ricardo y Martín Schorr (2007), “La rearticulación del bloque de poder en la Argentina de la postconvertibilidad”, *Papeles de Trabajo*, vol. 1, nro. 2, segundo semestre, pp. 1-42.
- Perry, Guillermo y Luis Servén (2002), “La anatomía de una crisis múltiple: qué tenía Argentina de especial y qué podemos aprender de ella”, *Desarrollo Económico*, vol. 42, nro. 167, oct-dic, pp. 323-375.
- Piva, Adrián (2013), *Acumulación y hegemonía en la Argentina menemista*, Buenos Aires, Biblos.
- Rial, Osvaldo (2001), *La dictadura económica*, Buenos Aires, Galerna.
- Salvia, Sebastián (2015a), “The boom and crisis of the Convertibility Plan in Argentina”, *Revista de Economía Política. Brazilian Journal of Political Economy*, vol. 35, nro. 2, pp. 325-342, abril-junio.
- Salvia, Sebastián (2015b), “La caída de la Alianza. Neoliberalismo, conflicto social y crisis política en Argentina”, *Colombia Internacional*, nro. 84, mayo-agosto.
- Salvia, Sebastián (2014), “Empresarios, convertibilidad y crisis. ¿Entre la dolarización y la devaluación?”, *Iconos. Revista de Ciencias Sociales*, nro. 50, septiembre, pp. 177-193.
- Salvia, Sebastián (2012), *Conflictos y alianzas de la burguesía industrial en la crisis de la Convertibilidad en Argentina (1998-2002)*, Tesis de Doctorado, Universidad de Buenos Aires, Argentina.
- Salvia, Sebastián (2011). “El país en riesgo. Crisis financiera y gestión neoliberal en Argentina (1999-2001)”. *Estudios. Revista del Centro de Estudios Avanzados*, nro. 26, diciembre, pp. 111-124.
- Schorr, Martín (2004), *Industria y nación. Poder económico, neoliberalismo y alternativas de reindustrialización en la Argentina contemporánea*, Buenos Aires, Ensayo-Edhasa.

Schvarzer, Jorge (1991), *Empresarios del Pasado. La Unión Industrial Argentina*, Buenos Aires, CISEA-Imago Mundi.

Schvarzer, Jorge e Iván Heyn (2002), “El comportamiento de las exportaciones argentinas en la década del noventa. Un balance de la Convertibilidad”, *CESPA*, nro. 3, noviembre, disponible:

<http://web.econ.uba.ar/WAppFCE01/SendImageJPA01?Function=getFilexPOID&filePOID=2166> <último acceso: 10 de julio de 2014>.

Viguera, Anibal (2000), *La trama política de la apertura económica en la Argentina (1987-1996)*, La Plata, FLACSO-Al Margen-UNLP.

Viguera, Anibal (1998), “La política de la apertura comercial en la Argentina, 1987-1996”, ponencia presentada en *LASA 1998 Meeting*, Latin American Studies Association, Chicago.

Wainer, Andrés (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, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Argentina.

