

XV Encontro Nacional de Economia Política. Sociedade Brasileira de Economia Política (SEP). Sociedade Brasileira de Economia Política (SEP) y Universidade Federal do Maranhao (UFMA), Sao Luís, Maranhao. Brasil, 2010.

Made in Argentina: la industria en crisis bajo el régimen de convertibilidad. Problemas y respuestas de los empresarios industriales.

Salvia, Sebastián Pedro.

Cita:

Salvia, Sebastián Pedro (Junio, 2010). *Made in Argentina: la industria en crisis bajo el régimen de convertibilidad. Problemas y respuestas de los empresarios industriales. XV Encontro Nacional de Economia Política. Sociedade Brasileira de Economia Política (SEP). Sociedade Brasileira de Economia Política (SEP) y Universidade Federal do Maranhao (UFMA), Sao Luís, Maranhao. Brasil.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/sebastian.salvia/17>

ARK: <https://n2t.net/ark:/13683/p5ne/vR2>



Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons.
Para ver una copia de esta licencia, visite
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.es>.

Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: <https://www.aacademica.org>.

XV Encontro Nacional de Economia Política.
Sociedade Brasileira de Economia Política (SEP).
Departamento de Economia da Universidade Federal do Maranhão – UFMA.
Período: 01 a 04 de Junho de 2010

Made in Argentina: la industria en crisis bajo el régimen de convertibilidad.
Problemas y respuestas de los empresarios industriales.

Sessões de Comunicações

AREA: 7. Trabalho, Indústria e Tecnologia

Sub-Area 7.2 Economia industrial, serviços, tecnologia e inovações

Palavras-Chave: industria-crisis-convertibilidad

Autor: Sebastián P. Salvia

CONICET-UNQ-UBA

ssalvia76@gmail.com

Abstract:

By the end of 1998, the Argentine economy passed through the longest recession of its history. The crisis ended with the implosion of the currency board system called “Convertibility”. The origin of this crisis was the failure of the external insertion of the economy, added to the specific problems of the convertible currency system. The objective of this paper is to analyze the accumulation crisis at the end of 1998, in two aspects: first, the impact over the Argentine industry, second, the proposals to solve the crisis set up by the Argentine Industrial Union (UIA), the most representative organization of the industrial entrepreneurs in the country. The study focuses on the effects of the devaluation in Brazil and it also considers the proposals from the Argentine industrial entrepreneurs related with the bilateral trade.

Resumen:

Hacia finales del año 1998, la economía argentina comenzó la recesión más larga de su historia, que terminó con la implosión del régimen de caja de conversión denominado “Convertibilidad”. La crisis argentina tuvo su origen en el deterioro de la inserción externa de la economía, agravada por tendencias específicas del régimen de convertibilidad. El objetivo de este trabajo es analizar la crisis de acumulación iniciada en la Argentina a fines de 1998, en dos aspectos: por un lado, el impacto que produjo en la industria argentina, y por otro lado las propuestas ante la crisis realizadas por la Unión Industrial Argentina (UIA), la organización más representativa de los empresarios industriales argentinos. Se prestará especial atención a los efectos de la devaluación de Brasil, y a las propuestas de los empresarios industriales argentinos relacionadas con el comercio bilateral.

Introducción:

Hacia finales del año 1998, la economía argentina comenzó la recesión más larga de su historia, que terminó con la implosión del régimen de caja de conversión denominado “convertibilidad”, en medio de la pulverización de las reservas de divisas internacionales, la incautación de los ahorros bancarios y la rebelión popular contra el Gobierno nacional. La crisis argentina tuvo su origen en el deterioro de la inserción externa de la economía, agravada por tendencias específicas del régimen de convertibilidad. La existencia de este régimen impidió la resolución de la crisis mediante la devaluación de la moneda nacional, como sucedió con la devaluación de Brasil a principios de 1999. La situación de la economía brasilera y la devaluación del Real fueron una referencia permanente para los empresarios argentinos, por su influencia sobre la economía argentina.

El objetivo de este trabajo es analizar la crisis de acumulación iniciada en la Argentina a fines de 1998, en dos aspectos: por un lado, el impacto que produjo en la industria argentina, y por otro lado las propuestas ante la crisis realizadas por la Unión Industrial Argentina (UIA), la organización más representativa de los empresarios industriales argentinos. Para esta central empresarial, era fundamental producir modificaciones que elevaran la competitividad de la economía, en particular de la producción industrial.

Para nosotros, son relevantes tres aspectos de estas propuestas: a) el tipo de cambio, b) los costos industriales, c) las rentabilidades relativas entre sectores de la economía. Para dar cuenta de ello, nos serviremos de documentos emitidos por la Unión Industrial Argentina y otras organizaciones, estadísticas oficiales, y artículos de prensa escrita.

1. La crisis y su impacto en la industria:

Comencemos por evaluar cómo afecta la crisis internacional iniciada con las crisis asiáticas y rusa de 1997 y 1998 a la economía argentina y a la industria en particular. Esto nos servirá para contextualizar y comprender las posiciones asumidas por los empresarios industriales, agrupados en la Unión Industrial Argentina (UIA).

La producción industrial inició un movimiento descendente en el tercer trimestre de 1998, y la economía en su conjunto entró en recesión en el cuarto trimestre del mismo año. Se iniciaba la recesión más larga y profunda en la historia de la Argentina. Como indicadores de su profundidad, podemos ver que el producto bruto interno (PBI) cayó en un 8,4% entre 1998 y 2001 y las ganancias empresarias acompañaron la caída de la producción, cayendo un 15,7% entre 1997 y 2001. Como resultado, se produjo una caída de la inversión capitalista de un 13,2% para el período 1999-2001¹.

Para la industria, la crisis significó una caída del valor bruto de la producción del 20% entre 1997 y 2001. Semejante caída de la producción generó una importante reducción de la cantidad de puestos de trabajo asalariados industriales y de la masa de salarios pagados en la industria, que llegó al 16% y al 14,3% respectivamente, para el período 1998-2001². Esta reducción se transformó en una importante rebaja nominal del salario para los trabajadores no registrados, que aún en un contexto de deflación de precios, implicó una pérdida de poder adquisitivo del 7,7% entre 1997 y 2001³.

Pero aún con este avance sobre los trabajadores, la situación de las empresas no escapaba a los efectos de la crisis. Como indicador indirecto de la evolución de las ganancias sectoriales, el valor agregado excedente a los salarios industriales mostró una importante reducción entre 1997 y 2000, del orden del 23,2%. El mismo sólo se recuperó levemente en 2001, por la

¹ Elaboración propia en base a datos del INDEC, y Ministerio de Economía La inversión cayó un 13,2% para el período 1999-2001 respecto al período 1996-1998, según datos del Ministerio de Economía.

² Elaboración propia en base a INDEC, Cuenta de Generación del Ingreso y Encuesta Industrial Anual.

³ Elaboración propia en base a INDEC, Cuenta de Generación del Ingreso.

fortísima reducción de los salarios, del 6,4% en ese año⁴. De conjunto, el panorama de la industria fue el siguiente: reducción del valor producido, de la ganancia empresarial, de los puestos de trabajo registrados, del total de horas trabajadas, de la masa de salarios pagados, y de los salarios reales de trabajadores no-registrados.

Este era el cuadro de la industria en la crisis económica argentina; veamos ahora sus determinaciones. El origen de la crisis se encontraba en el sector externo de la economía. El reflujo de capitales financieros que abandonaban los países emergentes afectaba a la Argentina con el encarecimiento y reducción del crédito. Los créditos al sector privado de los bancos en relación a los depósitos eran inferiores en un 11,3% en mayo de 1999 respecto a los de diciembre de 1996 (caída que llegaba al 28,3% comparado con abril de 1995)⁵. De esa manera se encarecían los costos de producción, especialmente para la Pymes, que tienen una importante presencia en la industria.

Si en términos financieros los flujos de capital no eran favorables para la Argentina, los flujos de mercancías tampoco resultaban alentadores. Los precios de las mercancías que Argentina exportaba, con fuerte peso de productos primarios, combustibles y agroindustriales, se veían deprimidos como consecuencia de la caída de la demanda mundial. Tomando como base el índice de precios de las materias primas promedio de 1997, los precios de los commodities se habían reducido en un 22,8% para el promedio de 1998, y en un 29,8% para el promedio de 1999⁶. Los precios de los tres principales cultivos de la Argentina, la soja, el maíz y el trigo, cayeron respectivamente un 46,3, 46,8 y 33,9% en el período 1997-2001⁷.

El sector externo se veía aún más complicado para la economía argentina por la apreciación del dólar respecto a las monedas de países asiáticos y latinoamericanos, que reducía la competitividad de la producción industrial, y la producción transable en general. Esto sucedía porque el peso argentino estaba atado a la moneda estadounidense y absorbía sin mediaciones la apreciación de ésta. Tomando como base el tipo de cambio real multilateral argentino promedio de 1997, en el año 1998 el tipo de cambio promedio es un 3,5% inferior, y en el año 1999 el tipo de cambio promedio es un 12,2% inferior⁸.

⁴ Elaboración propia en base a Encuesta Industrial Anual.

⁵ Cfr. UIA 1999b.

⁶ Elaboración propia en base a BCRA, Índice de precios de las materias primas.

⁷ Elaboración propia en base a Lattuada (2006).

⁸ Elaboración propia en base a Banco Central de la República Argentina (BCRA), índice de tipo de cambio real multilateral.

El deterioro de los precios internacionales, del tipo de cambio real y del financiamiento hubiera podido moderarse con una aceleración de la productividad que produjera un aumento importante de la misma en relación al mercado mundial. Pero lo que sucedía en esos años era lo contrario. Después de experimentar un importante crecimiento de la productividad desde los inicios del Plan de Convertibilidad que redujo la brecha internacional de productividad industrial de la Argentina, a partir de 1998 la productividad comenzó a desacelerarse y a estancarse (Piva, 2007; Bonnet, 2008). De este modo, la productividad industrial de la Argentina se redujo en términos internacionales. Esta reducción alcanzó el 13,2%, en el período 1997-2001⁹.

La devaluación de Brasil complicó aún más el panorama externo de la economía, afectando fuertemente a la producción industrial. La razón de ello era muy clara: Brasil era el principal destino de las exportaciones argentinas, y las modificaciones en el tipo de cambio afectaban directamente a la industria argentina. En los años previos a la devaluación, el saldo comercial de la Argentina con los países miembro del MERCOSUR (fundamentalmente con Brasil) era superavitario, a diferencia del saldo con los EE.UU. y con la Unión Europea (Kacef, 1999). Esto es así porque al implementarse el Plan Real en 1994, la moneda brasileña se apreció respecto del dólar (y por lo tanto también del peso argentino). El Plan Real tuvo éxito como programa de estabilización, logrando reducir la inflación a una tasa del 2,5% anual en 1998, y permitió el crecimiento del PIB, pero a costa de una sobrevaluación de la moneda del 30% (Bulmer-Thomas, 2000). De esta manera, la industria argentina pudo aumentar sus exportaciones, y la economía argentina, cuya balanza comercial era fuertemente deficitaria, logró un saldo favorable en el comercio con Brasil, por un mejor tipo de cambio real en relación a otros grandes socios comerciales como la Unión Europea y los Estados Unidos¹⁰.

Cuando en enero de 1999, el gobierno de Brasil avanzó a la flotación de la divisa norteamericana, se inició una devaluación del Real superior al 60%, pasando la cotización de 1,2 reales por dólar a 2 reales en sólo tres meses (Kacef, 1999); al estar fijado el tipo de cambio nominal en la Argentina por la Ley de Convertibilidad, el peso absorbía toda la devaluación del Real, es decir que el Real se devaluaba ante el peso argentino en la misma proporción que ante el dólar. En este sentido, fundamentalmente por efecto de la devaluación de Brasil, el tipo de cambio real multilateral cayó un 12,4% entre diciembre de 1998 y marzo

⁹ Elaboración propia en base a Iñigo Carrera (2007).

¹⁰ UIA (1999b), página 15.

de 1999¹¹. Posteriormente, la cotización del dólar en Brasil fue cayendo, por lo que el nivel de la devaluación quedó en alrededor de 40% (Bulmer-Thomas, 2000; Kacef, 1999).

No debería extrañar que en los meses de mayor volatilidad del dólar, los empresarios industriales reaccionaran reclamando fuertes medidas proteccionistas¹²; de hecho, la Unión Industrial Argentina organizó una Asamblea nacional industrial en la que, junto a la demanda de medidas proteccionistas, se escucharon voces empresariales que demandaban una devaluación de la moneda argentina (Kan, 2009). Esta fuerte y solitaria reacción de la Unión Industrial Argentina se debe a que la industria se veía fuertemente afectada por la crisis, y lo era en mayor medida que otros sectores de la producción¹³. Pasado el peor momento de la crisis brasileña, la acción institucional de los empresarios no se orientaría a presionar para salir del régimen de convertibilidad cambiaria, sino a lograr medidas que beneficien a la industria dentro de dicho régimen.

En adelante, veremos las diferentes posiciones que va asumiendo la institución corporativa de los empresarios industriales, la Unión Industrial Argentina (UIA), en diferentes momentos: antes de la devaluación de Brasil, inmediatamente después de la misma, y con la extensión de la recesión.

2. Como evitar una nueva crisis? La defensa de la industria por los economistas de la UIA:

Desde la crisis del Tequila, a mediados de los años '90, los equipos técnicos de la UIA fueron alertando sobre el problema del estrangulamiento externo de la economía argentina¹⁴. Esto es, su incapacidad de generar las divisas necesarias para sostener el crecimiento de la economía. Dificultad que se debe al alto coeficiente de importación de la producción local, es decir a la debilidad de la industria local de bienes de capital y a la alta proporción de insumos importados de las mercancías “made in Argentina”. Sobre esta base, el estrangulamiento

¹¹ BCRA, Índice de Tipo de Cambio Real Multilateral.

¹² Una buena muestra de esto, puede verse en UIA (1999d).

¹³ Como indicador general, podemos el nivel de actividad sectorial: entre el tercer trimestre de 1998 e igual período de 1999, la producción industrial cayó un 8,7%, mientras que el producto del sector de servicios cayó en menor medida, un 2,2%, y la intermediación financiera creció levemente. Elaboración propia en base a INDEC.

¹⁴ Véanse las siguientes Notas de la Fundación Unión Industrial Argentina, Consejo Académico: “La política comercial externa”, y “La economía Argentina actual: debates y propuestas”.

externo determina ciclos de arranque y parada de la economía, que al expandirse choca con un límite que le impide un crecimiento sostenido¹⁵.

En el marco de esta visión de la economía argentina, con la recuperación posterior al “efecto tequila”, los economistas de la UIA alertaban sobre el alto grado de vulnerabilidad externa de la economía. La vulnerabilidad externa determinaba que los shocks internacionales de los flujos de capitales derivados de las crisis asiáticas afectaron a la Argentina con especial intensidad¹⁶. Esta vulnerabilidad se originaba, para los cuadros técnicos de la UIA, en las políticas económicas del Estado argentino, en particular la falta de una política fiscal que compensara el tipo de cambio fijo, el abandono de toda política de promoción de las exportaciones y de sustitución de importaciones. Los déficits de cuenta corriente resultante de la falta de políticas estatales adecuadas se financiaban con endeudamiento externo; pero en un contexto de crisis, el nivel de endeudamiento externo incidía en el reflujo de los capitales¹⁷. De esta manera, los cuadros intelectuales de la UIA apuntaban a las consecuencias de la apertura externa, uno de los pilares de la Convertibilidad, sin cuestionar la fijación del tipo de cambio ni el nivel del tipo de cambio real de la economía, y ubicaban al endeudamiento externo como parte de la limitación externa al desarrollo sostenido de la economía. Adicionalmente, rechazaban soluciones de tipo keynesianas para sostener el crecimiento económico, a partir del aumento de la inversión estatal o del gasto público¹⁸.

La demanda brasileña contribuía a alejar el estrangulamiento externo, y favorecía la continuidad de la expansión económica, como podía verse en el superávit comercial que la Argentina tenía con Brasil, con posterioridad al Plan Real, implementado a mediados de 1994¹⁹. El plan de estabilización brasilero generó una apreciación de su tipo de cambio en

¹⁵ Sobre el funcionamiento de estos ciclos de stop-go, y sobre las características de la acumulación en la Argentina, véase Diamand, Marcelo (1973).

¹⁶ “La opinión del Consejo Académico, en el caso del ‘tequila’, fue que las crisis internacionales golpean a los distintos países de manera muy diferente, y que esta diferencia depende de la vulnerabilidad de cada economía, que está determinada por las políticas nacionales”. Fundación Unión Industrial Argentina, Consejo Académico (1997), pág. 3.

¹⁷ “... el limitante principal de la expansión –en un marco de tipo de cambio fijo sin las adecuadas compensaciones fiscales– es la restricción externa originada en la insuficiencia de divisas ... Hasta ahora –como ya señalé– 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. Si esto no sucede, a la larga la confianza desaparece, el flujo de capitales se desacelera e incluso puede llegar a revertirse, en particular si suben las tasas de interés internacionales”. Diamand y Valle (1997), págs. 6 y 7.

¹⁸ Ibid, pág. 6.

¹⁹ Kacef (1999) y FUIA (1997).

relación a la Argentina, y en estas condiciones la recuperación económica que le siguió aumentó considerablemente la demanda de mercancías argentinas. Los economistas de la UIA, reconocían la dependencia de la economía argentina tanto del nivel de actividad y como del tipo de cambio de Brasil²⁰. Y proponían reducir esta dependencia, a partir de la cooperación industrial entre ambos países, de manera de ganar mercados en otros países, es decir de aumentar las exportaciones de ambos países al mercado mundial²¹.

Como era previsible, el diagnóstico que los cuadros técnicos de la UIA hacían de las limitaciones al crecimiento sostenido de la economía argentina, comienza a cambiar a partir de la experiencia de la crisis, con la caída de la producción industrial y la recesión general de la economía argentina. Una crisis que, a diferencia de la crisis del tequila, no puede ser sobrellevada por la burguesía industrial colocando la producción excedente en el mercado externo, expandiendo las exportaciones.

En el documento “Industrialización y Exportaciones”, los economistas de la UIA continúan demandando una política económica exportadora como centro de las propuestas, y siguen poniendo de relieve la vulnerabilidad externa de la economía. Asumen que una política exportadora contribuiría a reducir esta vulnerabilidad, y a proteger el nivel de actividad en el mercado interno de los shocks del sector externo. Sin embargo, el estrangulamiento externo y los ciclos de arranque y parada pierden centralidad en los nuevos documentos de los economistas de la UIA. En su lugar, se afirma la necesidad de una estrategia de exportación de valor agregado nacional, de productos diferenciados (por tecnología, marca o moda), que permitiría altos salarios y ganancias²².

Los cambios en el diagnóstico se ven más claramente en las razones de las dificultades que enfrenta esta estrategia exportadora. Los cuadros técnicos de la UIA definen el problema más importante para esta estrategia como la distorsión de costos y precios relativos, que beneficia la producción no transable y dentro de los productos transables a aquellos de menor valor agregado, ligados a la disponibilidad de recursos naturales. De manera que la rentabilidad de los productos de mayor valor agregado es menor que la de los productos de menor valor

²⁰ Kacef (1999) y Bulmer-Thomas (2000).

²¹ “Ello requeriría que se avance en materia de políticas adecuadas, de mayores economías de escala, de masas críticas de investigación tecnológica, de una mejor capacidad conjunta de negociación (...) El crecimiento del comercio bilateral, en tanto sea equilibrado tanto desde el punto de vista global como desde la cooperación industrial, no sería conflictivo con el crecimiento de ninguna de las dos economías. Por el contrario, estaría vinculado a la capacidad conjunta de ambos países de exportar al resto del mundo y sustituir importaciones provenientes de terceros países”. Diamand y Valle (1997).

²² Fundación Unión Industrial Argentina, Consejo Académico (1998), págs. 2 y 3.

agregado y que la de la producción no transable, desalentando la producción y exportación de dichos bienes²³.

La solución de este problema muestra aún mejor cierta radicalización del Consejo Académico de la UIA respecto de la Convertibilidad, como resultado de la crisis. La apertura económica empieza a ser cuestionada más directamente; la “falta de compensación tributaria adecuada” a la fijación del tipo de cambio se convierte en una “apertura importadora”, y la crítica tangencial en torno a los déficits de cuenta corriente se transforma en una crítica directa al tipo de cambio:

“Las políticas de exportaciones sólo pueden ser exitosas con la base de un tipo de cambio adecuado, que siga los cambios de competitividad y de precios de la economía internacional (...) El tipo de cambio es el factor más importante para el diseño y el éxito de cualquier política comercial. 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. Sin embargo, a más largo plazo, el crecimiento sostenido va reduciendo y, finalmente, más que compensando esos costos (...) Por ello, para avanzar en una política comercial que apoye el desarrollo industrial que apoye el desarrollo industrial y las exportaciones habría que partir de un tipo de cambio de base relativamente alto”²⁴.

De manera complementaria al tipo de cambio alto, requieren del Estado una política financiera que al menos iguale a la que obtiene la producción industrial de los países competidores; una estructura tributaria que favorezca la producción transable y a los productos de mayor valor agregado en particular, y la utilización de aranceles y reintegros para compensar los mayores costos relativos de los productos de mayor valor agregado²⁵.

En síntesis, una vez iniciada la crisis de acumulación, los cuadros técnicos de la UIA pasan a reclamar modificaciones en la política económica en los tres aspectos que para nosotros son de suma relevancia: a) el tipo de cambio, con las demandas de un tipo de cambio alto que reemplace al tipo de cambio bajo y fijado por la Ley de Convertibilidad; b) la reducción de costos industriales en su expresión en dólares, por vía de la modificación del tipo de cambio,

²³ Ibid, pág. 2.

²⁴ Ibid, págs. 3 y 4

²⁵ Ibid, págs. 4 y 5.

y a la baja de costos industriales en moneda local por reducción de la presión fiscal sobre la industria y del costo del financiamiento; c) las rentabilidades relativas entre sectores de la economía, apuntando por las vías mencionadas y con la utilización adicional de reintegros a las exportaciones y aranceles a las importaciones, a elevar la rentabilidad industrial sobre la rentabilidad de la producción primaria y de los servicios, el sector financiero y la intermediación comercial.

La relevancia que asignamos a estos cambios en el diagnóstico de los académicos de la UIA radica en la importancia que estos tópicos tuvieron en el inicio de la resolución de la crisis entre diciembre de 2001 y los primeros meses de 2002.

3. La voz oficial de la Unión Industrial Argentina:

A diferencia de sus cuadros técnicos, la Unión Industrial defendía las políticas estatales de la década del '90, entre ellas el tipo de cambio fijo. Las críticas a la apertura comercial eran mucho más moderadas, y se derivaban de los efectos negativos que tenía la propia crisis. La UIA se preocupaba de defender el programa del Gobierno, y de establecer el origen de la crisis fuera del marco de acción de éste:

“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. El equipo económico ha actuado eficaz y preventivamente en estos años, de manera de afianzar el sistema financiero y mantener un déficit controlado y con financiamiento asegurado hasta los primeros meses del año 1999.”²⁶

La razón de esta divergencia podría estribar en la necesidad de la UIA de “hacer política”, y adaptarse en sus propuestas a la situación de la opinión pública. Ciertamente, la mayoría de los argentinos valoraban la estabilidad de precios y la convertibilidad, y la misma no corría riesgo alguno en lo inmediato. Sin embargo, también podría estribar en cierta lejanía de los

²⁶ Unión Industrial Argentina (1998), pág 1.

cuadros académicos respecto a los intereses inmediatos de los empresarios industriales, que los viven cotidianamente en la dirección de los procesos productivos. Tal vez por esto, unos pasan por alto los beneficios de la convertibilidad para la industria, mientras que otros lo ponen de manifiesto:

“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”.²⁷

En cualquiera de los casos, la UIA demandaba al Estado respuestas frente al deterioro de la producción industrial que era consecuencia de la crisis, siempre en el marco de la convertibilidad. Se trataba de actuar ante manifestaciones de la crisis, que se hacían visibles con la ocurrencia de la misma.

Estas manifestaciones de la crisis eran, en el mercado externo, la caída de la demanda mundial y la baja de precios de los commodities, el mayor uso de subsidios por parte de los países competidores de la Argentina, y la apreciación del dólar –y por lo tanto del peso argentino– respecto a las demás monedas. En el mercado interno, la mayor presión de las importaciones, a precios de dumping, subfacturadas o subsidiadas, y la disminución y encarecimiento del crédito para el sector privado de la economía. Frente a las consecuencias de la crisis, la UIA demandaba la reducción del costo laboral y de la presión tributaria sobre la producción transable, medidas de promoción de las exportaciones, elevar el arancel externo común del Mercosur (buscando un acuerdo con Brasil), y la utilización de mecanismos de protección para arancelaria aprobados por la OMC.²⁸

En síntesis, aún con el inicio de la crisis, las posiciones de la Unión Industrial Argentina distaban mucho de las que sostenían sus cuadros académicos. En vez de la crítica directa al régimen de convertibilidad, encontramos la valoración del mismo, como factor de modernización productiva, de condición para el desarrollo de la inversión privada y de desarrollo de la industria. Ante la crisis, la propuesta de la UIA era: a) respecto al tipo de cambio, fomentar las exportaciones, elevar los aranceles a los productos importados y establecer medidas para arancelarias, de manera de poner barreras al acceso al mercado interno y ganar mercados externos, manteniendo el tipo de cambio; b) respecto a los costos industriales, pretendía la reducción del costo laboral e impositivo en términos absolutos, en

²⁷ Ibid, pág 3.

²⁸ Ibid, págs 2 y 3.

moneda local; c) respecto a las rentabilidades relativas, demandaba la reducción de la tasa de interés, y por lo tanto la reducción del valor creado en la producción que absorbe el sector financiero.

Estas posiciones van a empezar a cambiar lentamente con la profundización de la crisis, siendo la devaluación del Brasil, un momento transitorio de mayor radicalización interna de la UIA.

4. La Industria local tras la devaluación de Brasil:

La devaluación del Real afectó fuertemente a la industria argentina, en tanto provocó una profunda modificación del tipo de cambio bilateral y junto al mismo, una menor demanda brasileña de mercancías industriales argentinas y una mayor presión de las importaciones brasileñas en la argentina. El primer trimestre de 1999 constituyó un momento de deterioro profundo de la actividad industrial. La caída del volumen de la producción industrial llegó al 12,4%, respecto a igual trimestre de 1998. Como la cantidad de puestos de trabajo industriales se reducía en una magnitud menor (-7,8%), y el salario real se mantenía estancando (-0,7%), la rentabilidad empresarial se veía deteriorada tanto por la caída del volumen de producción como por el aumento de los costos unitarios²⁹.

Las quejas de los empresarios industriales ante el gobierno se multiplicaban, y la Unión Industrial Argentina tuvo que organizar una Asamblea Industrial Nacional en el mes de Marzo, ante el profundo malestar empresarial por la situación del sector. En las exposiciones de los empresarios, emerge claramente la percepción de un agravamiento de la crisis por la reciente devaluación del Brasil, y brotan las propuestas de un mayor proteccionismo en la relación con el mayor socio comercial argentino.

A continuación pasamos revista a las exposiciones más relevantes por el peso del sector o el contenido de las mismas:

La Unión Industrial de Tucumán mencionaba que el 75% de sus exportaciones tenían como destino a Brasil, y que las mismas cayeron un 52% en el primer bimestre de 1999 en relación a igual bimestre de 1998, al mismo tiempo que en el sector textil crecían las importaciones de Brasil y el Sudeste asiático a precio de dumping. Por todo ello, criticaba al gobierno nacional

²⁹ Elaboración propia en base a INDEC, Encuesta Industrial Mensual.

por imprevisión frente a la crisis de Brasil³⁰. La Asociación de Industriales de la Provincia de Buenos Aires acusaba una caída del 8% en el nivel de actividad en los primeros meses del año, en comparación con igual período de 1998 y criticaba la ineficiencia de la Aduana. Demandaba la eliminación del impuesto sobre los intereses y que aumente el componente nacional de autopartes en la producción automotriz³¹.

La Asociación de Fábricas de Automotores, que representaba el 13,5% del producto bruto industrial y con exportaciones por 3000 millones de dólares de las que el 85% tenían como destino al Brasil, señalaba como principal problema la crisis brasileña, preveía una caída de la producción del 30%, y demandaba solucionar los atrasos en la devolución del IVA a las exportaciones³². La Cámara de la Industria Siderurgica, con exportaciones diversificadas a 80 países, preveía una caída similar de la producción, por un aumento de las importaciones del 20% y caída de las exportaciones por menores precios del petróleo y caída de la demanda asiática. Reclamaba activar salvaguardias dentro del MERCOSUR y acelerar mecanismos antidumping³³. La Cámara de la Industria del Tabaco señalaba como problemas la elevada presión fiscal del 70% del valor del producto final, y la competencia del Brasil, que podía reducir sus precios en dólares en un 40%. Demandaba el aumento de los reembolsos a las exportaciones y la rebaja de 5 puntos porcentuales de los aportes patronales³⁴.

La Cámara Argentina de la Industria de la Indumentaria, con 72.200 empleos directos y valor bruto de producción de U\$S 3.900 millones en 4.400 establecimientos, señalaba como problemas la importación a precios de competencia desleal, el exceso de stocks mundiales y las dificultades de acceso al crédito para Pymes.³⁵ La Unión de la Industria Cárnica señalaba como problemas la competencia desleal interna, las altas tasas de interés y la pérdida de mercados externos para la carne a manos de Brasil. Demandaba medidas contra la evasión y beneficios impositivos varios³⁶. La Federación Argentina de Cámaras de la Industria Petroquímica señalaba como problemas la lentitud en el reintegro del IVA a exportaciones y en la aplicación de medidas contra la competencia desleal externa, y los subsidios en Brasil a la materia prima petroquímica³⁷. La Cámara de la Industria Curtidora Argentina que exportaba el 80% de la producción por U\$S 900 millones, señalaba como problema la escasez

³⁰ UIA (1999d), página 38.

³¹ Ibid.

³² Ibid, página 40.

³³ Ibid.

³⁴ Ibid

³⁵ Ibid, pág 41.

³⁶ Ibid.

³⁷ Ibid.

de financiamiento, al aumento de costos por las reformas laboral y fiscal, y la caída de las exportaciones del 37% al Sudeste asiático, del 23% a la Unión Europea, y del 11% al MERCOSUR³⁸. Demandaba la implementación de reintegros a las exportaciones al MERCOSUR, agilizar la devolución del IVA a exportaciones y dejar sin efecto las recientes reformas laboral y fiscal³⁹.

La Asociación Argentina de Fabricantes de Máquinas, Herramientas y Afines registraba, en enero y febrero de 1999, caídas de la producción del 26% y de las exportaciones del 24%. Proponía desgravar el impuesto a las ganancias para inversiones de bienes de capital, protección contra la competencia desleal, control a las tarifas de servicios públicos y negociar con Brasil para que los bienes de capital producidos en Argentina sean considerados por Brasil iguales a los producidos en su territorio⁴⁰. La Federación Argentina de la Industria Gráfica y Afines, que concentra el 7% del Producto Bruto Industrial, señalaba que los precios de las importaciones gráficas del Brasil disminuyeron un 44% tras la devaluación. Proponía reintegros a las exportaciones al MERCOSUR, y reimplementar los contratos laborales flexibilizados.⁴¹ La Cámara de la Industria de Productos Alimenticios, con producción por 30.000 millones y exportaciones por U\$S 8.000 millones, señalaba como problemas la caída de la demanda interna, la competencia desleal interna, y las altas tasas de interés. Proponía una nueva reforma laboral, la eliminación de impuestos a la producción y la reducción de la evasión fiscal⁴².

La Cámara Argentina de Empresarios Mineros, mencionaba el boom de la minería que había crecido un 1150% en 4 años, y señalaba como problemas el descenso de los precios de los minerales metalíferos tras la crisis asiática y una caída de las exportaciones del 50% tras la devaluación brasileña. Demandaba la devolución de los créditos fiscales a las empresas y de los reintegros a las exportaciones, así como eliminar el impuesto a los intereses, que los afectaba especialmente por el volumen de crédito que deben tomar.⁴³ El Centro Azucarero Argentino destacaba el aumento de la productividad del 70% en 1990-1998, registraba una caída de precios del 20% en lo que iba del año y demandaba apoyo estatal para los exportadores⁴⁴. La Asociación de Fabricantes de Celulosa y Papel, señalaba su temor a una avalancha de productos importados de Brasil, al reducir este país sus costos de producción en

³⁸ Ibid.

³⁹ Ibid.

⁴⁰ Ibid, pág. 42.

⁴¹ Ibid, pág. 43.

⁴² Ibid, pág. 44.

⁴³ Ibid, pág. 45.

⁴⁴ Ibid, pág. 46.

un 50%, expresados en dólares. Similares preocupaciones afectaban a los empresarios de la Asociación de Fabricantes de Componentes, que pese a un aumento de la productividad de 93% en 1992-1998 que permitió lograr exportaciones por U\$S 1.100 millones, alertaba que el 10% de las empresas había trasladado operaciones a Brasil y el 50% de las empresas estaba analizando trasladar parcial o totalmente la producción a dicho país⁴⁵.

Empresarios productores de bienes de capital, un sector de U\$S 5000 millones de valor agregado, alertaban sobre el desplazamiento de producción local por importaciones a precio subsidiado y la política de arancel 0 para el sector. Proponía derogar el régimen de arancel 0, reembolsos a las exportaciones del 10% al MERCOSUR, y del 15% fuera de él⁴⁶. Del mismo modo, la cámara de la Industria Eléctrica y Electrónica denunciaba trabas a las exportaciones argentinas en Brasil y reclamaba medidas compensatorias por la devaluación brasileña.⁴⁷

En síntesis, la devaluación del Real afectó fuertemente a la industria argentina, y el deterioro de la producción industrial tuvo su correlato en las posiciones de los empresarios industriales. La mayoría de las intervenciones hicieron mención a los problemas de la relación comercial con Brasil, la brusca modificación de los costos en dólares de las mercancías producidas en este país, la reducción de las exportaciones a este destino y el aumento de sus importaciones a la Argentina, el traslado de empresas locales a aquél país, subsidios a sus exportaciones, etc. Las dificultades de financiamiento, tanto en el acceso al crédito como en su tasa de interés; la reducción del capital de trabajo de las empresas por la toma de créditos fiscales por el Estado y por la lentitud de los reintegros a las exportaciones; la adopción de impuestos que desincentivan la inversión, también eran parte de la agenda de los empresarios industriales.

4. Una nueva conducción en la Unión Industrial Argentina:

Ahora bien, la mera acumulación de problemas y reclamos no genera una posición coherente de un sector productivo. De manera que la tarea de la UIA era sintetizar demandas y construirlas como política económica a asumir por el Estado; es decir lograr que la situación de las empresas industriales pasara de un aspecto de la vida privada a un objeto de la política pública.

⁴⁵ Ibid, pág. 47.

⁴⁶ Ibid, pág. 47.

⁴⁷ Ibid, pág. 48.

La nueva conducción iba a intentar generar condiciones de consenso para lograr políticas de promoción de la industria por parte del Estado. El profundo impacto de la crisis brasileña en la industria local y la complejidad de la tarea iban modificando el discurso oficial de la Unión Industrial. Comenzaban a aflorar críticas globales al programa económico. Aunque estas críticas no distaban mucho de las realizadas previamente a la devaluación del Brasil, ahora aparecían como una deficiencia del modelo, como una ausencia desde sus inicios, y no ya como medidas que se hacían necesarias coyunturalmente por la crisis. De todas maneras, las críticas se hacían en un marco de defensa de las transformaciones de la década del '90, en tanto permitieron el crecimiento de la inversión y la producción. Veamos cómo esto se presenta en una extensa cita del Discurso de asunción del nuevo Presidente de la UIA, Osvaldo Rial:

“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. No es que desconozcamos las transformaciones que se han realizado en estos años. 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 inversión privada. Así pudimos alejarnos del fantasma de la hiperinflación (...) Sin embargo este proceso de transformación se llevó adelante sin resolver dificultades de competitividad de nuestro sector productivo (...) 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 (...) 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 (...) sabemos todos que el contrabando y la subfacturación existieron como prácticas usuales (...) Las elevadas tasas de interés y las restricciones al crédito caracterizaron la situación de las Pymes durante todo el Plan de Convertibilidad (...) la banca privada no asume riesgos y prefiere financiar desequilibrios fiscales, antes que analizar la viabilidad de proyectos productivos (...) 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 (...) 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”⁴⁸.

De esta manera, para el presidente de la UIA la solución a los problemas de la economía pasaba por implementar políticas que generen el aumento de la competitividad de la producción transable, complementando las transformaciones realizadas en los '90. Si bien no proponía ninguna medida puntual, mencionaba los *problemas de origen* del Plan de Convertibilidad: a) el tipo de cambio era abordado a partir de los factores que afectan la competitividad industrial, como la falta de control de la aduana y el diferencial de tasas de interés respecto a las vigentes internacionalmente; b) respecto a los costos industriales, criticaba la falta de políticas que redujeran los costos de producción, apuntando al costo laboral, a nuevos impuestos que gravan a la producción y créditos fiscales que tomaba el Estado de las empresas, a la elevada tasa de interés pagada especialmente por las Pymes, y a los aumentos de las tarifas de servicios públicos; c) respecto a las rentabilidades sectoriales, menciona la modificación de los precios relativos en beneficio de los servicios y en detrimento de la producción industrial, y la existencia de un mercado cautivo para la banca privada en el financiamiento del Estado.

En el primer semestre de 1999, la UIA continuaba su revisión crítica de la situación del sector industrial, con el documento “La Unión Industrial Argentina ante la crisis actual”. Sin hacer evaluaciones generales sobre el período de la Convertibilidad, el documento focaliza la mirada en los orígenes externos de la crisis y en los problemas internos que agravaban sus consecuencias para la industria. El documento comienza afirmando el carácter exógeno de la crisis, producto de la superposición de la crisis asiática de 1997, el default ruso de 1998 y la devaluación brasileña de principios de 1999, y demarcándolo de la crisis generada con el “efecto tequila”⁴⁹.

En la crisis del “tequila”, la caída de la demanda interna se compensaba en parte con el crecimiento de las exportaciones, mientras que en la crisis iniciada en 1998 este salto exportador no se producía. Aquella crisis se caracterizaba por un reflujo de capitales y una

⁴⁸ Unión Industrial Argentina (1999a), págs. 8-10.

⁴⁹ Unión Industrial Argentina (1999b), pág. 13.

fuerte salida de depósitos del sistema financiero, mientras que en cuanto a la producción de bienes la caída de la demanda interna se compensaba con un aumento de las exportaciones. En contraste, en la crisis iniciada en 1998 el sector productivo no podía moderar la caída de la demanda interna con un aumento de las exportaciones, y en el sector financiero había alta liquidez que no era utilizada en préstamos al sector privado por la caída de la rentabilidad⁵⁰.

Para la UIA, la caída de la rentabilidad industrial se originaba en las devaluaciones de países asiáticos y latinoamericanos, en la caída del precio de los commodities – que llegaba al 20% desde los inicios de la crisis – y en la mayor presión de las importaciones sobre el mercado interno. La situación de Brasil complicaba aún más a la industria argentina, ya que el tipo de cambio real de Brasil se devaluaba en un 40% respecto a la Argentina, lo que significaba un serio problema tanto para las exportaciones argentinas como para la balanza comercial, ya que el déficit comercial con la Unión Europea y con Estados Unidos era moderado con el superávit comercial en el MERCOSUR⁵¹.

Como es lógico, si la crisis iniciada en 1998 afectaba seriamente la producción transable pero no afectaba mayormente al sistema financiero, lo que se necesitaba no era fortalecer a este último, sino promover la producción transable. En otras palabras:

“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”⁵².

El deterioro de la competitividad de origen exógeno se agravaba por problemas económicos internos: la elevada presión impositiva sobre la producción, la apropiación temporaria de capital empresario por el Estado como créditos fiscales, en el Impuesto al Valor Agregado (IVA), y en la demora de los reintegros a las exportaciones; la reducción del crédito y su encarecimiento; la rigidez del mercado laboral; y la transferencia de ingresos de la producción a los sectores de servicios por la deficiente gestión de las tarifas por el Estado⁵³.

Ante este panorama, en el documento “Propuestas para el crecimiento y el aumento de la competitividad”, la Unión Industrial reclamaba un paquete de medidas similar al que proponía antes de la devaluación del Real, pero innovando en reclamos que tienen que ver con la

⁵⁰ Ibid, págs. 13 y 14.

⁵¹ Ibid, págs 14 y 15.

⁵² Ibid, pág 16.

⁵³ Ibid, págs 15 y 16.

relación comercial en el Mercosur y con la necesidad de ampliar el financiamiento a la producción y disminuir las tasas de interés. En el plano de del comercio exterior, las novedades en los reclamos de la UIA eran que el Gobierno solicitara a Brasil que abandone sus negociaciones de libre comercio para canalizar las mismas por el Mercosur, que la Argentina exija el cumplimiento efectivo de la normativa del MERCOSUR a los países miembros, que el Gobierno utilice todos los instrumentos de política comercial que no están prohibidos en el MERCOSUR para proteger la producción argentina⁵⁴. En el plano financiero, la UIA pretendía que el Estado garantizara los pasivos en situación irregular del sector privado con un bono del Estado –lo que permitiría disminuir el dinero que los bancos deciden no prestar como previsión de futuros incumplimientos y aumentaría los fondos disponibles para prestar al sector privado– y la reducción de tres puntos de los encajes bancarios para afectar esos fondos a préstamos al sector privado⁵⁵.

Como hemos dicho, las demandas de la UIA tenían que ser procesadas políticamente, de manera de poder ser presentadas como en interés de un conjunto mayor de la población que los empresarios industriales, y de manera de construir una fuerza que pudiera tener eficacia en la logro de estas demandas. Para ello, la Unión Industrial Argentina va a construir con organizaciones empresarias del agro y de la construcción el llamado “Grupo Productivo”.

5. La organización de los empresarios de la producción: el Grupo Productivo:

El Grupo Productivo nace en el segundo semestre de 1999 a iniciativa de la nueva conducción de la Unión Industrial Argentina (UIA). Aglutinando, junto a la UIA, a la Cámara Argentina de la Construcción (CAC) y las Confederaciones Rurales Argentinas (CRA). Su primera aparición pública se realiza tras la elección presidencial de octubre de ese año, en la que había triunfado la Alianza, una coalición opositora a la fuerza política que gobernó en la década del '90 (el Partido Justicialista). Las organizaciones que lo conformaban representaban a sectores especialmente afectados por la crisis iniciada en 1998. El Grupo Productivo pretendía compensar las deficiencias de competitividad mediante la implementación de subsidios estatales hacia la esfera de la producción. Cabe destacar que estas corporaciones empresarias no presionaban por la devaluación nominal de la moneda, sino por medidas que, por vía de la reducción de costos para la producción, signifiquen una mejora de la competitividad

⁵⁴ UIA (1999c), págs 24-27.

⁵⁵ Ibid, págs 29-31.

internacional para la producción de bienes local –es decir, lograr los efectos de una devaluación real para el capital asentado en la producción de bienes, sin modificar el tipo de cambio nominal de la economía–.

En el documento fundacional del Grupo Productivo, se defienden las transformaciones estructurales de la década del '90, al mismo tiempo que se realiza una fuerte crítica al resultado del Plan de Convertibilidad para la producción:

“Las privatizaciones, el cumplimiento de los compromisos financieros internacionales, la revalorización de la necesidad de ordenar nuestras cuentas públicas, la recuperación de la estabilidad permitieron al país contar con bases más sólidas para lograr el crecimiento. Pero estas decisiones de política económica no constituyen por sí solas un modelo de desarrollo económico de largo plazo (...) El sistema económico tal como está funcionando no facilita que se produzca en el país. Así, con el paso de los años, el Plan de Convertibilidad fue generando una distorsión 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”⁵⁶

Por este motivo, el Grupo Productivo manifiesta que toda medida debe evaluarse teniendo en cuenta si mejora los precios relativos a favor de los productos transables y por lo tanto mejora su competitividad, o si aumenta la demanda interna⁵⁷.

En tanto, la crisis continuaba impactando fuertemente en aquellos sectores del capital cuyas organizaciones habían constituido el Grupo Productivo. Entre el tercer trimestre de 1999 y de 2000, la producción industrial caía un 3,4%, la caída de la construcción alcanzaba el 8,9% y la agricultura se reducía en un 2,4%; en el mismo período, los servicios y la intermediación financiera se mantenían prácticamente estancados. Como consecuencia, la construcción, la industria y la producción agraria redujeron de conjunto en casi 170.000 sus puestos de trabajo asalariado, entre 1999 y 2000⁵⁸.

⁵⁶ Grupo Productivo (1999), pág. 81.

⁵⁷ Ibid, pág. 82.

⁵⁸ Elaboración propia en base a INDEC, Cuenta de Generación del Ingreso y Encuesta Industrial.

Con la continuación de la crisis, el Grupo Productivo proponía absorber recursos de los servicios, las finanzas y las cadenas de comercio, mediante aumentos de impuestos o creación de nuevos tributos sobre estas actividades económicas. En este sentido, demandaban al gobierno la restitución de los aportes patronales (que habían sido rebajados desde 1993) para los servicios públicos, los bancos y los supermercados, y la creación de impuestos específicos sobre las ganancias de las empresas privatizadas, como expresaban en junio de 2000 en su “Declaración de Tigre”. Estos recursos debían financiar subsidios que aumentaran la demanda interna de bienes, y compensar rebajas tributarias a la producción de bienes⁵⁹.

Como parte de la política de construcción hegemónica, en el año 2001 el Grupo Productivo se proponía alinear a organizaciones del movimiento obrero, incorporando demandas de organizaciones como la Confederación General del Trabajo (CGT). Como ejemplo, en una reunión entre la UIA y la CGT, en agosto de dicho año, ambas organizaciones reclamaban en conjunto planes de apoyo a la producción y un subsidio para jefes de hogar desocupados⁶⁰. De esta manera, el Grupo Productivo intentaba ampliar su base de apoyo y presentar sus intereses empresariales productivos como expresión de los intereses de un amplio conjunto social. De este modo, el Grupo Productivo intentaba construir hegemonía para imponer su diagnóstico de la crisis y establecer sus políticas ante la misma. Todo esto se realizaba bajo la dirección de los empresarios industriales organizados en la UIA. La nueva conducción de la UIA, encabezada por el anterior vicepresidente José Ignacio de Mendiguren, continuó con la línea de intervención política de la conducción saliente encabezada por Osvaldo Rial⁶¹.

El diagnóstico de la UIA, como dirección del Grupo Productivo, se expresa con claridad en la VII Conferencia Industrial de 2001⁶², en la que señalaba como determinantes de la crisis de acumulación el aumento de los precios de los servicios públicos por encima de los precios de los productos industriales y los precios minoristas (lo que implicaba un mayor peso de los servicios públicos en los costos de producción), la apreciación del peso respecto a las monedas de los principales socios comerciales argentinos y el nivel de la tasa de interés. Según la UIA, los precios de los servicios públicos aumentaron un 103% entre 1991 y 2000,

⁵⁹ Grupo Productivo (2000), pág. 6-8.

⁶⁰ Clarín 28/08/01.

⁶¹ Esta necesidad de construcción de hegemonía llevaba a la Unión Industrial a intervenir en el debate público en cuestiones escasamente relacionadas con los problemas de competitividad o de demanda que son el corazón de sus intervenciones públicas. Como ejemplo de ello, el documento “Bases para refundar la Nación”, de mayo de 2001, se aboca a temas como la honestidad de los jueces, de las cualidades morales necesarias para los legisladores, o de la pobreza o el hambre (ver UIA 2001a).

⁶² Este diagnóstico había sido presentado previamente por el presidente de la UIA ante representantes del Gobierno de Estados Unidos, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo (UIA, 2001b: pág. 72).

mientras que los precios industriales aumentaron un 14%, lo que significaba un aumento en el componente insumos en el precio de las mercancías industriales, afectando las ganancias en la producción industrial y las posibilidades de ampliación de la inversión. Asimismo, el peso se había revaluado un 10% frente al dólar y un 27% frente a una canasta de monedas en proporción a los destinos de las exportaciones. Por otra parte, las PyMEs tenían costos de financiamiento superiores en un 300% respecto a las empresas de mayor concentración⁶³.

Sobre la base de este diagnóstico, el Grupo Productivo logró sumar apoyos de la CGT, de la Asociación de Bancos de la Argentina y la Asociación de Bancos Públicos y Privados de la Republica Argentina, conformando el denominado “Núcleo Nacional”⁶⁴. De esta manera, la Unión Industrial Argentina había logrado construir una fuerza para intervenir en la escena pública con otras fracciones del capital productivo afectadas por la crisis, con importantes sectores del movimiento obrero, e incluso con las organizaciones de la banca establecida en la Argentina.

Cuando hacia fines de 2001, la pulverización de las reservas de divisas (que se redujeron en casi U\$S 30.000 millones desde principios de febrero a fin de noviembre⁶⁵) llevó al Gobierno Nacional a establecer restricciones a los retiros de depósitos bancarios (conocidas como el “corralito” financiero), se desató una ola de conflictividad social que arrinconó al Gobierno, llevándolo a instaurar el estado de sitio, primero, y a la renuncia del Ministro de Economía, Domingo Cavallo, y del Presidente, Fernando De la Rúa, después. En este contexto, y con la asunción de un nuevo gobierno encabezado por el entonces senador Eduardo Duhalde (líder del sector del Partido Justicialista más afín al Grupo Productivo), la Unión Industrial Argentina y sus aliados pasaron a tener un papel predominante en el diseño de las políticas económicas de las que emergerá el fin de la recesión y la recuperación económica⁶⁶.

⁶³ UIA (2001b), págs 72-79.

⁶⁴ La Nación, 10/12/2001

⁶⁵ Elaboración propia en base a BCRA.

⁶⁶ La revisión de las nuevas políticas económicas y una caracterización del ciclo que se inicia en enero de 2002, exceden el marco de lo que nos propusimos en esta ponencia, por lo que será tratado en un próximo trabajo.

Bibliografía:

Acevedo, Manuel.; Basualdo, Eduardo.; Khavisse, Miguel (1990): *¿Quién es quién? Los dueños del poder económico (Argentina 1973-1987)*, Editora/12, Buenos Aires, 1990.

Acuña, Carlos (1994): “El Análisis de la Burguesía como Actor Político” en *Realidad Económica*, N° 128.

Aronskid, Ricardo (2001): *¿Más cerca o más lejos del desarrollo? Transformaciones económicas en los noventa*, Libros del Rojas, Buenos Aires.

Aspiazu, Daniel, Basualdo, Eduardo, y Khavisse, Miguel (1986): *El nuevo poder económico en la argentina de los '80*, Editorial Legasa, Buenos Aires.

Astarita, Rolando (2004): *Valor, mercado mundial y Globalización*. Ediciones Cooperativas. Buenos Aires.

Basualdo, Eduardo (2001): *Sistema Político y modelo de acumulación en la Argentina*, Universidad Nacional de Quilmes Ediciones, Bernal.

Basualdo, Eduardo (2003): “Las reformas estructurales y el Plan de Convertibilidad durante la década de los noventa. El auge y la crisis de la valorización financiera” en *Realidad Económica* N° 200, Buenos Aires”.

Basualdo, Eduardo (2006): “Estudios de historia económica argentina. Deuda externa y sectores dominantes desde mediados del siglo XX a la actualidad”, FLACSO/Siglo XXI Editores, Buenos Aires.

Bonnet, Alberto (2001): "Elecciones 2001: nadie vota a nadie". En *Cuadernos del Sur* 32, Buenos Aires.

Bonnet, Alberto (2008): “La hegemonía menemista. El neoconservadurismo en Argentina, 1989-2001”, Prometeo, Buenos Aires.

Diamand, Marcelo (1973): *Doctrinas económicas, desarrollo e independencia*, Paidós, Buenos Aires.

Diamand, Marcelo y Héctor Valle (1997): “Expansión, sector externo y ‘Brasil-dependencia’.”, en *La situación externa y la política económica*, Fundación Unión Industrial Argentina, Consejo Académico, Buenos Aires, Septiembre de 1997.

Fundación Unión Industrial Argentina, Consejo Académico, Buenos Aires (1997) “Las crisis argentinas. Desequilibrios externos o shocks exógenos?”, en *La situación externa y la política económica*, Fundación Unión Industrial Argentina, Consejo Académico, Buenos Aires, Diciembre de 1997.

Fundación Unión Industrial Argentina, Consejo Académico, Buenos Aires (1998): *Industrialización y Exportaciones*, Buenos Aires, Noviembre de 1998.

- Gaggero, Alejandro. y Wainer, Andrés (2004):** "Crisis de la convertibilidad: el rol de la UIA y su estrategia para el (tipo de) cambio", *Realidad Económica*, N° 204.
- Gramsci, Antonio (1997):** *Notas sobre Maquiavelo, sobre la política y el estado moderno*, Editorial Nueva Visión, Buenos Aires.
- Grupo Productivo (1999):** "Documento Fundamental", en Rial, Osvaldo, *La dictadura económica*, Galerna, Buenos Aires, 2001.
- Grupo Productivo (2000):** *Declaración de Tigre*, Buenos Aires, 2000.
- Iñigo Carrera, Juan (2004):** "La crisis de la representación política como forma concreta de reproducirse la base específica de la acumulación de capital en Argentina", en *Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política*, Río de Janeiro, N° 15.
- Iñigo Carrera, Juan (2007):** *La formación económica de la sociedad argentina. Vol. I*, Imago Mundi, Buenos Aires.
- 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 compiladores: *Luchas sociales y conflictos interburgueses en la crisis de la convertibilidad*. Peña Lillo/Ediciones Continente, Buenos Aires.
- Lattuada, Mario (2006):** *Acción colectiva y corporaciones agrarias en la Argentina*, Universidad Nacional de Quilmes Ediciones, Buenos Aires.
- Marín, Juan Carlos (1981):** "La noción de polaridad en los procesos sociales", en *Cuadernos del CICSO, Serie Teoría*, Buenos Aires.
- Marx, Karl (1998):** *El Capital, Tomos I, II y III*, Siglo XXI Editores, México-España.
- Marx, Karl (1999):** *Introducción general a la crítica de la economía política*, Siglo XXI Editores, México.
- Marx, Karl, y Engels, Frederic (1973):** *La ideología alemana*, Ediciones Pueblos Unidos, Montevideo.
- Ostiguy, Pierre (1990):** *Los Capitanes de la Industria*, Legasa, Buenos Aires.
- Peralta Ramos, Mónica (2007):** *La economía política argentina: poder y clases sociales (1930-2006)*, Fondo de Cultura Económica, Bs. As.
- Piva, Adrián (2007):** "Acumulación de capital y hegemonía débil en la Argentina (1989-2001)", en *Revista Realidad Económica* N° 225, Buenos Aires.
- Salama, Pierre (2004):** "Argentina: del desastre social a la recuperación económica", *Revista Ciclos*, Año XIV, N° 28.
- Salvia, Sebastián, y Frydman, Axel:** "Modo de acumulación y relaciones de fuerza entre capital y trabajo en Argentina en los '90", en *Revista Herramienta* N° 26, Julio de 2004.
- Sidicaro, Ricardo (2003):** *La crisis del Estado y los actores políticos y socioeconómicos en la Argentina (1989 - 2001)* Buenos Aires: Libros del Rojas.
- Sguiglia, Eduardo (2006):** *Las ideologías del poder económico*, Edhasa, Buenos Aires, 2006
- Schorr, Martín (2001):** *¿Atrapados sin salida? La crisis de la convertibilidad y las contradicciones en el bloque de poder económico*, FLACSO, Buenos Aires.
- Unión Industrial Argentina (1998):** *Medidas para enfrentar la crisis, aumentar la competitividad y preservar los mercados.*, Buenos Aires, Septiembre de 1998.

Unión Industrial Argentina (1999a): “Discurso de asunción del Presidente de la Unión Industrial Argentina”, 29/04/1999, en *La realidad Industrial*, Unión Industrial Argentina, Buenos Aires, Mayo de 1999.

Unión Industrial Argentina (1999b): “La Unión Industrial Argentina ante la crisis actual”, en *La realidad Industrial*, Unión Industrial Argentina, Buenos Aires, Mayo de 1999.

Unión Industrial Argentina (1999c): “Propuestas para el crecimiento y el aumento de la competitividad”, en *La realidad Industrial*, Unión Industrial Argentina, Buenos Aires, Mayo de 1999.

Unión Industrial Argentina (1999d): “Cuadro de síntesis de las exposiciones de la jornada de análisis y diagnóstico industrial sectorial y regional”, en *La realidad Industrial*, Unión Industrial Argentina, Buenos Aires, Mayo de 1999.

Unión Industrial Argentina (2001a): “Bases para refundar la Nación” en *Anuario 2001*, Unión Industrial Argentina, Buenos Aires, 2001.

Unión Industrial Argentina (2001b): “La visión de la Unión Industrial Argentina sobre la depresión económica. Propuestas para superarla”, en *Anuario 2001*, Unión Industrial Argentina, Buenos Aires, 2001.

Unión Industrial Argentina (2001c): *Memorias de la VIIª Conferencia Industrial Argentina. Encuentro de los Argentinos: un Proyecto Nacional para el desarrollo. El verdadero riesgo es no tener país*, Unión Industrial Argentina, Buenos Aires, 2001.