

Nombre y Apellido: Marina Virginia Dossi (Licenciada en Ciencia Política, UBA, becaria del Conicet)

Afiliación Institucional: UBA-CONICET

Correo electrónico: [marinadossi@fibertel.com.ar](mailto:marinadossi@fibertel.com.ar)

Propuesta temática: Análisis de las alianzas de actores empresarios en contextos de crisis.

El caso de la crisis del 2001 en la Argentina.

Título de la ponencia: Alianzas empresarias frente a la crisis del 2001: un análisis del caso del Grupo Productivo.

## Alianzas empresarias frente a la crisis del 2001: un análisis del caso del Grupo Productivo

### Introducción

El presente trabajo se enmarca en el contexto de la crisis económica, política y social que estalló en la Argentina hacia finales del año 2001. El objetivo que se propone, es analizar el comportamiento de los sectores empresarios en contextos de crisis y las diferencias que surgieron en el seno empresarial frente a la adopción de la salida para superar la crisis, en el período comprendido entre los años 1998-2002.

Con este propósito, se toma como eje analítico al denominado Grupo Productivo, cuyo proceso formativo se inicia hacia fines del año 1998 y se consolida para mediados de 1999, impulsado por la dirigencia de la Unión Industrial Argentina que buscaba vincularse con otros sectores empresarios con la finalidad de aportar no sólo propuestas y soluciones a la crisis que venía gestándose sino también obtener los consensos necesarios para el proyecto que la entidad venía formulando desde el inicio de la recesión económica, a partir de 1998. Finalmente, producto de las estrategias y consensos tejidos por la dirigencia de la central fabril, el Grupo Productivo fue integrado por la Unión Industrial Argentina (UIA), Confederaciones Rurales Argentinas (CRA) y la Cámara Argentina de la Construcción (CAC).

El trabajo se organiza de la siguiente manera: en la primera parte, se analizan las drásticas reformas económicas implementadas en nuestro país en los años noventa, que

dieron origen a la profunda crisis que atravesó nuestro país entre los años 1998-2002, en la segunda parte, se señalan cuáles fueron los efectos que las mencionadas reformas tuvieron en los sectores industrial y agropecuario. En la tercera parte, se pretende mostrar cómo estos factores posibilitaron el surgimiento del Grupo Productivo, qué intereses y situaciones sectoriales llevaron a estos grupos empresarios a unirse en el mencionado grupo, y finalmente, se indagan las causas que llevaron a que este frente empresarial no haya perdurado en el tiempo como una nueva expresión de los sectores empresarios y como interlocutor del gobierno.

### Causas y antecedentes de la crisis del año 2001

Para iniciar el presente trabajo se hará una breve explicación sobre los antecedentes y las causas que dieron origen a la profunda crisis económica, social y política que estalló en la Argentina en los finales del año 2001, para indagar sus influencias tanto en los sectores económicos productivos como sobre las alianzas empresarias, particularmente, el caso bajo estudio, el Grupo Productivo.

El estallido del 2001 registra sus inicios en 1998, momento en el cual la economía argentina ingresó en un periodo recesivo muy profundo, producto de la aplicación en el transcurso de los años noventa de un conjunto de medidas que profundizaron un modelo económico que venía desarrollándose en nuestro país desde mediados de los años setenta, con la llegada al poder de la última dictadura militar, en 1976. Es importante remarcar que uno de los principales objetivos perseguidos por la dictadura fue reestructurar los patrones y las pautas sociales existentes con la finalidad de instaurar “un proyecto social dominante” para consolidar y asegurar la reproducción sobre una nueva base de acumulación, centrada en los actores más concentrados de la economía nacional<sup>1</sup> a partir de un doble proceso: por una parte, la transferencia de recursos de los sectores asalariados hacia los no asalariados, y por otra parte, mediante un proceso de

---

<sup>1</sup> Los actores económicos involucrados fueron las empresas transnacionales integradas y/o diversificadas y los grupos económicos locales, GGEE.

concentración dentro de la cúpula empresaria a favor de la fracción mas poderosa en detrimento de otras estructuras empresariales.<sup>2</sup>

Por lo tanto, a partir de la década de los setenta comenzó a implementarse en la Argentina un modelo económico, social y político marcado por la exclusión social, la desindustrialización y reorganización del aparato productivo nacional. Estos cambios pusieron fin al modelo Sustitutivo de Importaciones (ISI)<sup>3</sup> y se estableció la preeminencia del sector financiero sobre el productivo en el proceso de valorización del capital, rasgos profundizados por las políticas puestas en marcha por los sucesivos gobiernos democráticos. Desde fines de la década de los años ochenta y principios de los años noventa se implementaron un conjunto de reformas económicas que seguían los lineamientos del denominado “Consenso de Washington”<sup>4</sup>, que alcanzaron su máxima expresión bajo los gobiernos de Carlos Menem<sup>5</sup>, produciendo un cambio radical en la organización económica y social de la Argentina. Sus principales reformas consistieron en la desregulación de los mercados, la privatización de empresas estatales, la apertura comercial y financiera de la economía, y la reducción de las funciones y de los gastos del Estado, en el marco de un agudo proceso de concentración y centralización del capital.<sup>6</sup> Estas medidas fueron complementadas por la estabilización de precios mediante la implementación de la Ley de Convertibilidad, que estableció la cotización fija para el dólar de 10000 australes o 1 peso. De este modo, se introdujo un esquema de caja de conversión porque la emisión y la absorción monetaria quedaron limitadas a la entrada o

---

<sup>2</sup> Azpiazu, D., Basualdo, E., Khavisse: El nuevo poder económico en la Argentina de los 80, pagina 87.

<sup>3</sup> El modelo sustitutivo de importaciones vigente desde la década de los cuarenta hasta 1976 con la llegada de la última dictadura militar se caracterizó por la intervención del Estado en la economía y por la importancia del sector industrial como motor del crecimiento y actor central en la distribución de ingresos.

<sup>4</sup> Las medidas de los años noventa se basaron en las recomendaciones de los centros financieros internacionales agrupadas en el Consenso de Washington que avalaban la implementación de medidas pro-mercado, consistentes en la reducción de los gastos estatales, es decir, en la racionalización de la política fiscal para estabilizar la economía.

<sup>5</sup> Carlos Menem, candidato justicialista fue electo en las elecciones de 1989 y debió asumir anticipadamente su cargo, reemplazando al saliente presidente Raúl Alfonsín debido al proceso hiperinflacionario que se había vuelto incontrolable en nuestro país. La hiperinflación posibilitó en gran medida el consenso de la mayor parte de los sectores sociales y económicos hacia el programa de gobierno de Menem, orientado a reestablecer la estabilidad y el orden macroeconómicos. Carlos Menem ejerció dos presidencias consecutivas y estuvo diez años en el poder (1989-1999)

<sup>6</sup> Ese proceso se relaciona principalmente con lo ocurrido en la segunda mitad de la década de los noventa, cuando se produce un intenso proceso de centralización del capital debido en gran parte a la venta que numerosos grupos económicos locales realizaron de sus firmas o participaciones accionarias que fueron adquiridas en gran medida por capitales extranjeros.

salida de divisas. Además de la paridad cambiaria y de la exigencia de que hubiese reservas suficientes para cubrir la masa monetaria en circulación, se estableció también la prohibición de todo tipo de indexación.

La implementación de las medidas mencionadas pudo ser realizada por los cambios favorables en el contexto internacional, ya que las tasas de interés internacionales experimentaron una fuerte caída desde 1989, y por lo tanto, al ser las tasas locales más elevadas que las internacionales alentaron la entrada de capitales extranjeros que colocaban sus activos consiguiendo beneficios superiores a los que obtendrían en sus respectivos mercados. Todo lo mencionado condujo a una conformación particular de la economía, basada en un tipo de cambio crecientemente sobrevaluado que quitó competitividad a la industria argentina, estableciendo una estructura de precios relativos que favoreció a los bienes no transables en detrimento de los transables; los precios de los servicios crecieron sostenidamente alejándose del ciclo macroeconómico. Contrariamente y producto de la indiscriminada apertura comercial que incrementó sustantivamente el ingreso de productos importados, los bienes de producción nacional y destinados al mercado interno se vieron desplazados. Así, el nuevo modelo económico resultó funcional a algunas actividades como la banca, las empresas de servicios privatizadas, las grandes cadenas comerciales y los grandes grupos económicos tanto locales como extranjeros.

Entre los años 1991-1994 se registró una coincidencia entre los intereses de los grandes capitales locales y extranjeros, en paralelo a la implementación del programa de privatizaciones. Sin embargo, a partir de 1995 se produce una preeminencia del capital extranjero al compás de un repliegue de los grandes grupos económicos locales.<sup>7</sup> Es importante señalar que la pérdida de activos fijos por parte de los grupos económicos locales fue concomitante con el incremento de sus activos financieros en el exterior, a través de la fuga de capitales ocurrida en la Argentina.<sup>8</sup> El atraso cambiario, generado por la aplicación de la convertibilidad y agravado por las devaluaciones que se producían a escala mundial, particularmente la devaluación en Brasil, lo convirtieron en un freno al

---

<sup>7</sup> Al respecto se pueden consultar los trabajos de Basulado (1992 y 1997).

<sup>8</sup> Por la fuga de capitales se pueden consultar los trabajos de Basualdo (2000) y Schorr (2003). La creciente masa de activos financieros en el exterior en manos de los grupos económicos locales explica en gran parte la presión ejercida por estos grupos para salir del esquema convertible cuando éste dejó de ser funcional a sus intereses.

sector productivo, afectando marcadamente al segmento de las pequeñas y medianas empresas y de los pequeños productores.

El modelo de la valorización financiera implicó para el sector industrial un desplazamiento de su rol como ordenador de las relaciones económico-sociales y de su actividad como impulsor del crecimiento económico, comenzándose a desarticular el tejido industrial. Además, todos los sectores productivos fueron afectados a expensas del crecimiento de los sectores financiero y de servicios; el campo producto de las reformas perdió de manera creciente su capacidad de intervención y de veto sobre las políticas públicas.<sup>9</sup> Este conjunto de medidas así como sus consecuencias negativas fueron sostenidas durante el efímero gobierno de la Alianza, bajo la presidencia de Fernando de la Rúa. Durante los años noventa y en los comienzos del año 2000 se produjo la consolidación y el derrumbe del modelo neoliberal que ocasionó una fuerte puja de intereses entre los sectores empresarios beneficiados y perjudicados por las políticas neoliberales. Los primeros, representados por las compañías privatizadas <con preeminencia de capitales extranjeros>, el sector financiero internacional y local<sup>10</sup> proponían la dolarización de la economía, ya que buscaban preservar el valor en dólares de sus activos fijos y continuar remitiendo utilidades en dólares a sus casas matrices. Los segundos, integrados por los grandes grupos económicos locales, proponían la salida de la convertibilidad a través de la devaluación de la moneda nacional con el argumento de recuperar competitividad para la industria y reindustrializar el país. Como ya es sabido la opción devaluacionista fue la triunfante en esta contienda de intereses.

### ¿Qué pasó en los sectores industrial y agropecuario?

#### Evolución del sector industrial

El proceso de desindustrialización de los noventa fue desigual y heterogéneo porque las medidas implementadas impactaron de modo opuesto en los diferentes sectores industriales. En este sentido, los grandes conglomerados industriales y las

---

<sup>9</sup> El retiro del Estado de la regulación del mercado y de la transferencia de excedentes entre sectores por la política cambiaria, retenciones a las exportaciones y precios máximos quito capacidad de injerencia a las asociaciones representativas del agro.

<sup>10</sup> La posición del sector financiero se debía al alto grado de dolarización que había alcanzado la economía argentina, manifestándose tanto en los depósitos y créditos en dólares que mantenía el sistema financiero.

empresas de capital extranjero por su mayor capacidad de adaptación y de respuesta pudieron repositionarse frente a la nueva coyuntura económica, en tanto que las pequeñas y medianas empresas fueron afectadas negativamente, quedando sin posibilidades de readaptarse frente a las nuevas medidas.

En la década de los noventa, se implementó un drástico plan de privatizaciones de activos públicos, que favoreció principalmente a los grupos económicos locales y a los conglomerados integrados verticalmente y/o diversificados, también se implementó una desregulación de amplios sectores de actividad y se abrió la economía a los flujos de bienes y de capital internacionales. Estas medidas, fueron acompañadas por la Ley de Convertibilidad, que generó una sobrevaluación de la moneda nacional que deterioró los precios de los bienes industriales en relación con los de los servicios. Así, se conformó una nueva estructura de precios relativos con impactos negativos sobre la producción manufacturera, principalmente por el desincentivo a la formación de capital. Además, el deterioro del tipo de cambio real restó competitividad externa a numerosas actividades fabriles, especialmente aquellas generadoras de valor agregado y dinamizadoras en la generación de puestos de trabajo.

Este aspecto fue uno de los principales motores de la heterogeneidad producida en el espectro fabril, ya que afectó particularmente al conjunto de las industrias pequeñas y medianas, las cuales no pudieron en numerosos casos hacer frente a la masiva llegada de productos industriales importados. Por otra parte, esta situación se vio agravada por las condiciones de financiamiento dispares que afrontaron los distintos sectores industriales. Las Pymes, sólo tuvieron acceso a un crédito caro y restringido al mercado local, con plazos cortos de amortización y con tasas mucho más elevadas que en el mercado internacional. Contrariamente, las grandes firmas pudieron acceder a la toma de créditos tanto en el ámbito local como en el internacional, a tasas sustancialmente inferiores a las anteriores; de este modo, el sector Pyme al tener dificultades en la toma de créditos vio reducida su capacidad para incorporar nueva tecnología y maquinaria con el propósito de volverse más competitivo frente al nuevo contexto.

Por lo tanto, en los años '90 cambió el perfil productivo del sector manufacturero, tornándose menos complejo, articulado, tecnológico y más dependiente de los recursos naturales, adquiriendo de esta manera, mayor importancia el sector agroindustrial. Como

consecuencia, la producción manufacturera muy asociada a las ventajas naturales y a la producción de ciertos commodities fue controlada por un reducido grupo de grandes empresas. Es en este marco, que se manifiesta el perfil asimétrico y heterogéneo que asumió la producción fabril, ya que los sectores más afectados fueron los insumos y los bienes de consumo finales que pasaron a ser importados desde el mercado exterior.

Contribuyendo a la heterogeneidad industrial, la producción del sector Pyme, principalmente orientada hacia el mercado interno se vio restringida por las bajas salariales que deprimieron drásticamente la demanda interna. Además, las grandes empresas pasaron a importar gran parte de sus insumos, afectando negativamente a sus proveedores locales, donde tenían una significativa importancia las pequeñas y medianas empresas. De este modo, el carácter netamente importador del proceso de apertura influyó negativamente sobre el conjunto del sector Pyme, al tiempo que las grandes firmas continuaban acentuando su tendencia exportadora, disociándose del proceso global de la evolución de la economía nacional y, delimitando los rasgos asimétricos de este proceso. Por lo tanto, cabe señalar que este conjunto de medidas llevó a un fortalecimiento de las grandes firmas, a la concentración de la actividad industrial, y como contrapartida, a la desaparición de un número considerable de Pymes, que acentuaron el proceso de heterogeneidad en el ámbito fabril.

#### Rasgos salientes del sector agropecuario

De modo similar, el sector agropecuario también fue afectado desigualmente por las reformas económicas, dependiendo del tipo de productores, regiones y/o actividades productivas. Una característica sobresaliente del sector en el período bajo estudio, fue la modificación de la composición de la estructura social agraria, producto de un intenso proceso de exclusión del medio rural de una gran cantidad de explotaciones agropecuarias pequeñas y medianas que se sostenían en el trabajo familiar. Acompañó a este proceso, una constante disminución en términos absolutos y relativos de la población rural.

El proceso de apertura y desregulación tal como fue implementado en nuestro país llevó a la concentración del poder económico en el medio rural, ya que sólo podían reconvertirse adecuadamente aquellas explotaciones agropecuarias con excedentes

económicos, que no estuviessen endeudadas y que tuviesen solvencia para acceder a líneas de financiación. Evidentemente, las explotaciones de menor tamaño se volvieron inviables en este contexto de reformas; a pesar de la implementación de distintos planes de asistencia para los pequeños y medianos productores, no obtuvieron los resultados esperados.<sup>11</sup> Con la finalidad de no <desaparecer> los productores pequeños y medianos se endeudaban a tasas de interés muy altas, para reconvertirse tecnológicamente y pagar los arriendos que encarecían en forma estrepitosa su valor. Estos factores generaron una situación de extrema vulnerabilidad de estos sectores hacia coyunturas adversas<sup>12</sup>, lo cual desembocó en dos fenómenos: el creciente endeudamiento de los productores rurales y la desaparición de gran cantidad de unidades de producción pequeñas dando lugar a un proceso de concentración de la propiedad de la tierra. Por lo tanto, en los años noventa si bien el campo duplicó su producción y la exportación de granos y productos de este origen y experimentó un proceso de modernización tecnológica, el mismo fue en paralelo a un creciente proceso de concentración de la estructura agraria, por un endeudamiento creciente de los pequeños y medianos productores que no pudieron reconvertir sus explotaciones a pesar de los apoyos públicos implementados.

### La creación del Grupo Productivo

Pese a haber brindado su apoyo a las reformas estructurales de los años noventa y de haberse beneficiado ampliamente de las mismas, la cúpula directiva de la UIA, representante de los grupos económicos locales, comenzó un intenso proceso de crítica hacia las medidas económicas y los efectos negativos que las mismas provocaban sobre la producción y el empleo nacionales. Las primeras manifestaciones críticas se registraron hacia mediados de 1998 y se fueron intensificando durante la breve y desordenada gestión presidencial de Fernando De La Rúa.<sup>13</sup> Desde fines de 1998, la UIA

---

<sup>11</sup> Sobre la implementación de planes de asistencia agropecuaria se puede consultar Lattuada (2005).

<sup>12</sup> Se hace referencia a factores climáticos que alteren los niveles de producción, a la baja de los precios internacionales o a medidas proteccionistas por parte de los países receptores de estos productos.

<sup>13</sup> Su presidencia se inició en 1999 con amplio apoyo de la población y de los sectores productivos, sin embargo y ante la falta de respuestas a la crisis que atravesaba el país estos apoyos se tornaron en abierta oposición y desencadenaron los hechos del 19 y 20 de diciembre y la renuncia del entonces presidente. Esta situación dio lugar a una grave crisis institucional en la que se sucedieron cuatro presidentes llegando a la gestión de Eduardo Duhalde como presidente provisional.

había comenzado a manifestar críticas hacia el <modelo> económico y solicitaba al gobierno, la implementación por parte del Estado de políticas activas para fomentar la recuperación de la producción nacional. A pesar de haber obtenido importantes beneficios en la década pasada por las medidas implementadas, las fracciones locales más concentradas del capital, habían comenzado a registrar disminuciones en sus beneficios y en sus posibilidades de desligarse del ciclo interno de la economía.

Además de los mencionados factores económicos, el giro de la entidad se relacionó con el recambio presidencial que llevaría a cabo nuestro país en el año 1999. Entonces, y si bien no se esperaban modificaciones importantes en el rumbo económico del gobierno del entonces presidente Carlos Menem, sí buscaban sentar sus posiciones y reclamos frente a los sectores políticos que se disputaban el acceso al sillón presidencial: la Alianza con Fernando De La Rua como candidato y el Partido Justicialista <progresista> opuesto a Carlos Menem y conducido por el entonces senador nacional Eduardo Duhalde.

La necesidad de <reindustrializar> y recuperar el empleo nacional fue manifestada por la UIA con motivo de la celebración del Día de la Industria, el 9 de julio de 1999. En dicha oportunidad, la cúpula de la central fabril, liderada por Osvaldo Rial y por su secretario Ignacio De Mendiguren organizaron una jornada de protesta que tenía como objetivos defender la producción y el trabajo nacionales.<sup>14</sup>

El presidente de la UIA manifestó que el objetivo era: “convencer a los consumidores de que los productos nacionales tienen un excelente nivel de precio y de calidad y que, al comprarlos se genera trabajo argentino.”<sup>15</sup> La llegada de Rial a la presidencia de la central fabril en 1999, marcó un momento importante en sus estrategias ya que la nueva gestión, a diferencia de las anteriores asumía con un nuevo estilo de conducción, más agresivo y focalizado en la obtención de políticas activas por parte del Estado hacia las distintos sectores y actividades industriales. Desde la visión de la nueva dirigencia, la crisis que atravesaba la Argentina era de tal magnitud que requería una dirigencia sólida, acorde con el deterioro de la producción industrial tanto por la caída del

---

<sup>14</sup> Tras una década de apertura muchas empresas habían sucumbido ante la competencia de productos importados, situación que se había agravado pese a la depresión a partir de la devaluación de Brasil que generó un aumento superior al 200% de las compras al Brasil en sectores como calzados y autopartes. Entonces el lanzamiento de la campana fue la respuesta de los empresarios frente a esta crisis.

<sup>15</sup> Pagina 12, edición digital, suplemento cash, 1999.

poder de compra del mercado interno como por la falta de competitividad frente a los competidores extranjeros, que colocaban indiscriminadamente sus productos en el mercado argentino. Además, la llegada de Rial a la presidencia de la UIA revistió una importancia particular, ya que los sectores vinculados a las empresas alimenticias y petroquímicas perdieron posiciones y se produjo un avance de los sectores vinculados a la metalurgia (su presidente era un empresario pyme metalmecánico), las economías regionales y las empresas medianas, todos ellos sectores afectados y castigados por la recesión de la economía. El arribo de estos sectores fue definiendo un nuevo perfil industrial que cuestionaba el alto costo financiero, las negociaciones con el MERCOSUR, la falta de aplicación de leyes antidumpings efectivas, la excesiva apertura económica y la falta de control de las importaciones. Estos cuestionamientos no eran compartidos ni por los bancos ni por los sectores y empresas de servicios.

Con este objetivo el principal llamamiento de la UIA se dirigió a la población, incentivándola a comprar nacional, ya que estos productos al contener trabajo argentino contribuían al crecimiento del país en su conjunto. Es decir, la UIA recuperaba un viejo eslogan, el de <compre nacional<sup>16</sup>>; la fuerte caída del mercado interno obligó a los líderes industriales a tomar una decisión que significaba un giro con respecto al accionar político de los últimos años. Es importante remarcar que todo lo que la UIA reclamaba era lo que había avalado silenciosamente a partir de la crisis hiperinflacionaria y la implantación del régimen de convertibilidad. Entonces, su propósito era recuperar el terreno perdido y no la generación de empleo local ni las mejoras en las condiciones de vida de los sectores populares. Llamativamente, la defensa de la producción y del empleo nacionales por parte de la UIA ocurrían en un momento en el cual, debido al intenso proceso de <extranjerización> de la economía prácticamente no quedaban empresas nacionales por <defender>.

Con la finalidad de extender los apoyos hacia su proyecto, la UIA pretendía generar consensos con otros actores empresarios para delinear y organizar lo que

---

<sup>16</sup> En 1990 Carlos Menem había derogado la ley de compra nacional y abierto la economía, en aquel entonces recibió el apoyo del empresariado. Sin embargo, con el correr del tiempo, la importación de productos se fue fortaleciendo con la extranjerización de las empresas nacionales, ya que las empresas transnacionales importan sus insumos y no generan encadenamientos productivos en el país. Además, muchos industriales locales que solicitaban el compro nacional compraban los insumos para la fabricación de productos en el exterior, siendo un caso paradigmático el de la producción de automóviles.

denominaban un <proyecto nacional>. Este objetivo podía ser realizado gracias a la recesión que afectaba a todos los sectores productivos y que era reflejada por los índices económicos. La magnitud de la crisis era manifestada ya no sólo por los índices privados sino también por los oficiales, el entonces Ministro de Economía, Roque Fernández, reconoció que la economía se contrajo alrededor de un 4% en el primer trimestre de 1999. Además, la producción industrial mostraba caídas del orden del 10% en comparación con el comportamiento de 1998, también mostraba desaceleraciones el sector de la construcción y el nivel de las importaciones había caído un 25% en el primer cuatrimestre de 1999.<sup>17</sup> El hundimiento de la producción nacional a causa de las importaciones quedaba de manifiesto a través de la evolución de algunos sectores industriales como por ejemplo calzados, que en 1989 vendían 37 mil pares y en 1998 habían llegado mas de 22 millones y la mitad eran de origen brasileño, que a partir de su devaluación incrementaban incesantemente sus importaciones.<sup>18</sup> En este sentido, las declaraciones de Carlos Bueno, titular de la Cámara del Calzado eran las siguientes: “Brasil subvenciona el 20 por ciento del producto y el calzado asiático sigue entrando a precios bajísimos, como un par de zapatos a 9 centavos. Ya cerraron 1849 pymes que daban trabajo a mas de 20 mil personas”.<sup>19</sup>

Es aquí cuando cabe señalar los inicios de la formación del Grupo Productivo, ya que la estrategia de protesta y de incentivo al compro nacional de la UIA se enmarcaba en otra resolución política de la entidad tomada por su titular, Osvaldo Rial: la formación del denominado Frente o Grupo Productivo. Impulsado por la UIA, los restantes integrantes serían la Cámara de la Construcción liderada por Benito Roggio, la Unión de la Construcción, conducida por Gregorio Chodos, y la Sociedad Rural Argentina, cuyo titular era Enrique Crotto. Sin embargo, por problemas representativos e ideológicos, la corporación agraria decidió no incorporarse y su lugar fue ocupado por Confederaciones Rurales Argentinas.<sup>20</sup> Aparte, la constitución de este polo productivo implicaba un

---

<sup>17</sup> Datos difundidos por informes del Ministerio de Economía, 1999.

<sup>18</sup> Información del Departamento de Economía de la UIA.

<sup>19</sup> Declaraciones a pagina 12, versión digital, suplemento cash, julio de 1999. Declaraciones en la misma línea eran expresadas por Carlos Saco, presidente de la Federación Grafica y de empresarios de sectores de los juguetes, de la fabricación de motocicletas, de motores, entre otros.

<sup>20</sup> La Sociedad Rural Argentina pretendía tener la exclusividad en la representación del sector del campo y esta actitud generó fricciones con Confederaciones Rurales Argentinas que también había sido convocada para sumarse al acuerdo. Además de esta controversia, la SRA había mantenido un bajo perfil frente a los

cambio en el frente empresarial ya que implicaba el desmembramiento del Grupo de los 8<sup>21</sup>, que había convalidado la política neoliberal del gobierno de Menem. Entonces, se pretendía crear una nueva alianza entre los sectores productivos y los políticos que conducirían el país a partir de octubre. Aparte y como se mencionó anteriormente, el llamado de la UIA no sólo abarcaba a los sectores productivos sino que pretendía lograr el apoyo de otros sectores sociales, por lo tanto su estrategia se basaba en la Concertación Social, acercando posiciones con la Iglesia y sectores sindicales.<sup>22</sup>

Finalmente, y luego de varias idas y vueltas, el 23 de agosto de 1999 la industria, la construcción y el campo anunciaron la formación de un frente empresarial que mantenía intereses opuestos con los sectores financieros (bancos y AFJP) y de servicios (particularmente las empresas de servicios públicos privatizadas).<sup>23</sup> Como se mencionó, el nuevo frente empresarial fue impulsado por la UIA y por uno de los grupos locales de mayor importancia, el conglomerado Techint; su principal objetivo era trabajar sobre los lineamientos de un nuevo modelo económico basado en la producción y el trabajo. El agrupamiento de estos sectores productivos se debía a que desde su visión habían sido los principales perjudicados por el modelo económico, que sólo había beneficiado a la banca tanto nacional como extranjera. Entre sus principales reclamos estaban las altas tasas de interés que debían soportar los sectores productivos y la dificultad en el acceso al crédito, los impuestos que gravaban la producción y el desplazamiento del trabajo nacional por la importación. Finalmente, el Grupo Productivo quedó constituido por la Unión Industrial Argentina, la Cámara de la Construcción (CAC) y Confederaciones Rurales Argentinas (CRA).

---

paros y reclamos realizados por otras corporaciones agrarias y finalmente decidió no participar de un grupo que atacaba frontal y directamente las bases del modelo económico. Es válido recordar que la SRA no pedía la devaluación sino que consideraba plausible la continuidad de la convertibilidad <pero no la dolarización> a partir de un perfil productivo desarrollado sobre las ventajas comparativas del sector extractivo <agropecuario y agroindustria>, manteniendo siempre una mínima injerencia por parte del Estado en el desenvolvimiento de la economía.

<sup>21</sup> El Grupo de los 8 se estabilizó en 1987 a partir de nucleamientos empresarios anteriores como el Grupo de los 11 y el Grupo de los 17. Tenía como objetivo expresar al conjunto del empresariado e integrado por la SRA, la UIA, CRA, ADEBA, ABRA, UAC, Cámara de la Construcción, Bolsa de Comercio de Bs. As., fue un claro apoyo del proceso de reformas estructurales llevado a cabo durante los años noventa.

<sup>22</sup> Desde el año 1998 la Unión Industrial Argentina integraba la Mesa del Consenso, una multisectorial impulsada por la Iglesia, que buscaba debatir la crisis social, económica y política de la Argentina para encontrar una salida a la crisis mediante un llamamiento al consenso. Se buscaba realizar acuerdos políticos antes de las elecciones presidenciales de 1999 para garantizar la gobernabilidad y mejorar la crítica situación económica y social.

<sup>23</sup> Al respecto se pueden consultar los diarios Clarín, La Nación y Página 12, julio-agosto 1999.

A poco tiempo de haberse constituido, el Grupo Productivo inició una campaña de difusión de sus ideas a través de los principales medios de comunicación, de la participación en foros y conferencias organizados por distintos sectores sociales y mediante la difusión de comunicados de su autoría. Asimismo, las Conferencias Industriales se transformaron en el lugar apropiado para difundir sus ideas y propuestas acerca de las nuevas bases para refundar la Argentina. Uno de sus primeros comunicados, titulado “Ante la situación imperante” el Grupo Productivo sostuvo que “es necesario llamar a la dirigencia política nacional a deponer diferencias para lograr acuerdos que permitan plasmar una efectiva política de crecimiento (...) “sólo así se logrará superar la grave situación económico-social por la que atraviesa el país”.<sup>24</sup> A medida que se agravaba la situación económica y el gobierno de la Alianza no daba respuestas, la UIA a través del Grupo Productivo comenzó a poner en cuestión el elemento que más les molestaba del modelo económico: el retraso del tipo de cambio. Los reclamos iniciales se dirigieron hacia la obtención de un tipo de cambio comercial más alto para las exportaciones y más caro para las importaciones para proteger la producción nacional. Así, en sus propuestas iniciales el Grupo Productivo planteaba los siguientes elementos:<sup>25</sup>

- a) incorporar el real al “factor empalme”<sup>26</sup> para mejorar la competitividad de la producción local, se proponía un tipo de cambio comercial que alentase las exportaciones y limitase las importaciones, en especial las provenientes de Brasil.
- b) fijar un tope a las tasas de interés de los créditos otorgados por el sistema financiero, beneficiando e impulsando principalmente el crecimiento de las Pymes.
- c) modificar la estructura fiscal para eliminar las trabas hacia la inversión y el consumo.
- d) implementar una política de subsidios a los desempleados que perseguiría un objetivo doble: por una parte, mejorar la situación social y por otra parte, revitalizar el mercado interno lo cual impulsaría al mismo tiempo la actividad industrial.

---

<sup>24</sup> Fragmento de “Ante la situación imperante”, Grupo Productivo, noviembre de 2000.

<sup>25</sup> Propuestas para el crecimiento, UIA, 2000.

<sup>26</sup> Este pedido se vinculaba con que no fue hasta el año 2001 que la UIA manifestó abiertamente su posición de devaluar la moneda, hasta ese momento sus reclamos se dirigían hacia medidas que propiciasen una mejora del tipo de cambio para las exportaciones.

e) la reconstrucción económica y nacional debería lograrse a través de la reactivación del mercado interno, del consumo nacional y de promover la competitividad en las exportaciones.<sup>27</sup>

Luego de diferentes propuestas dirigidas a paliar los efectos negativos que el atraso cambiario ocasionaba a la producción industrial y a sus exportaciones, comenzó a hacerse referencia directa a la posibilidad de abandonar el esquema convertible para dar lugar a un nuevo modelo que tornase competitiva a la industria iniciando de este modo un ciclo virtuoso de crecimiento. La grave situación social que desembocó en las Jornadas de protesta del 19 y 20 de diciembre, en la renuncia del presidente De La Rúa y todo su gabinete, y la inestabilidad política hasta la designación de Eduardo Duhalde como presidente provisional<sup>28</sup>, abrieron la puerta para que el Grupo Productivo propusiera abiertamente su propuesta económica: la puesta en marcha de la flotación cambiaria y la pesificación de la economía, abandonando definitivamente el <corset> del uno a uno.

### El desmembramiento del Grupo Productivo

A pesar de la convergencia de opiniones sostenida por los integrantes del Grupo Productivo durante su etapa de formación y consolidación, el paso del tiempo fue marcando las diferencias existentes entre sus integrantes y particularmente entre la UIA y CRA. Es importante señalar que el Grupo Productivo no era homogéneo a pesar de sus intereses comunes por recuperar a los sectores productivos, las diferencias siempre latentes entre el campo y la industria no demoraron demasiado tiempo en salir a la luz.<sup>29</sup> El sector agropecuario, convertido en el motor del crecimiento tras la devaluación

---

<sup>27</sup> El elemento que se volvió dinamizador del crecimiento industrial fue principal y fundamentalmente el de las exportaciones vía la devaluación del signo monetario.

<sup>28</sup> La designación de Duhalde por la Asamblea Legislativa al cargo de Presidente posibilitó la implementación del proyecto devaluacionista avalado en numerosas declaraciones por Duhalde, quien había mantenido reuniones con los integrantes del Grupo Productivo.

<sup>29</sup> A pesar de que las diferencias surgieron tras la aplicación de las retenciones a las exportaciones, en las propuestas originales del Grupo Productivo se notaba un claro desbalance entre las medidas dirigidas hacia los sectores industriales y las direccionadas hacia el agropecuario. Inicialmente las medidas que fueron presentadas al entonces presidente Fernando De La Rúa en el año 2000, pertenecían al programa de la UIA con el agregado de ciertas medidas sugeridas por las otras corporaciones empresarias integrantes del frente productivo. De hecho, entre sus principales reclamos sólo uno hacía referencia al campo: el pedido de libre disponibilidad del impuesto a los combustibles para el campo.

comenzó a tener fricciones con el industrial por su silencio e incluso aval a la implementación de las retenciones a las exportaciones.

Si bien la propuesta del Grupo Productivo contemplaba la implementación de un modelo económico que se ocupase y revirtiese la difícil situación de los sectores productivos (agro, industria y construcción), y también la mejora de los sectores sociales pauperizados, la llegada de De Mendiguren al recientemente creado Ministerio de la Producción<sup>30</sup> no produjo los resultados esperados. La primera declaración del flamante Ministro fue contundente al respecto: “Nosotros, como Unión Industrial que llega al Ministerio de la Producción, lo que vamos a hacer es presentar un plan productivo para la Argentina”.<sup>31</sup> Esta declaración dejaba de lado a sus socios en el Grupo Productivo, que entró principalmente en contradicción con el sector agropecuario el cual no veía con buenos ojos la posibilidad de que se le impusiesen retenciones al campo nuevamente. Si bien CRA formaba parte del Grupo Productivo fue Enrique Crotto, presidente de la SRA, quien salió a criticar la forma en la cual se estaba conduciendo la economía a partir de la devaluación de comienzos del 2002. Desde su visión, no se respetaban los acuerdos establecidos en la Mesa de Diálogo, donde el sector agropecuario había decidido realizar una contribución voluntaria mediante una retención del 5% para destinarlo a los sectores carenciados de la sociedad argentina. A pesar de este gesto que había sido avalado por los integrantes del encuentro, el mismo no fue respetado por el gobierno, que anunció la implementación de las retenciones. Por lo tanto, consideraba que el anunciado <pacto con la producción> estaba sesgado hacia ciertos sectores de actividad económica de los cuales el campo era desplazado, a pesar de que sufría y, principalmente los pequeños y medianos productores el encarecimiento de los insumos importados y las dificultades en el acceso al crédito, tanto por la vía bancaria como por la de proveedores. Esta situación limitaba las posibilidades de incorporar nueva tecnología que repercutiría en los niveles de las futuras cosechas.<sup>32</sup> A pesar de las diferencias que tenían CRA con la SRA estaban

---

<sup>30</sup> Tras la asunción de Duhalde como presidente provisional, De Mendiguren abandonó la conducción de la UIA y asumió el puesto de Ministro de la Producción.

<sup>31</sup> Diario Clarín, Edición Digital, 4 de enero de 2002.

<sup>32</sup> Información de una entrevista concedida por Enrique Crotto a la revista LeoPyME, publicación mensual del Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa (IdePyME) de la avocación de Bancos Públicos y Privados de la Re. Arg. (ABAPRA), Año 3, Nº 23, abril-mayo de 2002.

de acuerdo con estos cuestionamientos, lo que llevó al alejamiento de Confederaciones Rurales del frente productivo.

A partir de este momento, las declaraciones y la visibilidad mediática del Grupo Productivo fueron disminuyendo hasta su desaparición de la escena política-económica-nacional. Es decir, que como intentos anteriores de alianzas empresarias la misma no se basó sobre un acuerdo elaborado conjuntamente por sus partes integrantes, sino que la Unión Industrial Argentina, organizadora y promotora del mismo, buscó a los fines de llevar adelante su proyecto económico alternativo el apoyo de otros sectores también altamente afectados por las medidas económicas de los años noventa, para finalmente una vez que consiguió que su máximo dirigente llegase a una función ministerial presionara desde allí para la implementación de medidas exclusivamente favorables a los intereses industriales. La propuesta que la Unión Industrial le elevó al entonces presidente Eduardo Duhalde no había sido consensuada ni consultada con los constructores y los ruralitas, socios hasta ese momento en el fallecido Grupo Productivo. A través de este accionar, la Unión Industrial alejó la posibilidad de formar un frente empresario que estuviese realmente abocado a la elaboración de un proyecto económico que contemplase los intereses nacionales y, su actitud de aislamiento con respecto a los otros integrantes desarticuló la posibilidad de dar lugar a un nuevo actor político colectivo que pudiese negociar con el gobierno; es decir, se abortó la posibilidad de establecer consensos entre los empresarios y cada una de las corporaciones volvió a las viejas prácticas de presión directa sobre el Poder Ejecutivo, con la finalidad de obtener políticas, beneficios o salvatajes vinculados a su inserción económica-productiva. Por lo tanto, la estrategia desarrollada por la central fabril puso nuevamente de manifiesto y pese a las declaraciones de sus dirigentes en sentido contrario, que la UIA perseguía como objetivo principal la negociación con el poder político dirigida exclusivamente hacia la obtención de beneficios particulares para sus integrantes, dejando de esta manera relegada la preocupación por la definición de una política industrial y económica nacional.

La idea a través de la cual la UIA dio lugar a la formación de un Grupo Productivo, la concertación social entre distintos sectores sociales, fue prontamente olvidada a la luz de los beneficios que el sector industrial podía obtener de la nueva coyuntura económica. La disolución del Grupo Productivo y los cruces verbales entre la

corporación fabril y las distintas corporaciones agrarias reedita nuevamente la antinomia entre industria y campo, a la cual no se la considera apropiada para la elaboración y fomento del desarrollo de la economía nacional.

Finalmente y por otra parte, es importante señalar que no sólo muestran debilidad las alianzas empresarias por la fugaz existencia del Grupo Productivo, sino también por las fuertes controversias y rivalidades que mantenían en su interior los sectores industrial y agropecuario. En la UIA, una vez puesta en práctica la devaluación, tras la cual se habían alineado sus distintos sectores, no se produjo una cohesión interna sino que contrariamente se desató una controversia entre los sectores industriales más perjudicados por el deterioro de los ingresos que produjo la devaluación, particularmente las pymes, ligados al mercado interno y, las empresas exportadoras beneficiarias no sólo por la modificación del tipo de cambio sino por la pesificación de sus deudas contraídas en dólares. Esta interna entre los sectores de la UIA, fue plasmada en las elecciones internas de 2003 para la elección presidencial, en las cuales por primera vez en su historia la central fabril presentó dos listas con dos candidatos enfrentados.<sup>33</sup>

Por otra parte, el sector agropecuario continúa sin aunar posiciones entre sus distintas entidades representativas, las cuales representan sectores agrarios de distinto tamaño e inserción que los lleva a tener diversas realidades frente a las políticas implementadas desde el ámbito nacional. Sumado a este tradicional <desmembramiento> representativo, las medidas económicas puestas en marcha tras la salida de la devaluación reavivaron tensiones entre los dirigentes agropecuarios. Aquellos que se habían manifestado contrarios al ingreso al Grupo Productivo (no sólo la dirigencia de la SRA sino también dirigentes agropecuarios de CRA) no dudaron en recriminar el apoyo a un proyecto que ya traía implícitas las retenciones a las exportaciones y un marcado sesgo <industrialista> que, desde la visión de estos dirigentes ocasionaba un alto perjuicio al sector agropecuario en su conjunto.

---

<sup>33</sup> Si bien el período iniciado a partir del año 2003 no es objeto de estudio del presente trabajo si cabe mencionar que a partir de ese momento la UIA atravesó un período de fuertes controversias internas, ya que en aquel momento se enfrentaban dos proyectos industriales opuestos a partir del abandono de la convertibilidad y en los cuales también tenía injerencia los intereses del gobierno nacional. Es importante señalar que luego del período 2003-2005 estas divergencias se fueron superando a partir de las negociaciones y diálogos entablados entre ambas listas para definir nuevamente lineamientos e intereses industriales conjuntos, superando la dicotomía proyecto industrial mercado internista y proyecto industrial-exportador vinculado al mercado externo y disociado del mercado interno.

## Conclusión

A partir de lo expuesto en el presente trabajo, puede sostenerse que la definición de la salida del esquema de convertibilidad se debió a que la fracción de los sectores dominantes compuesta por la denominada <burguesía industrial>, representada por la Unión Industrial Argentina que luego sumó los apoyos de Confederaciones Rurales Argentinas y de la Cámara Argentina de la Construcción mediante la formación del Grupo Productivo, logró imponer su proyecto devaluacionista por sobre los intereses del sector financiero y de las empresas privatizadas que luchaban por la implementación de la dolarización. Si bien ambos sectores habían obtenido importantes beneficios producto de las políticas neoliberales implementadas en la década de los noventa bajo las administraciones de Carlos Menem, la gestión de la Alianza ya presentaba un modelo agotado que no satisfacía los intereses de los distintos sectores dominantes, lo que los llevó a exacerbar sus diferencias y demandar políticas divergentes al gobierno en un momento de intensa crisis como el fines de 2001.

Producto de estas diferencias entre los sectores dominantes, se produce una fractura en su interior que desemboca en la disolución del tradicional Grupo de los 8 y en el surgimiento de un nuevo frente empresario, el Grupo Productivo, impulsado por la Unión Industrial Argentina, representante de los intereses de los grupos económicos locales que buscaban modificar el rumbo económico, priorizando la modificación del tipo de cambio para incentivar las exportaciones industriales y fomentar el crecimiento de los sectores productivos. Estos sectores dominantes a través de la elaboración de distintos documentos comenzaron a delinean las bases de un nuevo modelo económico, con un marcado sesgo devaluacionista que pretendía al mismo tiempo transformarse en un proyecto representativo para amplios sectores de la sociedad, excluidos por el modelo de los años noventa. Por lo tanto, para conseguir el apoyo de los sectores populares y medios se basó en la necesidad de reactivar la producción industrial para a partir de allí promover el empleo y en consecuencia la disminución de la pobreza y de la exclusión social.

Por otra parte, para brindarle mayor sustentabilidad a su proyecto, la UIA recurrió al apoyo de otras entidades empresarias representativas de sectores perjudicados por las medidas neoliberales. Sin embargo, y a pesar de la fuerza inicial con la cual surgió el

Grupo Productivo y de los objetivos comunes de sus integrantes en torno a las propuestas centrales, la heterogeneidad y la diferencia de intereses entre ellos, particularmente entre la Unión Industrial Argentina y Confederaciones Rurales Argentinas, llevó a que su existencia no se perpetuase mucho más allá de la salida de la convertibilidad a través de la devaluación de la moneda nacional. A esta contraposición de intereses se agregaba la ausencia de un proyecto económico nacional abarcativo e integrador de todos los sectores económicos, dejando de lado la búsqueda sectorial y particular de beneficios.

#### Referencias bibliográficas

1. **Arceo, E. y E. Basualdo** (1999). “Las tendencias a la centralización del capital y la concentración del ingreso en la economía argentina durante la década del noventa”, Cuadernos del Sur, nº 29, diciembre.
2. **Aceo, E. y M. Schorr** (2004). “Argentina: del modelo de la Convertibilidad al modelo de dólar alto”, Área de Economía de la FLACSO, Mimeo.
3. **Azpiazu, D., E. Basualdo y M. Schorr** (2000). La reestructuración y el redimensionamiento de la producción industrial argentina durante las últimas décadas, Instituto de Estudios y Formación de la CTA.
4. **Azpiazu, D., E. Basualdo, M. Khavisse** (1986). “El nuevo poder económico en la Argentina de los años 80”, Siglo veintiuno editores Argentina.
5. **Basualdo, E.** (1997). “Notas sobre la evolución de los grupos económicos en la Argentina”, Cuaderno ATE/CTA, nº 49.
6. **Basualdo, E.** (2000). Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década del noventa, Buenos Aires, FLACSO/IDEP/Unqui
7. **Basualdo, E. y M. Kulfas** (2000). “Fuga de capitales y endeudamiento externo en la Argentina”, Realidad Económica, nº 173, julio-agosto.
8. **Brasky, O. y A. Pucciarelli** (eds.) (1997). “El agro pampeano: el fin de un período”, UBA-Flacso.

9. **Dossi, M.** (2004). “La interna de la UIA en los 90”, *Argentina Reciente. Ideología y política contemporáneas*, N° 2, Buenos Aires, Diciembre.
10. **Gaggero, A. y A. Wainer** (2003). “¿Tiempo de cambios o tipo de cambio? La UIA como actor político durante la crisis de la convertibilidad”, *Época*, n° 5, diciembre.
11. **Lattuada, M.** (1996). “Un nuevo escenario de acumulación. Subordinación, concentración y heterogeneidad”, *Realidad Económica*, N° 139.
12. **Lattuada, M. y G. Neiman** (2005). “El campo argentino. Crecimiento con exclusión”, *Claves para todos*, Capital Intelectual.
13. **Muchnik, D.** (1992). “Fuegos de artificio. Las zonas erróneas del Plan de Convertibilidad”, Editorial Planeta Argentina.
14. **Rial, O.** (2001) “La dictadura económica”, Editorial Galerna.
15. **Schorr, M.** (2001). “¿Atrapados sin salida? La crisis de la Convertibilidad y las contradicciones en el bloque de poder económico”, *Área de Economía y Tecnología de la FLACSO-Sede Argentina*, octubre, Mimeo.
16. **Schorr, M.** (2004). “Industria y Nación”, Edhasa, junio.
17. **Schorr, M.** (2005). “Modelo nacional industrial. Límites y posibilidades”, *Claves para todos*, Capital Intelectual.
18. **Schvarzer, J.** (1998). “Implantación de un modelo económico. La experiencia argentina entre 1975-2000”, A-Z editores.
19. **Unión Industrial Argentina (UIA)** (2000). “Propuestas para el crecimiento”.
20. **Unión Industrial Argentina (UIA)** (2001). “La visión de la Unión Industrial Argentina sobre las causas de la depresión. Propuestas para el crecimiento”, septiembre.
21. **Schvarzer, J.** (1997). “La estructura productiva argentina a mediados de la década del noventa. Tendencias visibles y un diagnóstico con interrogantes”, Documento de Trabajo N° 1 del Ceed (Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires).

