

“La concepción del desarrollo de la Unión Industrial Argentina (2001-2009)”.

Daniel Matías Schteingart.

Cita: Daniel Matías Schteingart (2011). “La concepción del desarrollo de la Unión Industrial Argentina (2001-2009)”. *IX Jornadas de Sociología*. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

Dirección estable: <http://www.aacademica.org/000-034/801>

La concepción del desarrollo de la Unión Industrial Argentina (2001-2009)

Daniel Schteingart (email: danyscht@hotmail.com)

Instituto de Altos Estudios Sociales (IDAES-UNSAM)

Resumen: El propósito general de este trabajo es analizar la concepción del “desarrollo” que subyace en el discurso de la Unión Industrial Argentina entre 2001 y 2009. Más específicamente, se abordan los tópicos que el discurso de la entidad enfatiza como requisitos para el desarrollo (y cuáles otros se silencian), se comparan algunos ejes de las visiones del desarrollo que tienen sus dos principales líneas internas y se analizan cuáles han sido los principales factores de cohesión discursiva de la entidad, a pesar de tales diferencias internas. En esta investigación se procura demostrar que el discurso de la UIA es “neodesarrollista” ya que si, por un lado, posee un tinte heterodoxo y crítico del neoliberalismo, por el otro, en la práctica ha tendido a defender un modelo socioeconómico que tiene muchas continuidades con éste.

Palabras clave: Unión Industrial Argentina – desarrollo – discurso – ideología – neodesarrollismo

INTRODUCCIÓN

En este trabajo se pretenden analizar algunas dimensiones de la ideología de la Unión Industrial Argentina (UIA) durante el período 2001-2009, centrada en el polisémico concepto de “desarrollo”. Se tratará de indagar sobre dos aspectos principales: la concepción general del “desarrollo” que defiende la UIA y las principales divergencias entre los distintos sectores que componen la entidad¹. Por otra parte, hemos elegido el período 2001-2009 ya que es a partir del ocaso de la Convertibilidad cuando se consolida el actual discurso de la UIA sobre el desarrollo y se vuelve hegemónico.

En particular, las **preguntas** que se intentarán responder en este trabajo son: ¿qué concepción del “desarrollo” subyace en el discurso de la UIA este período? ¿Qué tópicos utiliza el discurso de la UIA para fortalecer sus argumentos? ¿Cuáles omite o minimiza? ¿Qué discrepancias podemos encontrar al interior de la propia UIA entre heterodoxos y liberales? ¿Qué es lo que ha permitido que, a pesar de estas disidencias, la UIA se haya mantenido cohesionada?

El trabajo estará organizado de la siguiente manera: en primer lugar, dedicaremos una sección a la problematización de los conceptos de “desarrollo”, “ideología” y “discurso”. Luego, haremos una breve caracterización de la UIA y del contexto en el que surgió el discurso bajo análisis. Posteriormente, nos detendremos en la concepción del “desarrollo” de la entidad (tratando de explicitar algunos puntos de divergencia entre sus líneas internas respecto a ciertos tópicos). Por último, en las Conclusiones, trataremos de responder a las preguntas que guiaron este trabajo y, además,

argumentaremos sobre por qué aseguramos que la ideología de la UIA entre 2001-2009 es “neodesarrollista”.

IDEOLOGÍA, DISCURSO, DESARROLLO

Es muy frecuente leer y escuchar en los discursos de las distintas corporaciones económicas de la Argentina contemporánea, tanto como en los partidos políticos, el concepto de “desarrollo”. De ahí la polisemia del término: según quién lo enuncie, el contenido o los medios para alcanzarlo pueden ser bien distintos.

Uno de los disparadores de nuestra problemática fue la facilidad con que algunos discursos, provenientes de ciertas corporaciones, penetran en la opinión pública, ganan legitimidad e inciden sobre la agenda política de los gobiernos de turno. Tomando la teoría gramsciana, podemos hablar de fuerzas políticas que logran superar la fase “económico-corporativa” para pelear en el nivel “hegemónico” de una formación social dada². El comportamiento de la UIA en la salida de la Convertibilidad es un ejemplo de ello. A partir de 1999, pero sobre todo en 2001, esta entidad lideró lo que se conoció como el Grupo Productivo, que incorporaba a otras entidades patronales (la Cámara Argentina de la Construcción y las Confederaciones Rurales Argentinas)³. El Grupo Productivo logró construir un discurso que trascendiera su lógica “económico-corporativa”, constituyéndose en un “partido”⁴ capaz de dar pelea ante otros “partidos” (principalmente, el del sector bancario y las empresas privatizadas). Si éstos últimos pretendían la profundización de la Convertibilidad a partir de la dolarización de la economía, aquél era defensor de una salida devaluacionista, que incentivara la “producción” por encima de las “finanzas”. En 2001, el Grupo Productivo tejió alianzas con otros sectores sociales, como la Iglesia o la CGT, logrando, finalmente, imponer su proyecto hegemónico. En pocas palabras, este ejemplo muestra las operaciones ideológicas por antonomasia⁵: hacer pasar un interés particular (“corporativo”) como si fuera general. Es por todo ello que el principal propósito de esta investigación es el análisis de la ideología de la UIA, a partir del discurso sobre el “desarrollo”.

Llegado a este punto, cabe hacer una diferenciación entre los conceptos de “ideología” y “discurso”. Para ello, utilizaremos a Van Dijk, quien considera que las ideologías son “creencias fundamentales que subyacen en las representaciones sociales compartidas por tipos específicos de grupos sociales” (Van Dijk, 2005: 15). Según este autor, los “grupos sociales” se inscriben dentro de una “comunidad”; la ideología es inherente a aquéllos, no a ésta. Por ello, las creencias que son generalmente aceptadas por los miembros de una comunidad no son “ideología”, sino “conocimiento”. De esta manera, la noción de “ideología” supone necesariamente la existencia de diversas creencias compartidas al interior de la comunidad y que, por lo general, entran en conflicto entre sí en diferentes circunstancias. Es decir, este autor, aunque defina la “ideología” desde otro ángulo, coincide con la visión marxiana-gramsciana que hemos mencionado anteriormente en que aquélla supone una visión de un particular (el “grupo”) que intenta hacerse pasar como universal (la “comunidad”).

El discurso, por su parte, permite a la ideología expresarse y ser adquirida en los grupos sociales (Van Dijk, 2005). En otras palabras, la ideología está en la base del discurso. Así, éste tiene una función de interacción comunicativa: “cuando los miembros de un grupo explican, motivan o legitiman sus acciones (grupales), lo hacen típicamente en términos de discurso ideológico” (Van Dijk, 2005: 15). De este modo, cuando en el presente trabajo hablamos del “discurso de la UIA” nos estaremos refiriendo a un tipo de discurso ideológico, en tanto expresa materialmente creencias compartidas por un grupo social (o sea, un particular) que procura representar a la comunidad (a un universal).

Por otro lado, siguiendo a Therborn (1987), consideraremos que la ideología traza una suerte de mapa coherente de la realidad, en la cual se separa lo existente de lo inexistente, lo bueno de lo malo y lo correcto de lo incorrecto. Por ello, la ideología no sólo se limita a lo que se enuncia, sino a lo que se silencia. De ahí nuestro interés en el análisis de aquellos componentes del “desarrollo” que son enfatizados y aquellos que son silenciados.

Cabe recalcar, además, que una misma posición estructural no necesariamente implica iguales puntos de vista, ni que los sectores dominantes hayan conocido siempre el mejor modo de salvaguardar sus intereses (Sguiglia, 2006; Beltrán, 2007). La UIA es un ejemplo sobre esta última afirmación: por un lado, en los ´90, apoyó políticas que desfavorecerían los intereses de muchas ramas industriales; además, grupos económicos con similar inserción estructural se encolumnaron detrás de sus distintas líneas internas.

Por último, dado que una ideología (y un discurso) siempre remite a condiciones materiales de existencia⁶, es histórica y, por ende, cambiante. Por todo ello, siguiendo a Bourdieu (2002), sostendremos que en todo concepto (en este caso, el de “desarrollo”) hay una lucha por cómo se lo define, en la que intervienen intereses contrapuestos. Así, como sostiene Eagleton (2007), no sólo importa *qué* se dice, sino *quién* lo dice y *para qué*.

ACERCA DE LA UIA

Antes de comenzar con el análisis del discurso sobre el “desarrollo” de la UIA, creemos necesaria una breve caracterización de la corporación y del contexto en que emergió tal discurso.

La UIA, fundada en 1887, es una entidad representante de los intereses industriales pero dista de ser homogénea. Esta heterogeneidad se refleja en que, por ejemplo, desde los años ´80, la UIA ha tenido dos corrientes: el Movimiento Industrial Nacional (MIN), de tendencias más heterodoxas, mercadointernistas y proteccionistas, y el Movimiento Industrial Argentino (MIA), más liberal, ligado a la exportación y al sector agroindustrial. En 2003 ambas listas se han rebautizado como “Industriales” y “Celeste y Blanca”, respectivamente. Si bien en el MIN-Industriales hay una mayor predominancia de pymes ligadas a los sectores “sensibles” a la competencia (como la

metalurgia, juguetes, calzado o textiles), también hay grandes grupos económicos con una agenda bien distinta (como Techint). A su vez, dentro del MIA-Celeste y Blanca también hay algunas ramas (como la industria plástica) con importante presencia pyme y que no poseen un discurso tan aperturista.

A lo largo de su historia, la UIA “ha participado en polémicas económicas, (...) en lides políticas, como un poderoso lobby que no vacila en tratar los más variados aspectos de la problemática nacional” (Schvarzer, 1991: 7). Sin embargo, cabe tener en cuenta que, como señala Schvarzer, la UIA nació (y se desarrolló) como expresión de una elite empresaria -la mayoría con intereses diversificados-, ligada a los sectores tradicionales de la clase dominante local y, en su mayoría, porteña⁷ (Schvarzer, 1996). Es por ello que, y siguiendo a este autor, la UIA no ha tendido a propiciar una estrategia de desarrollo industrial en sus primeras décadas de vida sino que, más bien, se ha plegado al modelo agroexportador. De todos modos, los cambios en la historia argentina obviamente han influido en la vida de la entidad, con lo cual ha sufrido diversas transformaciones en sus 124 años de existencia.

El análisis de Schvarzer tiende a destacar las continuidades a lo largo de este proceso. Así, las formas organizativas de la entidad y la extracción social de sus dirigentes prácticamente no cambiaron hasta principios de los ´70, cuando las condiciones materiales de la economía argentina dieron mayor relevancia a otros actores dentro del campo industrial (Schvarzer, 1991). Esta permanencia de los rasgos elitistas de la UIA durante gran parte de su historia explica, para este autor, su aprobación de estrategias que difícilmente podrían denominarse “industrialistas”, su despreocupación acerca de temas centrales del “desarrollo”, su desinterés en la consolidación efectiva del sector fabril y sus alianzas -en diferentes coyunturas- con otros sectores dominantes locales, de ideas conservadoras en lo que atañe a la transformación de la estructura existente (Schvarzer, 1996).

En suma, la conclusión de las investigaciones de dicho investigador es que, más allá de algunos contrapuntos en ciertos diagnósticos y propuestas específicas, la UIA nunca logró diferenciarse estratégicamente de los modelos de país impulsados por la elite dominante tradicional. Ello se manifestó en diversos hechos, como en la oposición de sus principales dirigentes al peronismo -lo cual motivó la intervención y disolución de la entidad-; su apoyo a la creación de FIEL (Fundación de Investigaciones Económicas Latinamericanas) en 1964, de ideología liberal en lo económico, y opositora a las propuestas heterodoxas de la CEPAL, y su nucleamiento, desde fines de los ´80 y prácticamente toda la década del ´90 en el Grupo de los Ocho, que reunía a las cabezas de las ocho principales corporaciones empresarias (Schvarzer, 1996).

De todos modos, Schvarzer recalca que, a pesar de la convergencia en las estrategias de la UIA con la de las demás corporaciones, ha habido algunos momentos en los cuales ello dejó de ser así. Por ejemplo, a principios de los ´70, la UIA, mucho más permeable a las pymes industriales del interior del país -producto del desarrollo industrial que venía atravesando la Argentina en las décadas anteriores-, se fusionó con la CGE (Confederación General

Económica), que representaba al pequeño y mediano empresariado nacional y que era afín al peronismo. Otra circunstancia en que la UIA se distanció del resto del establishment empresario fue la ya citada crisis de la Convertibilidad, durante la cual la entidad se enfrentó a las corporaciones financieras y se acercó a la CGT, entre otras.

La UIA durante la Convertibilidad

Los vaivenes económicos que había arrastrado la Argentina durante los '80 y su culminación en las hiperinflaciones de 1989/90 influyeron fuertemente en que la mayoría de las cámaras empresariales argentinas (entre ellas, la UIA) consideraran al Estado como el principal culpable de la "ineficiencia" y el "caos" económico. De esta manera, la entidad apoyaría las reformas pro-mercado iniciadas por Menem, que incluían privatizaciones de empresas públicas, desregulaciones y una mayor apertura comercial. El tipo de cambio, a partir de la ley de Convertibilidad, permanecería fijo con la paridad "1 peso = 1 dólar".

No obstante, si bien la Unión Industrial reconocía la estabilidad macroeconómica obtenida a partir de 1991, en los años subsiguientes comenzaría a reclamar -típicamente- por la excesiva apertura y el escaso apoyo estatal (paradójicamente, aquél considerado como "ineficiente" pocos años atrás) que permitiera sobrevivir a las empresas menos competitivas (Dossi, 2008). Estas demandas se volverían más intensas a partir de 1997, con la crisis asiática y, sobre todo, con la profunda recesión local iniciada en 1998 y la devaluación del real a principios de 1999. A partir de entonces, la UIA adoptaría una postura mucho más crítica del modelo económico y la sobrevaluación cambiaria que suponía el tipo de cambio fijo. El período 1999-2001 es el de la pugna -ya descrita brevemente en la Introducción- entre dos fracciones de las clases dominantes (el dolarizador y el devaluacionista), que se relaciona con la salida de la Convertibilidad, que demostraba ser un modelo agotado.

EL DESARROLLO SEGÚN LA UIA⁸

Qué es desarrollo

Si bien la UIA no posee una definición explícita de qué es el desarrollo ni de cómo se lo mide, tenemos ciertas formas de inferir su concepción. En general, a partir de entrevistas realizadas y de determinadas declaraciones públicas de algunos miembros de la entidad, podemos afirmar que el desarrollo tiene que ver con la agregación de valor y con la sustitución de trabajo por capital. Una economía desarrollada no exporta *commodities*, es decir, materias primas sin valor agregado, sino que las industrializa (por ejemplo, no es lo mismo exportar soja que exportar alimentos elaborados en base a la soja) con aplicación de tecnología y mano de obra nacional. Según la UIA, la agregación de valor implica la integración económica a través de la conformación de "cadenas de valor", que suponen una fluida conexión entre los distintos estadios de la producción, desde las fases primarias a las complejas. La agregación de valor, para la entidad, deriva en la generación masiva de puestos de trabajo y, por ende, en el aumento de la masa salarial⁹.

Por otro lado, de los documentos de la UIA y de los discursos de sus principales referentes podemos deducir que el grado de desarrollo de un país se puede medir a partir de ciertos indicadores socioeconómicos de bienestar. En el siguiente cuadro se señalan diez objetivos para una década de crecimiento:

10 objetivos para 10 años de crecimiento		2016
1	Crecimiento PBI real	5%
	Crecimiento PBI Industrial	6%
2	PBI <i>per capita</i> (US\$)	11.000
3	Nivel de Inversión (% del PBI)	25%
4	Exportaciones (US\$ millones / año)	100.000
	Participación de exportaciones MOI (% total Expo)	40%
5	Desempleo (% de la PEA)	6%
	Pobreza (% hogares debajo de la línea de pobreza)	6%
6	Distribución del Ingreso (Gini)	0,36
7	Superávit fiscal primario (% PBI)	Superior a 3%
8	Gasto en Educación, Ciencia y Tecnología (% PBI)	6%
	Gasto en CyT (% PBI, % de participación sector privado)	1%, 50%
9	Brecha de desarrollo entre regiones (relación de PBG <i>per capita</i> de las provincias más próspera y rezagadas)	4,0
10	Crecimiento de la oferta energética	5%

Fuente: Centro de Estudios de la Unión Industrial Argentina (CEU-UIA), 2006.

En rigor, estas diez metas pueden ser divididas en dos grupos: por un lado, aquellas que se refieren a los fines más profundos del desarrollo, es decir, los que apuntan al bienestar social. Por el otro, están aquellas que serían medios para alcanzar tal estadio.

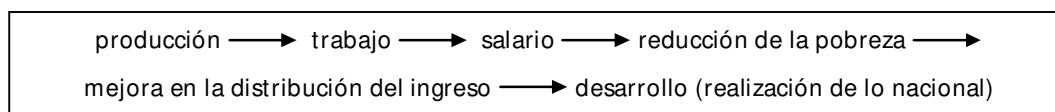
Dentro del primer conjunto, es posible identificar cinco variables que se refieren a dimensiones ligadas al bienestar de la población: el PBI per cápita, el desempleo, la pobreza, la distribución del ingreso y la brecha de desarrollo entre regiones. Ahora bien, para alcanzar positivos indicadores en materia de bienestar social, hay varios medios (y aquí es donde interviene el segundo grupo de variables), que se explicitan en el cuadro: elevado y sostenido crecimiento del PBI real (5%), acompañado por uno aún mayor de PBI industrial (6%), lo cual conlleva el aumento del peso de la industria en el valor agregado de la economía; altos niveles de inversión (25% del PBI); crecimiento de las exportaciones (favoreciendo las manufacturas de origen industrial, que poseen alto valor agregado); superávit fiscal primario superior a 3 puntos del PBI; creciente gasto en Educación, Ciencia y Tecnología, y aumento de la oferta energética en proporciones similares a las del PBI real.

A partir de esta definición del desarrollo y de las variables que pueden (o no) favorecerlo, el discurso de la UIA construirá ciertas argumentaciones que propondrán una serie de ejes de acción de las políticas públicas.

Cómo alcanzar el desarrollo

En el apartado anterior nos centramos en una definición general y abstracta del desarrollo: identificamos sus principales ejes, pero no mencionamos *cómo* podía ser viable en los hechos un proceso que condujera al país en tal sendero. Para la UIA, es “el modelo de la producción y el trabajo nacional” aquel que está en condiciones de cumplir esa función¹⁰.

Con este slogan -que surgió hacia el año 2000¹¹, pero que cobró fuerza en 2001, cuando el modelo económico de la Convertibilidad se hundía-, el discurso de la UIA pretende equiparar la “producción” y el “trabajo”, como conceptos que se abarcan mutuamente y que son armónicos entre sí. Sin embargo, las argumentaciones que esboza la UIA acerca de cómo encarar un proceso de desarrollo demuestran claramente que existe una jerarquía entre los dos términos: la “producción” precede lógicamente al “trabajo”, que es visto como una variable derivada de aquélla. En otras palabras, a pesar de que, para muchos dirigentes de la UIA -sobre todo, para los más heterodoxos-, sin trabajo (o sea, sin salario y, por ende, sin consumo) no hay producción posible es, en última instancia, quien produce -es decir, el empresario- quien “da”, “crea” o “genera” empleo. En suma, en el lema de “la producción y el trabajo nacional” se procura dar una idea por la cual es posible la alianza entre el trabajo y el capital para realizar la Nación, negando cualquier tipo de asimetría entre ambos. Sin embargo, como veremos, tal asimetría emergerá implícitamente en las argumentaciones del discurso de la UIA. Por su parte, “trabajo” aparece como sinónimo de “salario” y, en consecuencia, como reducción de la “pobreza” y mejoramiento en la “distribución del ingreso”. Así, tendríamos el siguiente esquema:



Sobre este modelo básico se justifican las políticas públicas que el gobierno de turno debería implementar. En esta clave, medidas que apuntalen la producción implicarían más trabajo, más salario, menos pobreza y mejor distribución del ingreso, los cuales, como ya fue visto, son requisitos ineludibles para el desarrollo de un país y, por ende, para la realización de la Nación.

Por otro lado, como sostienen Gaggero y Wainer (2006), la propuesta de la conjunción entre la “producción” y el “trabajo” esgrimida en la crisis de la Convertibilidad (y que había llegado hasta el punto de sugerir un seguro de desempleo para reactivar el mercado interno) procuraba recordar la alianza entre los sectores pequeños y medianos de la burguesía nacional industrial con la clase trabajadora, que había sido un rasgo distintivo del modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI). Si bien el contexto era sumamente diferente al de aquel período, y la Unión Industrial distaba de ser dicha burguesía nacional industrial, la idea de un “proyecto nacional” que uniese la “producción” con el “trabajo” logró ser eficaz en tanto apeló a ciertos elementos del imaginario social que aún se hallaban vigentes, como la memoria de una época “dorada” para los trabajadores y el pequeño y mediano capital nacional.

En la visión de la UIA, la idea de “producción” está directamente asociada a la de “competitividad”: para poder producir, en una economía relativamente abierta como la argentina, es necesario ser competitivo. La UIA admite que hay varios factores que inciden en la competitividad, pero destaca a dos sobre el resto: el tipo de cambio real y la productividad (que, a corto plazo, suele permanecer inalterada). La primera variable, según la UIA, está fundamentalmente ligada con el tipo de cambio nominal y/o con el nivel salarial. De ahí sus periódicos reclamos -tanto en sus dirigentes heterodoxos como en los más liberales- en pos de una depreciación del peso (y, por ende, por una reducción de los salarios en dólares) para paliar las recurrentes “pérdidas de competitividad” o sus aseveraciones acerca de que “excesivos” niveles salariales también suponen una desmejora en la competitividad si el tipo de cambio nominal permanece fijo.

Aquí se da una paradoja: si la producción genera trabajo y, por ende, salario, elevados niveles salariales (dada la productividad) generan pérdida de competitividad y, por lo tanto, caída de la producción. De esta manera, el salario sólo podría crecer cuando aumenta la productividad, es decir, en el mediano y largo plazo.

Si bien lo que la UIA argumenta es en cierto punto válido, omite otros factores que también inciden sobre la competitividad, como por ejemplo la rentabilidad empresarial y el precio de otros insumos. Lógicamente, su condición de empresarios hace que disminuir la rentabilidad para ganar en competitividad nunca sea una opción deseada. Por el otro lado, en muchos casos, el precio de algunos insumos utilizados sobre todo por pymes (pero que son producidos oligopólicamente o monopolícamente por algunas empresas nucleadas en la UIA) afecta severamente la competitividad del bien fabricado. Este factor no será mencionado por la UIA (ni siquiera por sus dirigentes más heterodoxos) dado que agrupa a las empresas que concentran la producción en ciertos mercados (como por ejemplo Techint y Aluar en el siderúrgico), más allá de que las pymes sufran por esta dinámica. Aunque la Unión Industrial admite que, a largo plazo, la mejora de la competitividad puede estar ligada al fortalecimiento del mercado interno (y, en consecuencia, de salarios elevados), a la distribución del ingreso, a la integración de la estructura productiva y a la calidad educativa, en sus demandas prima la visión cortoplacista y, dentro de ella, la concepción del salario como limitante de la competitividad.

Anteriormente señalamos que, para la UIA, el aumento de la productividad era un requisito para el desarrollo en el mediano y largo plazo, en tanto provocaría un crecimiento de los salarios reales y, por lo tanto, una disminución de la pobreza y una mejora en la distribución del ingreso. Cabe aclarar que, si bien es cierto que los salarios reales pueden subir y la pobreza disminuir, no hay una relación necesaria entre estos potenciales hechos y el aumento de la productividad. La experiencia de los años '90 lo demuestra, ya que en ellos creció la productividad horaria y por ocupado mientras los salarios reales se estancaron y la pobreza se expandió. Por otro lado, la relación entre incremento de la productividad y mejora en la distribución del ingreso es aún mucho menos lineal¹².

Hechas estas aclaraciones, retomaremos el análisis previo. La UIA propone el aumento de la inversión para incrementar la productividad, para lo cual se debe cumplir con varias condiciones. Las más importantes son las conocidas y vacías nociones de “seguridad jurídica”, “reglas claras” o “clima de inversión”. Decimos que son “vacías” pues, en realidad, estas expresiones pretenden -en la mayoría de los casos- asegurar condiciones privilegiadas para quienes invierten a través de una retórica legalista e igualitarista¹³.

En el caso de la UIA, hay algunos conceptos que están ligados a la idea de “seguridad jurídica” y le dan cierto contenido. En primer lugar, a través del mantenimiento de un tipo de cambio competitivo a largo plazo, que permita aumentar las exportaciones y defienda la producción nacional de la competencia importada. En segundo lugar, por medio de la transferencia de recursos hacia los sectores industriales, sobre todo a través de tres mecanismos: el aumento del crédito (disminución y/o subsidio de las tasas de interés), la baja de impuestos y la moderación (cuando no reducción) en los salarios reales. En tercer lugar, por medio de políticas secundarias, como el desarrollo de la infraestructura (energía y transporte, entre otros), la consolidación de un sistema nacional de innovación a partir de la inversión en ciencia, educación y tecnología, y de políticas “pyme” y de desarrollo regional.

Si se cumple con estos requisitos, entonces se podrá apuntalar la inversión a mediano y largo plazo, lo cual derivará en un incremento de la productividad y en una expansión de la producción industrial y del empleo. El crecimiento del producto permitirá una mayor recaudación fiscal que podrá ser destinada a políticas sociales que contribuyan a disminuir las brechas sociales aunque, simultáneamente, también se aboga por una reducción de la presión impositiva sobre el sector. Por su parte, el incremento del empleo supone un aumento de la masa salarial y, por ende, una disminución de la pobreza, a la vez que una mayor integración social (ya que, para la corporación, el trabajo es uno de los principales canales de inclusión). El aumento de la productividad conduce al del salario. Para la UIA, todo ello conlleva necesariamente una disminución de la desigualdad social.

En el gráfico I (en la página siguiente) se amplía el esquema anterior, que resume, en lo *macro*, la concepción del desarrollo de la Unión Industrial Argentina.

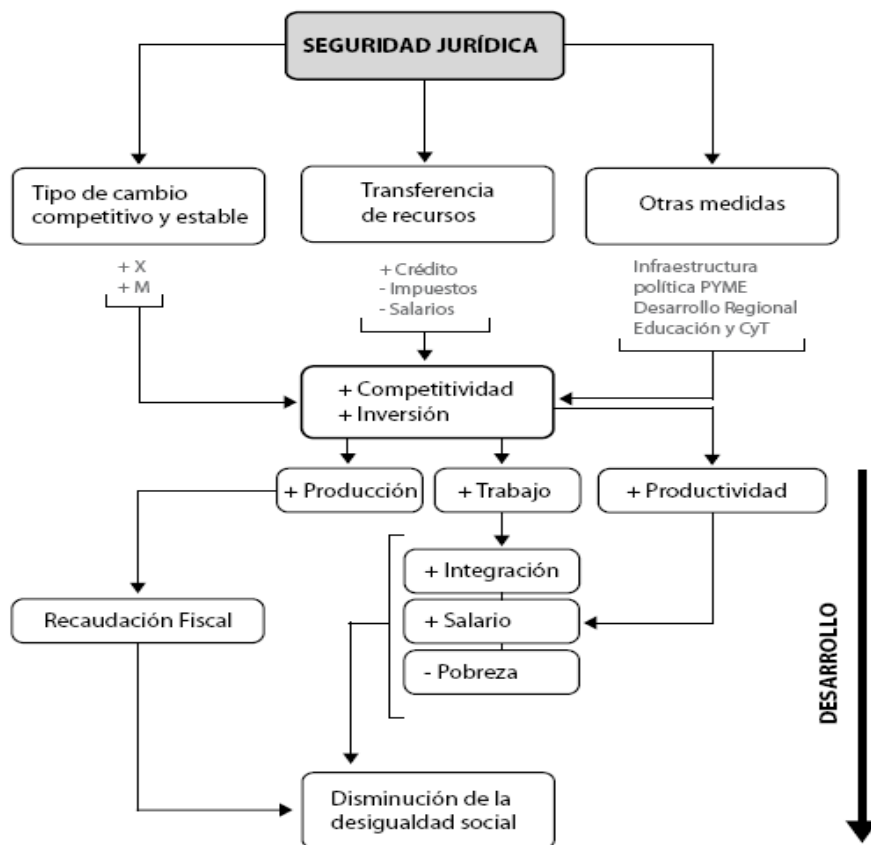
Es posible profundizar aún más este diagrama y analizar con mayor detalle ciertos aspectos del discurso de la UIA sobre el desarrollo que son periódicamente mencionados y a los que aún no hemos hecho referencia. Comenzaremos con el tipo de cambio, que es uno de los ejes centrales del discurso del desarrollo de la UIA.

TIPO DE CAMBIO COMPETITIVO Y ESTABLE

El atraso cambiario (sumado a la reducción abrupta de los aranceles a la importación) de la Convertibilidad afectó severamente a muchas ramas de la industria, sobre todo a aquellas menos ligadas a las ventajas comparativas del agro argentino (por ejemplo, metalurgia, metalmecánica, textil, confección de

indumentaria, calzado, muebles, marroquinería o juguetes). Como ya fue señalado, hacia fines de la década del '90 comenzaron a hacerse cada vez más visibles los reclamos en pos de un tipo de cambio real "más competitivo". La depreciación de las monedas de varios socios comerciales de la Argentina (en especial, Brasil en 1999) acentuó estas demandas. De todos modos, la entidad industrial no sugeriría abiertamente la devaluación hasta 2001, cuando ya se llevaban tres años de profunda recesión. Hasta ese entonces, se pedía mejorar la competitividad a partir de reformas tributarias que beneficiaran a la industria, la aplicación de ciertos aranceles a las importaciones o la reducción de los costos laborales mediante leyes flexibilizadoras. Esta búsqueda de compensaciones al retraso cambiario sin salir de la Convertibilidad se explica por el amplio consenso social que aún gozaba el "1 a 1" (Gaggero y Wainer, 2006).

Gráfico I



El consiguiente "éxito" del patrón macroeconómico de la postconvertibilidad, en términos de creación de empleo, superávits fiscal y comercial, desendeudamiento, crecimiento del PBI y de las exportaciones, le ha permitido a la UIA atribuirse los "logros" del modelo. Es por ello que la institución ha insistido tanto (mucho más que en los primeros años de la Convertibilidad) sobre la necesidad de sostener a largo plazo un tipo de cambio competitivo¹⁴. En este sentido, la justificación de una política del "dólar alto" se efectúa mediante un doble proceso: en primer lugar, por un drástico contraste con la

Convertibilidad que, gracias al atraso cambiario y a la apertura indiscriminada, había provocado el deterioro del mercado laboral y, en consecuencia, de la situación social¹⁵. En segundo lugar, los resultados favorables en muchas variables *macro* del modelo inaugurado en 2002, condujeron a que la defensa del tipo de cambio competitivo se volviera creíble en la opinión pública. Por ello, la justificación en torno de un tipo de cambio más elevado radica en que así se gana competitividad, lo cual favorece la producción nacional, la creación de puestos de trabajo y, consiguientemente, la mejora del bienestar social.

Nuevamente, lo anterior es parcialmente cierto: es innegable que el tipo de cambio incide sobre la competitividad de una economía, pero se silencia que también determina el nivel de los salarios. Cuando la UIA destaca el modelo de la postconvertibilidad, minimiza que la devaluación de 2002 provocó una enorme transferencia de ingresos del trabajo al capital, que recién sería revertida hacia 2006. Al mencionar el tema, se afirma que tal licuación de los salarios fue la consecuencia necesaria del agotamiento del modelo de la Convertibilidad, lo cual ha despertado críticas desde diversos sectores¹⁶.

Cabe recalcar que, siguiendo a Bianco (2007), hay dos tipos de ganancias de competitividad: las “espurias”, que son aquéllas que se pueden conseguir fácil y rápidamente, pero que son difícilmente sostenibles en el largo plazo y que no conducen a un avance en el bienestar de la población y las “genuinas”, que sí son sustentables y mejoran la calidad de vida. Típicamente, las devaluaciones, la baja de salarios, la caída de la rentabilidad y el descenso de los precios de exportación y de los insumos son modos “espurios” de ganancia de competitividad. En cambio, el aumento de la productividad (del trabajo, del capital y de los insumos), la aparición de nuevos productos y las innovaciones organizacionales forman parte de las ganancias “genuinas” de competitividad. En su discurso, la UIA reconoce la dimensión “genuina” de la competitividad, pero como consecuencia necesaria de las ganancias “fáciles”¹⁷. Sin embargo, como señalan Ortiz y Schorr (2009) tal relación causal no tiene por qué darse necesariamente. Así, un tipo de cambio competitivo no asegura la mejora de la competitividad a largo plazo.

La política comercial externa es un tópico sobre el cual hay, particularmente, fuertes disidencias al interior de la entidad. Algunos sectores más afectados por la competencia (textil, indumentaria, metalmecánica, calzado, marroquinería, juguetes) son partidarios de la implementación de barreras arancelarias y para-arancelarias. En cambio, otros, con mayores ventajas comparativas e inserción exportadora (como la agroindustria), abogan por una liberalización del comercio exterior, ya que temen que el uso de trabas a la importación despierte represalias por parte de socios comerciales y de la Organización Mundial de Comercio (OMC). De todos modos, en sus documentos, la postura de la UIA - que intenta zanjar estas disidencias entre ambas facciones- es la de “propiciar negociaciones internacionales inteligentes que estén al servicio de la defensa de la producción y el trabajo nacional, resguardando el mercado interno frente a la competencia desleal y teniendo en cuenta las asimetrías productivas entre los diferentes países” (UIA, 2009: 9). Es decir, se exige protección, pero moderadamente.

En suma, “el tipo de cambio competitivo” goza de mayor consenso que la protección aduanera, puesto que, entre otras cosas, ésta puede generar reacciones abiertas de los demás países que afecten a la exportación.

TRANSFERENCIA DE RECURSOS

Política crediticia

Como fue señalado, la UIA considera que el aumento del financiamiento al sector industrial productivo es crucial para fomentar la inversión. Para llevarlo a cabo, sugiere diversas medidas, entre las que podemos destacar: el abaratamiento del crédito, la extensión de plazos, la creación de un Banco de Desarrollo que financie préstamos a largo plazo¹⁸, la desincentivación del crédito al consumo en pos del crédito a la inversión y la salida del default, entre otras.

También se puede agregar el superávit en las cuentas públicas cuya existencia determina que el Estado no sea un demandante más de crédito, con lo cual la tasa de interés tendería a la baja. Por su parte, la salida del default propiciaría la reinserción de Argentina en el mercado internacional de capitales, lo que derivaría en una mayor facilidad de acceso al financiamiento. No obstante, cabe resaltar que, en general, sólo son las grandes empresas quienes pueden obtener préstamos en el exterior.

Política fiscal

La UIA propone una mayor “coordinación” fiscal, que sea compatible con un programa financiero “que garantice la sustentabilidad fiscal a largo plazo” (UIA, 2009). Dado que esta consigna resulta un tanto abstracta, veremos que, en realidad, a nivel de políticas concretas pide una disminución de impuestos que permita ampliar el excedente y, en consecuencia, la inversión. La aplicación de múltiples medidas -como los reintegros a las exportaciones, la reducción de las cargas patronales, la eliminación de retenciones a las exportaciones de bienes industriales y la supresión de los impuestos “distorsivos” (ganancia mínima presunta e impuestos provinciales)- está dirigida en este sentido.

Política laboral y salarial

La política salarial que propone la UIA es, en muchos aspectos, contradictoria. Como hemos afirmado anteriormente, la entidad asegura que no hay desarrollo sin salarios altos. Incluso muchos de sus dirigentes (más que nada los del ala más heterodoxa) destacan su importancia como componente de la demanda agregada. Sin embargo, termina imponiéndose en última instancia el criterio del salario como “costo” y como limitante de la competitividad. Es por ello que el razonamiento de la UIA (como el de cualquier empresario) es que si el costo salarial es “demasiado” elevado entonces los márgenes para la acumulación de capital se reducen, traccionando a la baja la capacidad inversora y, con ello, la productividad. De esta forma, la producción vería limitado su crecimiento y por lo tanto la generación de nuevos empleos y la masa salarial. Cuando nos referimos al “costo salarial” no incluimos únicamente el salario pagado al

trabajador, sino la cobertura médica y previsional, vacaciones, aguinaldo, flexibilidad horaria e indemnizaciones por accidente y/o por despido, entre otros ítems. Ello explica la propuesta de ley laboral de 2002 impulsada por la UIA¹⁹ y el rechazo de ésta a cualquier proyecto legislativo que implicase, a corto plazo, mejoras para los trabajadores²⁰.

La cuestión del empleo formal es muy recurrente en el discurso de la UIA, para quien la inclusión social va de la mano de la formalización laboral. La entidad continuamente asegura estar a favor del trabajo “en blanco” y presiona por medidas que, a su juicio, contribuyan a disminuir las altas tasas de empleo no registrado. Su postura es que una suba “irrazonable” en los costos salariales no podría ser afrontada por las pymes (que, según los dirigentes de la UIA, generan alrededor del 70% del empleo) implicando, a mediano y largo plazo, una mayor informalidad laboral y, en consecuencia, mayor exclusión. Así, la reducción de los costos laborales (sea mediante la disminución de las cargas patronales, desgravaciones, tope a las indemnizaciones o moderación de las alzas salariales nominales, entre otras medidas) es utilizada como la principal solución al problema de la informalidad y de la exclusión.

Hay algunos ejes de esta visión que merecen especial atención. En primer lugar, la definición del vago concepto de “razonable” que, para la UIA, es sinónimo de costos salariales reducidos. Si las condiciones para generar empleo son “irrazonables”, entonces se termina justificando el empleo informal (a pesar de la prédica recurrente de la UIA a favor del “respeto a las leyes”) o la escasa creación (cuando no destrucción) de puestos de trabajo. Desde el lado sindical, en cambio, las condiciones de trabajo serán siempre perfectibles y, por lo tanto, nunca del todo “razonables”. Por un lado, la disputa por el contenido de lo “razonable” es profundamente política y, por el otro, se asienta sobre expectativas que definen un margen de rentabilidad determinado (en el caso de los empresarios) o de condiciones laborales (en el de los trabajadores).

Por otra parte, la fundamentación de la UIA habitualmente enfatiza en el efecto negativo que las pesadas cargas laborales pueden tener sobre las pymes. Si bien es cierto que estos costos afectan más a las pymes que a las grandes empresas, se deja completamente de lado una cuestión a la que ya hemos hecho mención: que hay otros costos -que muchas veces afectan aún más la competitividad de las pequeñas y medianas empresas-, como el de algunos insumos básicos que son producidos en mercados concentrados por grandes holdings nucleados en la entidad.

La experiencia de los años ´90, en que los costos laborales disminuyeron sensiblemente -sobre todo en el segundo lustro- a la vez que crecieron fuertemente el desempleo, la subocupación y la informalidad, parecería demostrar que la visión de la UIA no se cumple linealmente. De hecho, la argumentación de las centrales sindicales -CGT y CTA- se basa en este hecho para refutar la posición de la entidad industrial, mientras que ésta considera que el deterioro del mercado laboral en los ´90 no tuvo nada que ver con la flexibilización²¹, sino con otras medidas macroeconómicas (sobreevaluación cambiaria, apertura comercial indiscriminada y abrupta, dificultad de acceso al

crédito, estructura de precios relativos desfavorable a la industria, entre otros)²².

Cabe subrayar que la UIA pone mucho el acento en la dimensión del “empleo” (de hecho, como ya fue señalado, su modelo es el de la “producción y el trabajo nacional”). Ello se manifiesta en que, periódicamente, publica documentos en que se destaca el rol generador de mano de obra de la industria, por encima de otros sectores. El “éxito” del modelo de la postconvertibilidad en términos de creación de empleos (y la consiguiente disminución del desempleo) permite a la entidad dar cierta solidez empírica a su argumentación: si se cumple con ciertas condiciones, la industria “demuestra” que es capaz de generar puestos de trabajo.

INVERSIÓN: ¿DE QUÉ TIPO?

Como hemos visto, las medidas favorables a la industria a través de la transferencia de ingresos, del sostenimiento de un tipo de cambio real competitivo y de otras políticas secundarias deberían promover la inversión y, por lo tanto, la productividad.

Sin embargo, la UIA establece una separación entre dos tipos de inversión: por un lado, la “productiva”, que es la que compete a la economía “real” y la que conduce al desarrollo; por el otro, la “especulativo-financiera”, que es la que primó en los ´90 y la que condujo a la debacle de 2001. Discursivamente, este fuerte contraste entre los dos tipos de inversión es más visible entre 1999-2002, que fueron los años de mayor beligerancia entre el sector industrial y el financiero y de las privatizadas.

Dentro de la “inversión productiva”, la UIA dice priorizar una en particular: aquella que privilegie la generación de valor y cierta diversificación de la estructura económica. Como fue señalado, la mayoría de los dirigentes de la UIA afirma que una economía desarrollada produce bienes de alto valor agregado y no simples materias primas. De esta manera, para que la inversión redunde en mayor productividad, incremento del empleo y del producto, crecimiento de los salarios y reducción de la pobreza y la desigualdad, se debe favorecer la creación de “cadenas de valor” que integren los distintos niveles de la producción²³.

EL ROL DEL ESTADO

En los lineamientos generales del “modelo de la producción y el trabajo nacional” expuestos más arriba está implícito el papel que debe cumplir el Estado para consolidar un proceso de desarrollo. Discursivamente, la UIA se opone al *laissez faire* y el “Estado mínimo” que propone el neoliberalismo. Más bien, considera que el Estado debe complementarse con el sector privado y al que le incumbe cierta intervención “eficiente” en determinadas áreas.

Por ejemplo, la preservación de un “tipo de cambio competitivo” implica un Estado que intervenga en el mercado cambiario -evitando posibles apreciaciones de la moneda local- y en el comercio exterior (a partir del

establecimiento de algunas barreras arancelarias y para-arancelarias). Por otro lado, también se reclama al Estado recursos que permitan subsidiar el crédito (por ejemplo, a través de una Banca de Desarrollo) y las exportaciones (por ejemplo, regímenes de promoción).

Por otra parte, la UIA considera que el Estado debe tener un papel crucial en el desarrollo de la infraestructura, en la constitución de un sistema nacional de innovación (conjuntamente con el sector privado) y en la aplicación de políticas pymes (que no pueden ser libradas a las fuerzas del mercado), como por ejemplo, un régimen de reinversión de utilidades. No termina de quedar claro cuáles son los mecanismos de financiamiento del Estado para lograr tales objetivos, dado que la UIA se opone al aumento de la presión impositiva sobre el sector industrial y no especifica a cuáles otros sectores se debe gravar.

Si bien reclama fuerte presencia estatal en ciertos ámbitos (sobre todo, en lo que atañe a la competencia con el exterior), la entidad aboga por el retiro del Estado de ciertas esferas. No ve con buenos ojos que el Estado asuma funciones de producción ni estatizaciones (por ejemplo, en 2008, se opuso a la de las AFJP). También está en contra de la intervención estatal en el comercio interior -sobre todo en lo que atañe al “control de precios” iniciado en 2006 por el gobierno nacional²⁴- y de que el Poder Ejecutivo decrete aumentos salariales. Respecto a los gravámenes al comercio exterior, la UIA no tiene una postura homogénea. Por un lado, pide la eliminación de retenciones a la exportación de cualquier producto industrial. Por el otro, en 2002, se ha manifestado a favor de la aplicación de retenciones a la exportación de productos primarios, lo cual motivó la salida de la CRA del Grupo Productivo. Luego, en 2008, a partir del conflicto entre el gobierno y el sector agropecuario, la UIA procuró no mostrarse a favor de ninguna de las partes y llamó al “diálogo”²⁵.

En suma, la posición de la UIA respecto al rol del Estado en el “modelo de la producción y el trabajo nacional” no es ni profundamente liberal ni marcadamente intervencionista. En determinados aspectos -más que nada en aquellos en los cuales muchas ramas de la industria argentina requieren de él para poder enfrentar la competencia externa-, su discurso es a favor de cierta injerencia estatal. En otros como la regulación de la producción, los precios o salarios-, la presencia del Estado es vista como una amenaza.

CONCLUSIONES

A lo largo de este trabajo se han presentado los lineamientos generales de la visión de lo que es el desarrollo para la Unión Industrial Argentina en tanto entidad y algunas diferencias entre sus líneas internas en torno a temas puntuales. Como hemos señalado en las primeras páginas de este estudio, toda ideología (y por ende, todo discurso) está ligada con condiciones materiales de existencia y, en consecuencia, con la defensa de ciertos intereses particulares. Es decir, no importa sólo *qué* se dice, sino *quién* lo dice y *para qué* lo dice. Este análisis permite encontrar importantes contradicciones u ocultamientos al interior de los discursos y las prácticas de las corporaciones.

Una de las cuestiones que nos habíamos propuesto indagar refiere a los énfasis y a los silencios en la concepción de la UIA sobre el desarrollo. Como fue señalado, el discurso de la entidad destaca la armonía y simetría entre el empresariado (“la producción”) y la clase trabajadora (“el trabajo”), a través de una retórica que evoca a “lo nacional”. No obstante, se minimiza que en sus argumentaciones sí hay una jerarquía entre la producción y el empleo, ya que éste sólo existe como derivación de aquélla. Se enfatiza que toda política que favorezca la producción *necesariamente* implica un mejoramiento del empleo (en términos de creación de puestos de trabajo, expansión del salario real y avance en otras condiciones laborales), ocultando que, en ciertas ocasiones, ello no tiene por qué darse (por ejemplo, en los años ´90). Para sustentar su argumento, la UIA hace marcado hincapié en la cantidad de nuevos puestos de trabajo generados por la industria durante el modelo de la postconvertibilidad. Sin embargo, la entidad deja de lado que la fuerte creación de puestos de trabajo fue precedida por una maxidevaluación que provocó una enorme transferencia de ingresos del trabajo al capital. Cuando el tema es mencionado, el discurso de la corporación señala que la drástica salida de la Convertibilidad era inevitable y que difícilmente podría haberse dado de otro modo.

Además, la UIA silencia otros temas. Por ejemplo, su accionar en el pasado y, en particular, en los ´90. El análisis histórico de las prácticas de la UIA nos demuestra, como bien señala Schvarzer (1991, 1996), que ha tendido más bien a la conservación de los privilegios del orden existente, más que a su transformación progresiva. La frecuente negación del papel de la entidad en los ´90 -que, en general, implicó apoyo a las reformas macroeconómicas al inicio de la década- comenzó con la crisis de la Convertibilidad y la pugna con el bloque dolarizador. Este ocultamiento le sirvió para desligarse, discursivamente, de las consecuencias socioeconómicas que las políticas neoliberales llevaron a cabo en el país, y para presentar “el modelo de la producción y el trabajo” como una ruptura capaz de conducir a la Argentina al desarrollo. De esta manera, las continuidades (entre otras, en materia de distribución regresiva del ingreso; informalidad laboral; extranjerización, concentración y simplificación del aparato productivo, o en la composición de la cúpula empresaria)²⁶ entre ambos modelos son escondidas.

Otro aspecto en el que el discurso de la UIA flaquea es el de la distribución del ingreso. Si bien hay una prédica a favor de una mayor igualdad económica²⁷, ésta choca con sus políticas a favor de los incrementos salariales “por productividad”. Si los salarios aumentan en función de la productividad, la matriz distributiva post-devaluatoria se mantiene intacta, ya que la rentabilidad empresarial (industrial) no se altera. Otra forma de expandir la participación del salario en el producto ser el recorte de los beneficios de otros sectores capitalistas (por ejemplo, el financiero o el terrateniente), pero esto no es propuesto por la entidad.

Esto último se relaciona con la concepción de la “competitividad” que posee la Unión Industrial, y que ha sido analizada más arriba. Dicha visión, si bien no niega la dimensión a largo plazo de aquélla, enfatiza sus componentes cortoplacistas (principalmente, el costo laboral y el del capital -tasa de interés-).

Dentro de los elementos que determinan la competitividad “a corto plazo”, la UIA elude la rentabilidad empresarial y los costos de algunos insumos fabricados por grupos económicos en condiciones oligopólicas.

Llegado a este punto, creemos que el “neodesarrollismo” es la corriente teórica que más se aproxima al discurso de la entidad. Las principales características del “neodesarrollismo” son²⁸: a) crítica discursiva al neoliberalismo, pero fuertes continuidades en la práctica; b) revalorización de la industria por sobre las finanzas, sobre todo a partir de un tipo de cambio competitivo que favorezca a los sectores transables por sobre los no transables; c) reivindicación del Estado pero, en la práctica, acotado a pocas funciones; d) revalorización discursiva del mercado interno (aunque en los hechos ésta es moderada); e) apertura comercial y f) retórica nacionalista e industrialista. La visión del desarrollo de la Unión Industrial, condensada en “el modelo de la producción y el trabajo nacional”, coincide con estos seis ítems.

Además, podemos conjeturar que el “neodesarrollismo” de la UIA es el resultado (precario) de una convergencia entre el pensamiento de sus dos corrientes ideológicas. Si analizamos estos seis pilares del neodesarrollismo, podemos notar que: i) la impugnación discursiva al neoliberalismo (tópico más recurrente en los heterodoxos) coincide con las continuidades en la práctica (entre otros, en materia de distribución del ingreso, informalidad laboral, concentración del capital, extranjerización de la economía o composición de la cúpula empresarial); ii) la reivindicación del papel del Estado (más frecuente en los heterodoxos) contrasta con un rol más acotado en los hechos (lo que sugieren los más liberales); iii) la revalorización discursiva del mercado interno (propuesta más que nada desde la heterodoxia) se topa con la concepción del salario únicamente como costo, hegemónico en la entidad (sobre todo en los más liberales), y iv) la apertura comercial (defendida principalmente por los liberales) coexiste con una retórica nacionalista e industrialista, más afín al pensamiento heterodoxo.

El principal eje en el cual el discurso heterodoxo y el liberal de la UIA coinciden es en torno al tipo de cambio competitivo. Es éste, justamente, el núcleo del neodesarrollismo argentino, que ha permitido una mayor convergencia en los intereses de las heterogéneas fracciones industriales, a diferencia de lo ocurrido en los ´90 en que las grandes firmas industriales adscribieron a una “comunidad de negocios” con otros sectores dominantes, distanciándose de las industrias que sufrían el modelo de la valorización financiera (en su mayoría pymes). No obstante, el período de la postconvertibilidad ha mostrado momentos de fuertes tensiones entre las dos corrientes de la UIA (como por ejemplo, en 2003, a raíz del ballottage de las elecciones presidenciales que enfrentaban a Carlos Menem y Néstor Kirchner, en 2008-9, tras la crisis del gobierno con el campo y la recesión internacional y, recientemente, en 2011).

En suma, el “neodesarrollismo” ha emergido en la Argentina con la crisis de la Convertibilidad, como un discurso que se ha mostrado como una ruptura con el neoliberalismo aunque, en verdad, las políticas que ha fomentado poseen intensas continuidades con éste. La posición ideológica de la Unión Industrial Argentina se ha valido de esta contradicción entre el discurso y la práctica que

caracteriza al “neodesarrollismo” para poder legitimar un proyecto de país (que logró imponer con cierto éxito en 2002) que se presentaba como un radical quiebre con el pasado pero que, sin embargo, tenía amplios rasgos en común con éste. En materia de desarrollo y bienestar social, el principal logro del proyecto “neodesarrollista” -y esto sí contrasta con los ’90- fue la acelerada creación de empleo, que permitió reducir sensiblemente la desocupación y generar canales de inclusión por la vía laboral.

Referencias bibliográficas

- BASUALDO, Eduardo (2006): *Estudios de historia económica argentina*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- BELTRÁN, Gastón (2007): “La acción empresarial en el contexto de las reformas estructurales de las décadas de los ochenta y noventa en Argentina”, Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.
- BIANCO, Carlos (2007): “¿De qué hablamos cuando hablamos de competitividad?”, Centro Redes, Documento de Trabajo N°31, Buenos Aires.
- BOURDIEU, Pierre (2002): *Lección sobre la lección*. Madrid: Anagrama.
- DOSSI, Marina (2008): “La acción colectiva de los grandes grupos económicos. Un análisis de las estrategias y comportamiento de las corrientes internas de la Unión Industrial Argentina en el período 1989-2002”, Tesis de Maestría en Ciencia Política, Universidad Nacional General San Martín.
- DOSSI, Marina (2009): “La acción colectiva de la Unión Industrial Argentina en el período 1989-2002. Un análisis desde su dinámica organizativa – institucional”, Instituto de Altos Estudios Sociales de la Universidad Nacional de San Martín, Documento de Investigación Social Trabajo N°10. Disponible online en: http://www.idaes.edu.ar/sitio/publicaciones/DocIS_10_Dossi.pdf
- EAGLETON (2007), Terry: *Ideología*. Madrid: Paidós.
- GAGGERO, Alejandro y WAINER, Andrés (2006): “Burguesía nacional. Crisis de la convertibilidad: el rol de la UIA y su estrategia para el (tipo de) cambio” en *Realidad Económica*, n°204, agosto 2006.
- GRAMSCI, Antonio (1984): *Notas sobre Maquiavelo, sobre la política y sobre el Estado Moderno*. Buenos Aires: Nueva Visión.
- GRUGEL, Jean y RIGGIROZZI, María Pía (2006): “The return of the State in Argentina”, disponible online en <http://poverty.group.shef.ac.uk/wp-content/uploads/2009/03/grugel-and-riggirozzi-ia-final22.doc>
- IGLESIAS, Fernando (2007): *Kirchner y yo*. Buenos Aires: Sudamericana.
- KATZ, Claudio (2006): “Socialismo o neodesarrollismo”, publicado online en <http://www.iade.org.ar/modules/noticias/article.php?storyid=1135>
- MARX, Karl y ENGELS, Friederich (1986): *La ideología alemana*. Buenos Aires: Pueblos Unidos.
- ORTIZ, Ricardo y SCHORR, Martín (2007): “La rearticulación del bloque de poder en la Argentina de la postconvertibilidad”, Instituto de Altos Estudios Sociales de la Universidad Nacional de San Martín, *Papeles de Trabajo*, n°2, diciembre 2007.
- ORTIZ, Ricardo y SCHORR, Martín (2009): “Ventajas comparativas, industrialización y desarrollo: apuntes para una necesaria discusión política en la Argentina”, en *Realidad Económica*, N°245, julio-agosto 2009.
- SCHORR, Martín (2005): *El modelo nacional industrial: límites y posibilidades*. Buenos Aires: Capital Intelectual.
- SCHORR, Martín y WAINER, Andrés (2005): “Argentina: ¿muerte y resurrección? Notas sobre la relación entre economía y política en la transición del modelo de los noventa al del dólar alto”, en *Realidad Económica*, N°211, Buenos Aires.
- SCHVARZER, Jorge (1991): *Empresarios del pasado. La Unión Industrial Argentina*. Buenos Aires: CISEA / Imago Mundi.
- SCHVARZER, Jorge (1996): “Una elite empresaria argentina: la Unión Industrial Argentina” en *Ensaïos FEE*, Porto Alegre. Disponible online en <http://revistas.fee.tche.br/index.php/ensaïos/article/viewFile/1860/2231>

- SGUIGLIA, Eduardo (2006): *Las ideologías del poder económico*. Buenos Aires: Edhasa.
- THERBORN, Goran (1987): *La ideología del poder y el poder de la ideología*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- UNIÓN INDUSTRIAL ARGENTINA (UIA) (2001): “La visión de la Unión Industrial Argentina sobre las causas de la depresión. Propuestas para el crecimiento”, exposición realizada por el Dr. José Ignacio De Mendiguren ante representantes del gobierno de Estados Unidos, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo, octubre.
- UNIÓN INDUSTRIAL ARGENTINA (UIA) (2006): “La economía argentina para el desarrollo. Evolución reciente y perspectivas macroeconómicas para sostener diez años de crecimiento” (Ponencia realizada por Diego Petrecolla, director del Centro de Estudios de la UIA en la XII Conferencia Industrial, noviembre)
- UNIÓN INDUSTRIAL ARGENTINA (UIA) (2008): “El rol de la industria en el desarrollo” (Ponencia realizada por Diego Coatz, director del Centro de Estudios de la UIA en la XIV Conferencia Industrial, noviembre)
- UNIÓN INDUSTRIAL ARGENTINA (UIA) (2009): “Ideas para consolidar un proceso de desarrollo”.
- VAN DIJK, Taun (2005): “Ideología y análisis del discurso” en *Revista Internacional de Filosofía y Teoría Social* nº29, Maracaibo, abril/junio 2005. Versión online en: http://www.biblioargentina.org.ar/archivos/adcurso/discurso_e_ideologia.pdf
- WILLIAMS, Raymond (1980): “Ideología” en *Marxismo y Literatura*. Barcelona: Península.

Fuentes, Revistas y Documentos

Revista Noticias

Documentos y Comunicados de la Unión Industrial Argentina

Conferencias Industriales de la Unión Industrial Argentina (desde 2001 a 2009).

Diarios

Clarín

La Nación

Página/12

Perfil

Artículos periodísticos

- ARCEO, Enrique y LOZANO, Claudio: “Salarios basura”, Página/12, 9/12/2002.

¹ Se podrá discutir si hay “un” proyecto de desarrollo en la UIA. Nosotros creemos que, a pesar de las profundas disidencias internas, hay documentos, como “La visión de la Unión Industrial sobre la depresión económica. Propuestas para superarla” (2001) o “Ideas para consolidar un proceso de desarrollo” (2009), en los que se plasma la visión colectiva de la entidad.

² Al respecto, ver Gramsci (1984).

³ Hay diversos artículos que profundizan este asunto. Entre ellos, podemos citar los de Gaggero y Wainer (2006) y Dossi (2008).

⁴ Ponemos “partido” entre comillas porque no es un partido político en el sentido clásico del término. Nos referimos a la concepción gramsciana del “partido”, entendido más bien como un foco de ideología, que intenta legitimar un interés particular como universal (Gramsci, 1984).

⁵ En “*La ideología alemana*” (Marx y Engels, 1986), Marx y Engels señalan que una de las propiedades de la ideología es justamente su carácter de tomar la parte por el todo. La gran mayoría de las teorizaciones marxistas posteriores sobre la ideología se han asentado sobre esta definición.

⁶ A diferencia de ciertas corrientes marxistas economicistas, no creemos que la base material de un modo de producción *determine* la superestructura ideológica. Ello tampoco implica creer que la ideología tiene autonomía plena: por ello, se trata de una “autonomía relativa”, es decir, es influida por la base material, pero no se reduce a ella. Por otra parte, la separación entre “base real” y “superestructura”, propia del marxismo, debe ser entendida en términos analíticos y no ontológicos, ya que la propia ideología es material y, a la inversa, la materialidad está preñada de ideología. Al respecto, se puede consultar Williams (1980).

⁷ Por ejemplo, sobre todo durante el modelo agroexportador, muchos de los dirigentes de la UIA también pertenecían a la Sociedad Rural Argentina.

⁸ Para analizar la información obtenida hemos adoptado algunos criterios que procedemos a enumerar. En primer lugar, nos centraremos en la visión de la UIA como corporación, para lo cual iremos desde lo “general” hacia lo “particular”. Es decir, empezaremos estudiando el discurso referido a cuestiones “macro” globales sobre el desarrollo a partir de algunos comunicados de prensa de la entidad y, sobre todo, de cuatro documentos (UIA, 2001; UIA, 2006; UIA, 2008 y UIA, 2009). Luego nos detendremos en algunos puntos que consideramos ejes nodales de la argumentación de la corporación.

⁹ Cabe tener muy en cuenta que la importancia y el contenido de la “generación de valor” es distinta en las dos líneas de la UIA. Por un lado, el ala más heterodoxa recurre a esta expresión mucho más que la liberal y la liga a la integración productiva, al crecimiento de las exportaciones de manufacturas de alto valor agregado -tanto de origen agropecuario (MOA) como de origen industrial (MOI)- y a la reducción de la dependencia del sector primario. Por su parte, el ala más liberal hace menor énfasis en estos aspectos y es más tolerante a la exportación de *commodities*.

¹⁰ No casualmente, la idea de un “modelo” que una a la “producción” y el “trabajo” también fue utilizado desde los sectores políticos que impulsaron y sostuvieron la postconvertibilidad: el duhaldismo y el kirchnerismo.

¹¹ Por ejemplo, en dicho año, la entidad aseguraba que “hoy, los argentinos nos encontramos frente a una oportunidad histórica. Se impone una alianza estratégica entre los sectores de la producción, el trabajo y la dirigencia política que revalorice la identidad nacional” (UIA, Anuario 2000).

¹² Pongamos un ejemplo: si en el momento A una empresa paga 10 en salarios y produce a un valor de 20 y, en el momento B, una empresa abona 12 en salarios y produce a un valor de 25 (manteniendo todos los demás factores de la producción constantes), el salario real habrá aumentado, pero la distribución del ingreso entre el capitalista y el trabajador habrá empeorado.

¹³ Es decir, la idea de “seguridad jurídica” sugiere el cumplimiento efectivo de las leyes, para todos por igual. Por ello insistimos en que se trata de una retórica “legalista” e “igualitarista”. Sin embargo, como es bien conocido, es muy frecuente que cuando se aplica o modifica una ley vigente (o cuando se crea una nueva) que afecta algún interés corporativo, el damnificado apela a la “violación de la seguridad jurídica” para legitimar su reclamo.

¹⁴ Durante la Convertibilidad, los reclamos de la entidad a favor de un “tipo de cambio competitivo” recién comenzaron a volverse intensos hacia 1999.

¹⁵ Cabe recordar, una vez más, que la UIA había apoyado las reformas estructurales de los ‘90.

¹⁶ Por ejemplo, desde una postura liberal, Iglesias (2007) afirma que fue el modelo de la postconvertibilidad el “culpable” de la brusca caída del salario real en 2002 y que, con el “viento de cola” de la economía internacional a partir de ese año, se podría haber revertido la recesión de 1998-2001 sin una devaluación drástica y sin la consiguiente erosión del poder adquisitivo de los trabajadores. Desde otra vereda ideológica, Schorr (2005) reconoce el poder de creación de puestos de trabajo del modelo de la postconvertibilidad, pero enfatiza el ajuste drástico que provocó la devaluación de 2002 en detrimento de los trabajadores y a favor de las grandes empresas exportadoras de bienes.

¹⁷ Por ejemplo, en la XIV Conferencia Industrial de 2008, De Mendiguren dio por sentado que “el desarrollo de las naciones ha sido a través del tipo de cambio competitivo” (El Argentino, 24/11/2008).

¹⁸ El reclamo de la UIA a favor de la creación de una banca nacional de desarrollo tomó fuerza a partir de 2004, una vez que el rebote de la crisis estaba llegando a su fin. Para ese año, algunos sectores de la industria empezaron a aproximarse a los límites de la capacidad instalada, con lo cual se volvió cada vez más necesario el financiamiento para ampliarla.

¹⁹ Este proyecto, ideado por el Dr. Daniel Funes de Rioja (presidente del Departamento de Política Social de la UIA y uno de los miembros más destacados de la línea liberal), presentaba fuertes recortes en los derechos de los trabajadores, como por ejemplo, la ampliación del período de prueba, el tope a las indemnizaciones, el fraccionamiento del aguinaldo, la eliminación del preaviso en los trabajadores en período de prueba, la limitación de las licencias por enfermedad o la eliminación de la representación sindical en las pequeñas empresas.

²⁰ Ejemplos de ello son la oposición a las leyes impulsadas por Héctor Recalde -diputado del Frente para la Victoria y asesor de la CGT- en las cuales se buscaba -entre otras cosas- revertir la flexibilización laboral de los años ‘90, o la insistencia en la necesidad de una nueva ley de riesgos del trabajo que no “afectase” la “competitividad” industrial.

²¹ Esta posición es defendida fundamentalmente por Funes de Rioja y, si bien es hegemónica en la entidad, hay otros sectores (los más heterodoxos) que no hacen tanto hincapié en este aspecto.

²² Para la postura de la CTA al respecto, ver el artículo “Salarios Basura”, escrito por Enrique Arceo y Claudio Lozano en Página/12 el 9/12/2002. En el Página/12 de los días 22/2/2004 y 2/7/2006, Funes de Rioja y Recalde debaten sobre política laboral y resumen la visión de sus respectivas entidades al respecto.

²³ Como fue afirmado más arriba, hay diferencias entre las dos líneas de la entidad en cuanto a la “generación de valor” y al perfil productivo que debería adoptar el país. A esto se puede agregar otro matiz: los dirigentes más heterodoxos son mucho más vehementes en la demonización de la inversión financiera que los más liberales. Esto se relaciona a que como los representantes del ala liberal de la UIA suelen ser directivos de firmas muy grandes, muchas de ellas diversificadas y con fluidas relaciones con el sector financiero. Ello se plasma en que estos dirigentes han sido los más proclives a tejer alianzas con estas cámaras empresarias (por ejemplo, en la recreación del Grupo de los Ocho a partir de 2002), lo cual ha despertado fuertes críticas de parte de la línea heterodoxa.

²⁴ De todos modos, en esto hay diversos matices al interior de la corporación, ya que varios miembros del ala heterodoxa son más tolerantes a los controles de precios. Por ejemplo, para De Mendiguren, “los acuerdos de precios son un puente de plata hasta que maduren las inversiones” (Página/12, 19/10/2006).

²⁵ Aquí hay fuertes discrepancias al interior de la entidad. Por ejemplo, en 2009, algunos dirigentes heterodoxos (como los de los sectores metalúrgico, textil, calzado, juguetes, marroquinería y de federaciones provinciales, entre ellas las de Buenos Aires y Santa Fe) se quejaron por el acercamiento de altos directivos de la UIA (como Ratazzi, Nicholson, Acevedo, Funes de Rioja o Sacco, del ala liberal) a la Mesa de Enlace agropecuaria, que presionaba por la reducción de las retenciones y se mantuvieron cercanos a la posición del gobierno nacional (Página/12, 16/12/2009).

²⁶ Al respecto, ver Schorr (2005) y Ortiz y Schorr (2007).

²⁷ Esto es más recurrente en los dirigentes heterodoxos del MIN-Industriales. Por ejemplo, De Mendiguren ha pronunciado en reiteradas ocasiones que “el salario tiene que volver a representar el 50% del PBI, como en el primer peronismo”.

²⁸ El término “nodedesarrollismo” ha sido frecuentemente utilizado, en los últimos años, en diversos medios periodísticos y algunas publicaciones académicas, aunque no ha tenido una definición rigurosa. No obstante, en nuestra definición del concepto nos basaremos en los trabajos de Grugel y Riggiozzi (2006) y Katz (2006).