

Crisis de la convertibilidad: el rol de la UIA y su estrategia para el (tipo de) cambio*

*Alejandro Gaggero***

*Andrés Wainer***

Tal como ocurrió con las reformas implementadas por la última dictadura militar y con la crisis hiperinflacionaria, el fin del régimen de convertibilidad marcó un punto de inflexión en las relaciones entre las distintas clases sociales y al interior de éstas. La devaluación de la moneda no fue en absoluto consensuada sino más bien el resultado de una dura puja de la clase dominante en la cual un importante sector de la fracción industrial logró imponer los principales lineamientos de política económica a seguir. Es por ello que para comprender cómo finalizó la convertibilidad es imprescindible estudiar el comportamiento de la burguesía argentina y los conflictos entre sus principales fracciones; en este artículo se analiza puntualmente el comportamiento de la burguesía industrial como actor político desde el comienzo de la recesión económica en 1998 hasta los primeros meses de 2002.

* Agradecemos los comentarios y sugerencias de Ricardo Ortiz y Martín Schorr, y la colaboración de Ana Castellani en la elaboración del proyecto original. Desde ya se le exime de cualquier responsabilidad en cuanto a los errores u omisiones existentes.

** Sociólogos, Docentes de la Facultad de Ciencias Sociales (UBA). E-mail: agagge@yahoo.com, agwainer@movi.com.ar

"Hegel dice en alguna parte que todos los grandes hechos de la historia universal se producen, como si dijéramos, dos veces. Pero se olvidó de agregar: una vez como tragedia y otra vez como farsa."

Karl Marx, *El Dieciocho Brumario* (1852)

"Nosotros defendemos un proyecto nacional, en la necesidad de agregar valor; defendemos una sociedad que pague altos salarios, en la que la participación del trabajo en el ingreso nacional sea del 44%, como era antes."

José Ignacio de Mendiguren, revista *Fortuna* (2003)

Introducción

Diversos trabajos sobre el desempeño de la cúpula empresaria argentina demuestran que durante el primer gobierno de Carlos Menem se había logrado superar coyunturalmente el conflicto entre los distintos sectores del empresariado argentino¹. En efecto, durante ese período (1990-1995) prácticamente no se escucharon críticas por parte de los grandes empresarios hacia las reformas estructurales implementadas por el gobierno justicialista. Fue entonces cuando se conformó en la Argentina una "comunidad de ne-

gocios"², integrada por los sectores más concentrados del capital local y extranjero: los grupos económicos locales, los conglomerados extranjeros y los bancos acreedores. Esta asociación de distintas fracciones de la gran burguesía se sustentó sobre una "prenda de paz" ofrecida por el gobierno de Carlos Menem: las privatizaciones de las empresas públicas estatales.

Sin embargo a partir de mediados de la década, y a medida que se hacían más evidentes las limitaciones estructurales del modelo implementado por Domingo Cavallo, comenzaron a vislumbrarse al interior de la clase dominante diferencias importantes en torno de la política económica. A grandes rasgos podemos agrupar dos bloques que forjaron proyectos divergentes: uno liderado por el sector industrial y otro conformado por el sector financiero y las empresas de servicios públicos privatizadas. El primero adoptó una actitud cada vez más crítica hacia el modelo económico que desembocó en el proyecto devaluacionista; el segundo eligió una estrategia de profundización del régimen de convertibilidad cuya propuesta final consistió en la dolarización de la economía³.

¹ Ver entre otros los trabajos de Basualdo (1999) y Bonet (1995).

² Un tratamiento del concepto se puede ver en Arceo y Basualdo (1999).

³ Si bien reunimos a los grandes grupos y conglomerados económicos en dos bloques, debe tenerse en cuenta que muchas veces la mayoría de ellos participan en más de un sector de la economía (industria, finanzas, servicios, etc.) y, por lo tanto, se encuentran altamente diversificados. No obstante, la mayoría optó por alguna de las dos estrategias mayoritarias de acuerdo con sus principales intereses.

Las distintas estrategias han sido explicadas muchas veces desde un plano estructural, es decir, en el nivel de las relaciones de producción⁴, pero poco se ha estudiado acerca de cómo estas contradicciones se manifestaron en el plano político, tarea indispensable para comprender la dinámica de los procesos históricos. En este punto resulta imprescindible analizar las estrategias que se dieron las diferentes fracciones sociales para que sus proyectos económicos obtuvieran el consenso social necesario para ser implementados en un marco democrático. Trataremos de clarificar de qué forma un importante sector de la gran burguesía industrial intentó -y en gran medida logró- hacer pasar sus intereses sectoriales como los intereses generales de la nación.

Para estudiar a la burguesía industrial como actor político debemos necesariamente tener en cuenta que esta fracción de clase en el plano de la estructura económica sólo puede manifestarse parcialmente como tal en el nivel político⁵. Es la Unión Industrial Argentina (UIA) el actor instituciona-

lizado que se proclama a sí mismo como representante de este sector, aunque debemos tener en cuenta que esta correlación nunca puede ser mecánica: en el plano político-ideológico hablamos de fuerzas sociales que se definen en términos de conflictos reales -y la conciencia que los sujetos tengan de éstos- y no sólo de intereses objetivos de clase. Si bien la UIA expresa en primer lugar los intereses de sus miembros -y más específicamente de sus dirigentes-, consideramos que dicha entidad empresarial es la más representativa del sector y, por lo tanto, la que mejor nos permite aprehender el comportamiento social y político de la fracción industrial de la clase dominante⁶.

Como afirma Schvarzer, la UIA "no dispone de un aparato técnico-burocrático porque no tiene como prioridad real representar y defender a un sector fabril relativamente complejo, sino a grupos más reducidos en número y más homogéneos en sus intereses y puntos de vista. La forma organizativa es difícilmente separable de una lógica social."⁷ Sin embargo, es necesario advertir que, si

⁴ Entre otros ver Schorr (2001).

⁵ Esto no quiere decir que se pueda considerar a una clase social sólo desde su lugar en el proceso de producción, es decir, sin tener en cuenta criterios políticos e ideológicos. No obstante el lugar que ocupan en la esfera económica es la principal variable que tendremos en cuenta en la determinación de las clases sociales. (Para ampliar al respecto ver Poulantzas, 1972)

⁶ Si bien es extremadamente difícil establecer la representatividad de una corporación como la UIA, los datos de 1986 muestran que contaba con 130 cámaras sectoriales, todas las uniones industriales provinciales y 310 empresas líderes como socias directas. En conjunto explicaban el 85% del Producto Bruto Industrial (cfr. Acuña, 1995)

⁷ Schvarzer, 1991, p. 255.

bien la entidad fue siempre dirigida por los grandes, tampoco hay que terminar confundiendo dos sujetos sociales que no son idénticos⁸.

Es necesario conocer algunas de las principales características de la estructura interna para poder comprender el comportamiento político y social de la corporación. En primer lugar, su conformación es de carácter federativo y sectorial. Existen distintos tipos de socios con diversas facultades según su carácter⁹. El peso de los socios individuales ha ido creciendo dentro de la entidad en las últimas décadas, hecho que fortaleció el poder de los grandes grupos industriales en los órganos decisoriales. Actualmente estos socios son empresas tanto nacionales como transnacionales¹⁰.

Al interior de la corporación existen dos grandes líneas internas: por un lado está el Movimiento In-

dustrial Argentino (MIA), organizado en 1975 por los dirigentes más tradicionales, de carácter liberal y exportador, y donde tiene mucho peso el sector agroindustrial; por el otro lado está el Movimiento Industrial Nacional (MIN), más ligado al mercado interno. Cada una de estas líneas no debe ser considerada homogénea, compacta y necesariamente contrapuesta a la otra, ya que más de una vez los miembros de una demostraron mayor afinidad con las propuestas de la otra que con la suya propia¹¹. En 1993 ambas instauraron un pacto de alternancia mediante el cual debían turnarse en la conducción de la entidad cada dos años. Este pacto, que se reafirmó en 1997, recién se rompió en el año 2003.

⁸ “La UIA es diferente de los intereses específicos de los grandes porque debe representar en términos generales a la industria en su conjunto; esa sola cuestión lógica, independientemente de cómo la lleve a cabo en los hechos, condiciona su comportamiento en numerosas oportunidades.” (Schvarzer, 1991, p. 258.)

⁹ Los socios de la UIA se dividen de la siguiente manera: a) los socios plenarios, que son las entidades gremiales empresarias de segundo grado del ámbito sectorial o territorial, las cuales, a su vez, están formadas por dos o más cámaras de primer grado; b) los socios activos, que son las entidades gremiales empresarias de primer grado; c) los socios individuales (empresas) y; d) los socios colectivos, que son las cámaras sectoriales y regionales. Sólo los socios individuales pueden ser miembros de la Junta Ejecutiva y cumplen un destacado rol en la elección del presidente de la entidad.

¹⁰ También aparecen como distintos socios individuales empresas que pertenecen a un mismo *holding*, como es el caso de Siderca y Siderar (Techint). Otros socios individuales importantes son Accenture (Ex Andersen), Arcor, Fortabat, Pescarmona, Kraft Foods, Nestlé, Pecom, Sideco (Macri), Siemens y Unilever.

¹¹ Este es el caso de Osvaldo Rial, que mencionaremos más adelante en este mismo artículo.

Se acabó lo que se daba: la UIA frente a la crisis económica y fin del menemismo

La dirigencia de la UIA -luego de años de apoyo a las transformaciones económicas realizadas por el gobierno de Menem- fue desarrollando hacia el final de la década un discurso crítico del tipo de cambio fijo, los bancos y las empresas privatizadas. Como veremos, el origen de las divergencias entre la Unión Industrial y los representantes del sector financiero y las empresas de servicios públicos no hay que buscarlo meramente en el plano ideológico sino fundamentalmente en las diferentes formas en que estos sectores estaban integrados en la estructura económica.

A partir de 1995 la "comunidad de negocios", que había logrado

unificar a las distintas fracciones de la clase dominante, comenzó a resquebrajarse debido a un proceso de reestructuración encarado por los grandes grupos económicos nacionales que incluyó la venta de su participación accionaria en las empresas privatizadas a empresas transnacionales, la remisión de una gran masa de capital líquido al exterior, y el repliegue en determinados sectores -predominantemente exportadores- de la economía argentina¹². De esta forma se recrearon las condiciones objetivas para un nuevo conflicto al interior de la clase dominante, que efectivamente se desarrolló en torno de la viabilidad de continuar o no con el régimen de Convertibilidad. Mientras que los grupos económicos locales junto con un reducido número de conglomerados extranjeros (como el grupo Techint¹³) se mos-

¹² Un tratamiento exhaustivo de estas cuestiones puede consultarse en Arceo y Basualdo (1999).

¹³ Para ejemplificar este cambio, podemos mencionar a Techint, uno de los grupos más importantes en nivel económico y principal referente del sector devaluacionista. A partir de mediados de la década, emprendió un proceso de reestructuración que incluyó: a) una intensificación de la internacionalización del conglomerado, que comenzó a depender cada vez más de las exportaciones y, b) la venta de gran parte de su participación en las empresas privatizadas. De esta forma, Techint prácticamente se retiró de la "comunidad de negocios" que compartía con el capital extranjero y el sector financiero en el nicho de los servicios públicos privatizados. Al mismo tiempo, incrementó la porción de sus ingresos en dólares provenientes de la producción destinada al mercado externo, a tal punto que pasó a ser uno de los principales *holdings* siderúrgicos del mundo. Este ejemplo nos ilustra sobre un actor que lideró las demandas del "sector productivo" de la UIA y que permanentemente planteó posiciones a favor de la expansión del mercado interno y abundantes críticas a las empresas privatizadas y al sector financiero. A pesar de su discurso, el grupo Techint tenía para esa época una ligazón extremadamente débil con el mercado interno y sus negocios dependían fuertemente de las exportaciones. Por otra parte, también resulta llamativo que un conglomerado que durante el primer quinquenio de la década había tenido una

traron críticos al "1 a 1" y proclives a la devaluación de la moneda; otro sector conformado por una parte del capital extranjero, las empresas privatizadas y los bancos propusieron defender los lineamientos básicos del régimen convertible a través de su propuesta de dolarizar la economía.

Los grupos económicos, que se caracterizaban por ser fuertes exportadores y por poseer un importante volumen de capital líquido (en divisa norteamericana) en el exterior, se beneficiaban "con una devaluación (ya que) no sólo obtendrían cuantiosas ganancias patrimoniales en términos de dólares, sino que, adicionalmente, aumentarían en forma considerable la facturación y la rentabilidad de sus actividades internas"¹⁴. Por el lado dolarizador, podemos afirmar que el sector financiero y los servicios públicos serían los más perjudicados por una salida devaluatoria. Debemos tener en cuenta que las empresas de origen extranjero que adquirieron firmas argentinas a fines de los '90 -a precios relativamente altos medidos en dólares- verían sus activos fijos desvalorizados y, por otro lado, no

podrían remitir a sus países de origen la misma cantidad de divisas en concepto de utilidades. La devaluación también perjudicaba gravemente a los bancos ya que, además de ver reducidas sus ganancias en dólares, el valor de sus activos -básicamente capital líquido- caería muchísimo en términos internacionales.

Estas eran las características de los principales actores económicos hacia mediados de la década. Con la aparición de la recesión de 1998, se manifestaron los conflictos entre ellos. En la segunda mitad de ese año comienzan a sentirse los efectos de la crisis económica: estancamiento del consumo, baja de la inversión, caída del producto, caída de las importaciones y exportaciones, junto con el aumento de los compromisos externos¹⁵. La industria manufacturera fue el sector económico que se llevó la peor parte, con una contracción del orden del 4%¹⁶. Frente a esta situación, los primeros reclamos concretos por medidas reactivadoras habían sido lanzados ya en la IV Conferencia Industrial de septiembre de 1997, pero éstos se acentuaron en la medida

muy activa participación en la compra de las empresas públicas, luego terminara colocando a las privatizadas como uno de los principales responsables de la crisis económica.

¹⁴ Schorr (2001), p. 9.

¹⁵ El último cuatrimestre del año muestra una caída del 0,5% del Producto Interno Bruto y de un 4,4% la inversión, mientras que las importaciones cayeron un 4,1% y las exportaciones un 2,1%.

¹⁶ Mientras que los sectores productores de servicios crecieron a una tasa interanual del 2,3%, los sectores productores de bienes cayeron 1,7%, influyendo en estos últimos los resultados negativos de la industria manufacturera (-4,0%) y de la construcción (-2,4%).

en que la proximidad de las elecciones presidenciales de 1999 abrió una oportunidad a los industriales para instalar sus demandas públicamente. Por ese entonces el presidente de la UIA era Claudio Sebastiani, dirigente del MIN.

Sebastiani realizó sus primeras críticas públicas a la convertibilidad en marzo de 1998, apuntando a la rigidez del régimen monetario argentino en un marco internacional de revaluación del dólar frente a las monedas europeas y, fundamentalmente, las asiáticas¹⁷: “Hace siete años que no se toca el tipo de cambio y mientras tanto en el mundo pasaron cosas. Hay que tomar medidas urgentes; por ejemplo, la suspensión de los aportes patronales: sería una devaluación compensada.”¹⁸ La sobrevaluación del peso era presentada como una traba a las exportaciones, y para mejorar la competitividad se proponían medidas que produjeran una baja de los costos laborales y una reforma tributaria que beneficiara a la industria. No se pedía la salida de la convertibilidad -y esto no sucederá hasta bien entrada la crisis de 2001- sino que, teniendo en cuenta el amplio consenso que aún go-

zaba el “1 a 1” en la mayoría de la sociedad, se buscaban compensaciones al retraso cambiario mediante diversos mecanismos. Los dirigentes de la UIA tenían en cuenta que el 70% de la población respaldaba la convertibilidad¹⁹, con lo cual no era una buena táctica pedir públicamente la devaluación. La estrategia de éstos fue “advertir” sobre la sobrevaluación de la moneda para que el gobierno otorgase medidas compensatorias; ese fue camino elegido por el secretario Ignacio de Mendiguren, empresario textil apadrinado dentro de la entidad por el *holding* Techint: “Si la competitividad de las empresas se ataca desde afuera con estas devaluaciones (...), llegará un momento en que habrá que discutir la convertibilidad”²⁰. La respuesta del gobierno a todos estos reclamos consistió en negar sistemáticamente que el tipo de cambio fuese un problema²¹.

El mandato de Sebastiani fue corto, ya que poco tiempo después debió renunciar por haber votado a favor -como diputado del PJ- de la ley de reforma laboral a la cual la UIA como asociación se oponía. Álvarez Gaiani, dirigente

¹⁷ Entre mediados de 1997 y comienzos de 1998 hubo una serie de devaluaciones en la mayoría de los países del sudeste asiático (la primera fue la del bath tailandés en julio de 1997), que hicieron más competitivos los bienes de esa procedencia.

¹⁸ *Clarín*, 24/03/98.

¹⁹ Gallup Argentina, encuesta realizada en agosto de 1998 sobre un total 1298 casos.

²⁰ *Clarín*, 19/08/98.

²¹ “El programa del Gobierno es innegociable. No me vengán a hablar de devaluación ni con el cuento de la sobrevaluación de nuestro signo monetario” (Carlos Menem; *Clarín*, 03/09/98).

del MIA y cercano al menemismo, asumió la presidencia para completar el mandato trunco. Si bien no podía esperarse que la relación con el gobierno mejorase en lo inmediato, se puede decir que disminuyó bastante el nivel de confrontación²².

No obstante este cambio en su dirección, la Unión Industrial empezó a acercarse a diversos actores buscando tender alianzas para instalar sus reclamos en la agenda electoral. Previo lanzamiento de un "plan Anticrisis" -y mediante la gestión de la Iglesia-, el 5 de octubre de 1998 se reunieron por primera vez en mucho tiempo las cúpulas de la Unión Industrial y la Confederación General del Trabajo (CGT). Poco tiempo después, los dirigentes industriales se reunieron con diputados del Frepaso -incluyendo a "Chacho" Álvarez-, y posteriormente con Raúl Alfonsín y Fernando De la Rúa, los cuales respaldaron casi en su totalidad el plan presentado por los industriales y señalaron las coincidencias entre el contenido de éste y la "Carta a los argentinos" de la Alianza UCR-Frepaso.

La devaluación del real brasileño en enero de 1999 impulsó a los empresarios a profundizar sus críticas hacia la política económica, al mismo tiempo que potenció los conflictos internos de la asociación. Brasil era el principal socio comercial de la Argentina y primer

destino de las exportaciones, lo cual ilustra la importancia que tuvo en el nivel local este cambio en el país vecino. La UIA reaccionó intensificando las demandas que venía realizando por la rebaja en los aportes patronales y la suba de aranceles externos. Estos reclamos fueron tajantemente rechazados por el Ministerio de Economía, lo que tensó aun más la relación con el gobierno y, en cambio, produjo un mayor acercamiento a los referentes de la Alianza. En el frente interno, después de duras negociaciones para conformar una lista única en la elecciones, el MIN y el MIA acordaron que Álvarez Gaiani asumiese la presidencia cuando venciera el mandato de Sebastiani que él mismo completaba.

En marzo de 1999 se llevó a cabo en la Unión Industrial una Asamblea Nacional extraordinaria que revistió gran importancia debido a que allí se planteó por primera vez en el seno de la entidad el debate sobre la salida de la convertibilidad. Fueron más de 400 empresarios de distintos sectores y de 17 provincias, entre los cuales se escucharon voces a favor de una moneda no atada al dólar. El presidente Álvarez Gaiani sostuvo estoicamente que "desde la UIA no se va a pedir una devaluación. La salida de la convertibilidad es un tema de debate interno, que será muy extenso. Al-

²² "No estamos pidiendo una devaluación y dejamos bien en claro que la Argentina está mejor parada ante esta crisis que en el tequila gracias a la buena conducción de su equipo económico" (Álvarez Gaiani; *Clarín*, 29/09/98).

gunos sectores la piden y otros no.”²³ Los principales defensores de un retoque cambiario provinieron del MIN, no obstante la única propuesta concreta que logró ser acordada fue que se pidiera al gobierno la designación de un representante del sector como secretario de Industria.

A pesar de haber alcanzado el acuerdo por la lista única, Gaiani decidió renunciar a la presidencia de la entidad debido a los fuertes conflictos que se daban en su seno. Paradójicamente, los principales opositores a la continuidad de Gaiani fueron las transnacionales y las agroalimentarias nucleadas en la COPAL. Este sector, frente al avance de las posiciones “industrialistas” al interior de la entidad -representadas principalmente por los dirigentes José Ignacio de Mendiguren y Sergio Einaudi (Techint)-, prefirieron retirarse antes que ser forzados a aumentar los niveles de confrontación con el Gobierno. Frente a esta renuncia, los sectores vinculados al MIN propusieron a De Mendiguren como sucesor pero, como esto hubiese violado el acuerdo de alternancia entre las dos líneas, finalmente fue electo Osvaldo Rial (MIA). Esta nueva conducción de la Unión Industrial tenía puentes con Duhalde (a través del propio

Rial) y con la Alianza (a través de los dirigentes de Techint). Entre las nuevas propuestas de los dirigentes de la UIA -algunas de ellas consensuadas con la CGT-, la más importante fue el resurgimiento del “compre argentino”, principal consigna de la movilización industrial que se llevó a cabo el 9 de julio. En esta movilización -la primera de la UIA en muchos años- se proclamó la defensa de la “producción y el trabajo nacional” y contó con el apoyo tanto de la Alianza como del duhaldismo.

Con el objetivo de ganar peso político, a mediados de año se realizó la primera reunión para formar un frente productivo entre dirigentes de la UIA y la Cámara Argentina de la Construcción (CAC), a la cual también estuvieron invitados los dirigentes de la Sociedad Rural, que no asistieron. Finalmente la SRA fue reemplazada por las Confederaciones Rurales Argentinas (CRA). Este nuevo nucleamiento implicaba en los hechos la ruptura del Grupo de los 8, agrupamiento empresarial que acompañó la política económica del gobierno de Menem durante casi toda la década y que fue la expresión más acabada del consenso existente al interior de la clase dominante sobre las reformas estructurales²⁴. Estos reagru-

²³ *Clarín*, 24/03/99.

²⁴ El grupo de los 8 estaba compuesto por ocho corporaciones empresarias: Sociedad Rural Argentina (SRA), Unión Industrial Argentina (UIA), Cámara Argentina de Comercio (CAC), Asociación de Bancos Argentinos (ADEBA), Asociación de Bancos de la República Argentina (ABRA), Unión Argentina de la Construcción (UAC), Cámara Argentina de la Construcción (CAC) y la Bolsa de Comercio de Buenos Aires

pamientos no hacían más que expresar la fractura que se venía abriendo con el sector financiero, tal como lo reconoció tiempo después el propio presidente de la UIA: “los bancos han sido enemigos de la industria en este modelo económico. Además, no sólo se han apropiado de gran parte de nuestra riqueza, sino que fueron y son los responsables intelectuales de sustentar todas las políticas que perjudican a la industria. Era ineludible entonces romper con el grupo de los 8”²⁵.

Con la mira puesta en las elecciones presidenciales, los cuestionamientos de los industriales a la convertibilidad resurgieron con fuerza en la V Conferencia Industrial realizada en el mes de agosto, aunque no se planteó nunca de forma institucional y explícita la posibilidad de devaluar el peso. Esto no impidió que sectores vinculados con el MIN se manifestaran públicamente a favor de que el próximo gobierno abandonara el tipo de cambio fijo. Esto fue planteado abiertamente por Roberto Rocca (Techint) en un reportaje periodístico realizado el mismo día de la conferencia: “Todo el mundo se da cuenta que el tipo de cambio (fijo) es un problema. Este no es momento para tocar el tipo de cambio. Pero *cuando esté con-*

solidado el próximo gobierno, no tendría que haber inconvenientes en poder anunciar con tranquilidad un régimen de fluctuación cambiaria, como fluctúa el yen contra el dólar, o el marco contra el dólar, o las monedas europeas entre sí, y no pasa nada. Brasil pudo devaluar con éxito porque nunca tuvo ese problema psicológico que existe en la Argentina, pero que en algún momento se va a superar”²⁶. Dichas declaraciones tuvieron gran repercusión y provocaron el rechazo de gran parte de la dirigencia empresaria y política, pero fueron respaldadas por José Ignacio de Mendiguren, quien resaltó la necesaria transitoriedad del 1 a 1.

Más frágil que el cristal: el gobierno de la Alianza y la puja interburguesa

Lejos de apelar a la confrontación, la UIA se mostró muy dispuesta al diálogo con un gobierno que nombró al frente de Economía a un hombre ligado a la entidad: José Luis Machinea²⁷. Sin embargo no debe deducirse de este nombramiento una redefinición del rumbo económico sino que parece más haber sido un intento de mantener el equilibrio frente a las exigencias de las dis-

²⁵ Osvaldo Rial (2001), pp. 76.

²⁶ *Página/12*, 19/08/99 [subrayado nuestro].

²⁷ José Luis Machinea era un “viejo conocido” de los industriales. Entre otras cosas trabajó para el Instituto para el Desarrollo Industrial de la UIA durante el período en que Roberto Rocca presidió ese organismo.



Empresario y ex ministro de la Producción José Ignacio de Mendiguren

tintas fracciones de la clase dominante, principalmente de los sectores industrial y financiero. Este equilibrio inestable se vio reflejado en las reiteradas versiones que circularon durante los primeros meses de la gestión sobre la posibilidad del reemplazo de Machinea por un representante de la ortodoxia económica. La incorporación de Javier Tizado como secretario de Industria -quien trabajó durante 30 años en Techint- fue una señal del gobierno hacia los industriales: “La designación de Tizado es una forma de apoyar a Machinea. No podemos dejar que venga alguien como López Murphy”, declaró en septiembre de 2000 un directivo de la Unión Industrial²⁸, al referirse a la posibilidad de que, el por ese entonces ministro de Defensa, se transformara en titular de Economía.

Una de las principales propuestas que le acercó la UIA al nuevo gobierno trataba el aumento de los aportes patronales para las empresas privatizadas, bancos e hipermercados, bajo el argumento de que ese dinero podía ser destinado a un seguro de desempleo. Estas acciones de la entidad fabril apelaban a una comunidad de intereses entre el “capital productivo” y los sectores populares que

hipotéticamente podría conducir a una alianza policlasista de carácter nacional: “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 nacional²⁹”. Con vistas a encolumnar a diversos actores sociales bajo un discurso “productivista”, los dirigentes de la UIA también apelaron a otros sectores sociales, como los pequeños productores y la Iglesia³⁰.

En el plano ideológico, en la Unión Industrial predominaba una suerte de “neokeynesiano” que, aunque poco tenía que ver con las políticas redistributivas del viejo Estado de Bienestar, implicaban una crítica a la ortodoxia monetarista y al fiscalismo extremo. En este sentido son reiteradas las referencias que hicieron las autoridades de la UIA sobre la necesidad de que el Estado interviniese para generar una reactivación de la industria, criticando el “piloto automático” en que estaba la economía y la obsesión por los indicadores financieros. Al mismo tiempo, para solucionar el déficit comercial se proponía un aumento de las exportaciones industria-

²⁸ Revista *Negocios*, 11/00.

²⁹ Políticas y estrategias para un crecimiento armónico y sostenido, Anuario 2000 de la Unión Industrial Argentina.

³⁰ “La sociedad, los industriales, los productores agropecuarios, los pequeños comerciantes, los trabajadores, los sectores de la cultura y los religiosos debemos entender que de la crisis salimos con un modelo que estimule la producción y el poder adquisitivo de la gente.” (Osvaldo Rial; *Clarín*, 24/11/00).

les y un nuevo proceso de sustitución de importaciones³¹.

El tema de la convertibilidad y la puja con los bancos y privatizadas fueron los principales temas de la VI Conferencia industrial realizada en octubre de 2000: “no es lo mismo tener su propia política monetaria, su moneda, que ser un país satélite de armadura sin soberanía sobre sus mercados. No es igual un país que integra armónicamente sus actividades primarias con las industriales y con los servicios que el que privilegia a un sector por el otro” resumió Guillermo Gotelli³², encargado de la organización del encuentro. A pesar de que en esta ocasión tampoco se habló de una devaluación, Machinea aprovechó su exposición para hacer una tajante defensa de la convertibilidad y anunciar una de las compensaciones reclamadas desde hacía tiempo por los industriales: el “Compre Nacional”³³.

La táctica de “golpear primero (hablar del tipo de cambio) para negociar después (obtener medidas que compensen el retraso cambiario)” fue utilizada recurrentemente durante el período analizado; su aplicación fue creciendo a medida que el modelo mostraba signos de agotamiento y no se veían cambios sustanciales en la

política económica. Los reclamos empresarios de un Plan de Infraestructura que pusiera en marcha importantes obras públicas también pueden ser vistos desde esta perspectiva. A fines del año 2000, la Cámara Argentina de la Construcción -donde participan varios de los principales dirigentes de la UIA- exigió que el gobierno destinase 1.000 millones de dólares del recién logrado “blindaje financiero” para obras de infraestructura mientras se ponía en marcha el nuevo plan. El argumento que se utilizaba para apurar la implementación de este tipo de medidas compensatorias era la quiebra generalizada que se venía produciendo en el sector de pequeñas y medianas empresas. Este discurso, que buscaba vincular las medidas propuestas a los intereses de las Pymes, fue otro de los recursos mediante los cuales la Unión Industrial buscó legitimar sus posturas frente a la sociedad.

La salida de Machinea del Ministerio de Economía enfrió notablemente la relación de la UIA con el gobierno, sobre todo con el *holding* Techint cuyo peso era decisivo dentro de la entidad fabril³⁴. El fugaz paso de Ricardo López Murphy al frente de la cartera de Economía fue un duro golpe para

³¹ *Clarín*, 19/10/01.

³² Síntesis del Panorama de la Industria – Objetivos de la 6ª Conferencia Industrial Argentina, a cargo del Ing. Guillermo Gotelli; IV Conferencia Industrial, pp. 66.

³³ En los hechos el “compre nacional” nunca llegó a implementarse.

³⁴ Con Machinea también dejaron su cargo los funcionarios ligados al grupo Techint: Javier Tizado, Gonzalo Martínez Mosquera y Eduardo Casullo.

los industriales, ya que veían en el economista ortodoxo a un representante del sector financiero y las privatizadas. Tanto es así que ningún dirigente de la UIA estuvo presente en la asunción del economista radical y su renuncia fue tomada como una victoria³⁵. La vuelta de Cavallo fue bien recibida por los industriales, sobre todo los “planes de competitividad” que lanzó el ministro apenas asumió. Así lo manifestó el propio Rial: “existe una clara sintonía con la propuesta del ministro Cavallo, ya que desde hace mucho tiempo la Unión Industrial planteó como tema central la competitividad de las manufacturas locales³⁶”. A pesar de todas las críticas que se habían hecho en los últimos dos años al modelo económico de los noventa, ahora Cavallo era visto como un aliado impulsor de medidas heterodoxas.

En mayo Ignacio de Mendiguren asumió como nuevo presidente de la UIA, hecho que marcó un avance estratégico del “sector devaluacionista”. En su presentación como titular de la entidad, el empresario textil remarcó la importancia de recuperar una dirigencia nacional frente a la venta de empresas

a capitales extranjeros y agregó, fuera de discurso, que el real brasileño debía ser incorporado a la futura “canasta de monedas” de la convertibilidad (dólar más euro) que recientemente había anunciado el ministro de Economía³⁷, lo cual implicaba una devaluación controlada.

En octubre la cúpula de la UIA viajó a Washington para exponer su visión sobre la crisis económica argentina frente al gobierno de Estados Unidos, el FMI, el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo. Previamente los industriales dieron garantías al gobierno de que no mencionarían el tema de la convertibilidad. De Mendiguren destacó allí la necesidad de defender el mercado interno y señaló al sector financiero como el principal responsable del déficit fiscal. A tono con el discurso que venía desarrollando la entidad, se hizo hincapié en la necesidad de subir los salarios para reconstruir el mercado interno juntamente con un aumento de las exportaciones mientras que se afirmaba que los altos costos de las empresas no permitían competir en el mercado mundial. Se podría decir que el problema para la in-

³⁵ De Mendiguren declaró en ese entonces: “Nos pasamos casi una década escuchando a gurúes como los de la Fundación Fiel diciendo que no se podía hacer nada en materia productiva. El sábado vimos cómo ese grupo de fundamentalistas de mercado fueron interrumpidos a aplauso batiente en la Bolsa. Pero en menos de 48 horas el Presidente decidió removerlos, porque el domingo a la noche ya era evidente que ese mismo 'establishment' que estaba a punto de hacerles un golpe de mercado” (*Clarín*, 22/03/01)

³⁶ *Clarín*, 22/03/01.

³⁷ *Clarín*, 4/05/01.

dustria tenía una doble brecha: una economía sin competitividad externa y, a la vez, con una demanda interna en constante caída³⁸. Para solucionar esto último se proponía una redistribución de ingresos, lo cual debería generar un aumento de la demanda, algo que se podría lograr mediante el establecimiento de un “ingreso mensual para los jefes de familia desocupados y una baja de los costos de la canasta básica en materia de servicios públicos y de los impuestos que afectan al salario”³⁹.

Contradictoriamente con este discurso a favor de una recomposición de ingresos de los sectores populares, en algunos documentos la UIA sostenía una política salarial netamente regresiva. En el informe del departamento de Política Social que figura en el Anuario de la Unión Industrial Argentina del año 2001 figuran iniciativas sugeridas al gobierno que tienen muy poco que ver con la reactivación del mercado interno: se proponía congelar el salario

mínimo y se justificaba la inconveniencia de aumentos salariales esgrimiendo argumentos jurídicos pero fundamentalmente porque el salario mínimo de \$ 200 había sido fijado después del lanzamiento de la convertibilidad -con lo cual no habría razones para su aumento⁴⁰- y porque “los salarios mínimos en la región están claramente por debajo del caso argentino”⁴¹. Para “complementar” el freno a todo tipo de aumento salarial se planteó una “seria objeción” a una eventual prohibición de las suspensiones y despidos ya que se estarían violando el derecho de propiedad y otras garantías constitucionales.

Volver al futuro: la crisis final del régimen de convertibilidad

La masividad del voto negativo (en blanco más nulos) y el récord de abstencionismo en las elecciones legislativas de octubre de 2001 fueron indicadores de la creciente crisis política. Frente a este

³⁸ En este contexto quedarían entonces dos salidas para la demanda: la exportadora y el consumo de plusvalía de la burguesía y de capas de asalariados con salarios relativamente altos.

³⁹ “La visión de la Unión Industrial Argentina sobre las causas de la depresión. Propuestas para el crecimiento”. Exposición del Dr. José Ignacio de Mendiguren, Washington; octubre 2001.

⁴⁰ Si bien es cierto que la inflación cedió notablemente, aquí no se está tomando en cuenta el aumento de la productividad de la mano de obra: según un estudio del propio grupo Techint, el costo salarial desde el lanzamiento de la Convertibilidad hasta 1995, corregido por los aumentos de productividad, había descendido un 15%. (“Evolución reciente y situación actual de la industria argentina” Boletín Informativo Techint N° 287, julio-setiembre 1995)

⁴¹ Informe del departamento de Política Social, Anuario 2001 de la Unión Industrial Argentina.

clima de inestabilidad política -que se conjugaba con la crisis social y económica-, De Mediguren señaló que era necesario apoyar las últimas medidas del gobierno para “evitar un golpe de mercado” que se estaría intentando desde los sectores financieros⁴². A pesar de la advertencia, esto no implicaba que los dirigentes industriales fuesen a moderar sus exigencias sino más bien todo lo contrario: durante la VII Conferencia Industrial realizada en noviembre se reiteraron los mismos reclamos que se habían realizado en Washington un mes antes. La búsqueda de un “proyecto nacional” y la tarea de reconstruir un “fuerte empresariado nacional” dominaron toda la conferencia⁴³.

Este viraje de corte “nacionalista” de la UIA se vio reflejado en cierta medida en algunos de los “inusuales” exponentes en la Conferencia Industrial: Hugo Moyano (CGT disidente), Rodolfo Daer (CGT oficial), Daniel Carbonetto (Polo Social), Héctor Valle (Plan Fénix), Carlos Heller (Banco Credicoop), Jaim Etcheverry, Remes Lenicov, entre otros. Esta alianza policlasista y “nacional” a la que se apelaba era exhibida como un corte respecto a lo sucedido du-

rante la década de los '90 y un frente opositor a las propuestas de dolarización de la economía: “La Argentina tiene hoy coincidencia de la sociedad civil productiva: empresarios, industriales, constructores, productores agropecuarios, bancos, fuerzas sindicales. Es una coincidencia para la instrumentación de un proyecto nacional productivo de crecimiento y de largo plazo. Coincidencia que, así manifestada públicamente, yo no había visto en mucho tiempo” señaló Eduardo Baglietto (directivo de Techint y dirigente de la CAC) durante su discurso en la conferencia⁴⁴.

Un día antes de que el ministro Cavallo decretara el “corralito” financiero, el Grupo Productivo le acercó al gobierno un documento realizado conjuntamente con la CGT oficial, ABA y Abappra, en el cual se sostenía la necesidad de encontrar políticas de concertación. Desde la UIA se venía repitiendo la necesidad de dar un mensaje de unidad dentro del empresariado ya que, como señaló un dirigente del Grupo Productivo, “más allá de (las) discrepancias, hoy está en peligro el país”⁴⁵. ¿Cómo se puede entender este acercamiento con algunos actores

⁴² *Clarín*, 4/11/01.

⁴³ Así lo destacó Paolo Rocca, presidente de Techint: “¿es lo mismo tener un país con un empresariado nacional que contribuye y es componente de la sociedad civil o tener un país donde no hay más un empresariado nacional y el sistema industrial y productivo?”

⁴⁴ VII Conferencia Industrial, op. cit.

⁴⁵ Declaraciones de Eduardo Baglietto, dirigente de la CAC y el Grupo Productivo (*Clarín*, 20/11/01).

del sector financiero? Un principio de respuesta se puede encontrar en el hecho de que la crisis de gobernabilidad afecta a todos los capitales, más allá del sector al que pertenezcan: el capital precisa de estabilidad (previsión) y garantías para invertirse. Es por ello que, de acuerdo con el discurso de estos actores⁴⁶, a ninguna fracción de la burguesía le convenía un “desborde” del Estado que pusiese en riesgo la acumulación capitalista, peligro que parecía cercano en el convulsionado diciembre de 2001⁴⁷.

En medio de la crisis, la “campaña” contra la dolarización se hizo cada vez más fuerte y esto acercó aún más las posiciones de la UIA y la CGT. En un documento conjunto estas entidades señalaban que la dolarización, “más allá de las obvias razones de autonomía y dignidad nacional, significaría privarnos para siempre de instrumentos esenciales de política económica. Abandonaríamos definitivamente la posibilidad de tener

política monetaria. La Argentina pasaría a importar definitivamente y pasivamente la política monetaria de los Estados Unidos y a depender de su fase del ciclo económico y de su aumento de productividad”⁴⁸. Para ese entonces era macroeconómicamente imposible sostener la paridad cambiaria: la polarización al interior de la burguesía entre las dos salidas -dolarización y devaluación- era total⁴⁹.

Luego de las jornadas del 19 y 20 de diciembre prácticamente no quedaban dudas entre los empresarios de que se devaluaría el peso⁵⁰. Al día siguiente de la renuncia del Presidente, trascendió que el Grupo Productivo daría a conocer una propuesta de plan económico que incluiría la flotación del peso, la pesificación de la economía, una moratoria en el pago de la deuda y subsidios al desempleo⁵¹. Esta propuesta contaba con el aval de los bancos nacionales agrupados en Abappra. Además, la propuesta incluiría la aplicación de retenciones a las exportaciones.

⁴⁶ “La gravedad de la situación está tomando extremadamente dificultosa la actividad de las empresas, más allá del sector al que pertenezcan, y está poniendo en peligro miles de fuentes de trabajo” (declaraciones del Grupo Productivo; *Clarín*, 01/12/01)

⁴⁷ Partimos del supuesto de que el Estado capitalista, además de ser un conjunto de instituciones, es parte de las relaciones sociales capitalistas, y más específicamente es aquel aspecto que debe garantizar la reproducción de dichas relaciones. En consecuencia, cuando el Estado falla en su función primordial, se produce un “desborde” del mismo por parte de la sociedad civil que pone en riesgo los principales parámetros de acumulación del capital (Al respecto ver O’ Donnell, 1982).

⁴⁸ *Clarín*, 9/12/01.

⁴⁹ En agosto del 2003 De Mendiguren sostuvo que “la devaluación no fue una opción, era eso o la dolarización.” (“Soy el pesificador”. Revista *Fortuna* Nº 11, 18/08/03)

⁵⁰ Al respecto ver la nota “Los empresarios ven una devaluación en el horizonte”, *Clarín*, 21/12/01.

⁵¹ “Los industriales piden la flotación”, *Clarín*, 22/12/01.

taciones de productos energéticos -con el objetivo de financiar a las empresas endeudadas en dólares- y la desdolarización de las tarifas de servicios públicos prohibiendo todo tipo de ajuste cambiario. El plan finalmente presentado al entonces presidente Rodríguez Saá destacaba como principal punto la transformación de las deudas contraídas en dólares a pesos al tipo de cambio 1 a 1 y no hablaba directamente de flotación sino de incorporar el real a la futura canasta de monedas junto al euro y el dólar.

Operación triunfo: devaluación y pesificación

Luego del paso de cuatro presidentes por la Casa Rosada en menos de una semana, el 1º de enero la asamblea legislativa eligió como presidente de la Nación al entonces senador Eduardo Duhalde. Este asumió prometiendo terminar con el “modelo agotado” y sosteniendo que su principal tarea sería impulsar la producción y el mercado interno⁵². El primer discurso público luego de su asunción fue en la residencia de Olivos; allí declaró estar a favor del bloque “productivo” contra los bancos y las privatizadas: “Mi gobierno pondrá fin a la alianza del poder político con el poder finan-

ciero, que perjudicó al país, para sustituirla por una alianza con la comunidad productiva”. No solamente habló de una alianza sino que llegó a sostener que el poder político debía ser directamente entregado a este sector para desarrollar un nuevo proyecto de país: “Quise tener este primer encuentro con la gente de la producción, porque la comunidad productiva es la que debe gobernar en el país (...) Sé que a algunos esta clase de afirmaciones les parecerá una exageración, pero la comunidad productiva debe ser la semilla de la nueva alianza que construyamos en la Argentina”⁵³. Este discurso entusiasmó a los empresarios presentes de la UIA, las multinacionales alimenticias y la construcción. Ni banqueros ni ejecutivos de las empresas privatizadas estuvieron en la residencia presidencial para escuchar esas palabras.

No hace falta destacar las notables coincidencias entre el proyecto duhaldista y lo que venían reclamando los industriales, lo cual habla de una alianza estratégica que quedó consolidada con la asunción del hasta entonces presidente de la UIA como titular del nuevo Ministerio de la Producción⁵⁴. De Mendiguren estaba a favor de una devaluación del peso del orden del 40% mientras que la

⁵² *Clarín*, 02/01/02.

⁵³ *Clarín*, 05/01/02.

⁵⁴ De Mendiguren renunció a la presidencia de la UIA ni bien asumió como ministro de la Producción. En su lugar, como titular de la entidad quedó el entonces vicepresidente Héctor Massuh (papeleros).

mayor parte del grupo productivo aún se inclinaba por la canasta de monedas que incluyera al real, lo cual implicaba una devaluación más suave y controlada. La propuesta del ex titular de la Unión Industrial también incluía la pesificación de las deudas y el congelamiento de los depósitos en dólares a largo plazo.

En la madrugada del 7 de enero quedó aprobada en el Senado la ley que terminaba con la convertibilidad. Ese mismo día el ministro de economía Jorge Remes Lenicov dio a conocer el nuevo precio del peso "oficial": 1,40 por cada dólar. El 10 de enero se conoció el decreto que autorizaba la pesificación de todos los créditos hasta \$ 100.000, pero tan sólo cinco días después la UIA sacó un comunicado en el que pedía al gobierno la pesificación de todas las deudas -sin límite de monto- bajo la paridad 1 dólar un 1 peso⁵⁵. Para impulsar esta medida, desde la dirigencia industrial aprovecharon las protestas que llevaban adelante los deudores particulares perjudicados por el límite del monto a pesificar. Este reclamo fue toma-

do por el conjunto del *establishment* local a través de un memorando que le presentaron al viceministro de economía la Asociación de Bancos Argentinos (ABA) y el Grupo Productivo. El argumento por parte de estos actores era que si no se adoptaba esa medida -la pesificación de todas las deudas-, podría llegarse a una situación de cese de pagos total, hecho que perjudicaría tanto a los deudores como a los acreedores, que quedarían con una enorme cartera de créditos incobrables. A los dos días de presentado este memorando el ministro Remes Lenicov anunció la pesificación de todas las deudas 1 a 1 y la obligatoriedad de pesificar los depósitos en dólares a \$ 1,40. La diferencia generada por esta pesificación asimétrica sería compensada a los bancos por el Estado⁵⁶.

Tal como lo dejó en claro De Mendiguren a poco de asumir, nunca se buscó "volver atrás" cerrando la economía como durante la etapa de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), sino que el objetivo era reconverter a la industria para que pudiese

⁵⁵ "Sabemos de la sincera convicción del presidente de la Nación y sus ministros de impulsar una alianza con la comunidad productiva, como manera de estimular el crecimiento y el empleo. Ante esta realidad, la Unión Industrial considera indispensable avanzar en la pesificación total de las deudas, única manera de viabilizar el repago de las deudas de familias y empresas. Este endeudamiento se fue incrementando por tasas de interés muy elevadas en el marco de la depresión económica, que ya lleva cuatro años" (*Clarín*, 16/01/02)

⁵⁶ No hubo ningún tipo de compensación general a los ahorristas. Por otra parte, hasta el mes de octubre de 2003 no había quedado definido aún el monto total de la compensación a los bancos por la pesificación asimétrica.

competir en una economía globalizada, argumentando que esto implicaría mejores salarios⁵⁷. Sin embargo esta apuesta exportadora, en una estructura productiva desequilibrada y atrasada como la argentina, implicaba que el grueso de la industria que podía ser competitiva no llegaría a serlo precisamente por ventajas tecnológicas sino por sus bajos costos en dólares, y en especial el de la mano de obra⁵⁸. En este sentido la UIA presentó diversos proyectos de flexibilización laboral, el primero de los cuales incluía la posibilidad de que las empresas pudieran suspender hasta 12 meses a sus trabajadores pagándole sólo la mitad del salario. Si luego de este período se mantenían “los problemas económicos”, la empresa podría despedir al trabajador pagándole la indemnización en 12 cuotas mensuales⁵⁹.

En mayo, cuando Roberto Lavagna fue designado como ministro de economía en reemplazo de

Remes Lenicov, de Mendiguren renunció al Ministerio de la Producción. Estas dimisiones muestran un freno al avance del grupo productivo -y fundamentalmente de la UIA- en la estructura de poder y un “reordenamiento” de las relaciones de fuerza al interior de la burguesía. El poder político pareció haber tomado conciencia de que no podía sostener un proyecto a mediano plazo con el apoyo de esta sola fracción, dado que el poder del sector financiero no había desaparecido ni mucho menos⁶⁰. El propio Duhalde, en un reportaje concedido a fin de año, señaló las limitaciones de la alianza que él mismo había impulsado: “(la alianza con los sectores productivos) fue un error, yo me equivoqué. Fue una buena idea, pero planteada a destiempo. Yo pensé que apenas asumía podía hacer una alianza con los sectores productivos que viniera a reemplazar a la alianza con los sectores financieros y bancarios. Y en realidad

⁵⁷ En una entrevista periodística el flamante ministro de la Producción sostuvo: “Vamos a reconvertir a los sectores productivos para que tengan valor agregado dentro de una economía abierta, competitiva y globalizada pero de manera exitosa y no para desintegrarnos en ella. Queremos una visión estratégica que nos dé mejores salarios, como hacen otros países...” (Clarín, 18/01/02).

⁵⁸ El propio Instituto de Desarrollo Industrial de la UIA señalaba que, a pesar de la inversión hecha a principios de los '90, el 60% de las PYMIs consideraba en 1997 que aún tenía equipos menos avanzados tecnológicamente que sus competidores internacionales. Sólo en industrias particulares, o en algunos grupos muy concentrados -complejo aceitero, lácteo, producción de caños sin costura, las nuevas instalaciones para producción de fertilizantes, fabricación de golosinas- los niveles de productividad habilitan para sostener la competencia mundial (cfr. Astarita, 2001).

⁵⁹ “Propuesta laboral de la UIA”; Clarín, 22/02/02.

⁶⁰ Un funcionario del nuevo ministerio de producción declaró en ese entonces: “el eje productivo desapareció, ahora lo único que cuenta es la parte financiera” (Clarín, 28/06/02).

tendría que haber esperado. Era el momento del derrumbe. Y estaban todos tratando de salvarse del incendio⁶¹.” Cabe preguntarse si la creación a fines de mayo de 2002 de la Asociación Empresaria Argentina (AEA) -que nuclea a las mayores empresas del país de todos los sectores- puede ser visto como un intento de la burguesía por comenzar a recomponer la hegemonía perdida a partir de mediados de la década de los noventa.

Discursos y realidades: una explicación de los conflictos al interior del empresariado argentino a la luz de sus intereses materiales

La conducción de la UIA justificó sus posturas críticas a la convertibilidad aludiendo a la necesidad “de fortalecer un verdadero empresariado nacional”, “de reactivar el mercado interno” o el retorno “de una alianza entre la producción y el trabajo argentinos”. Este tipo de consignas -que son fundamentales para comprender la forma en que esta fracción intentó generar consenso social alrededor de sus propuestas y diagnósticos- aludían a fenómenos sociales que el país había experimentado hacía décadas y que estaban muy frescos aún en el imaginario social argentino.

Para entender por qué los industriales utilizaban esos argumentos es necesario recordar algunas características de la estructura social -y las relaciones de fuerza entre las distintas fracciones- del país antes de las reformas implementadas por la última dictadura militar. Desde fines de la década de los '50 y hasta mediados de los '70, la sociedad argentina fue testigo de una recurrente alianza entre las fracciones menos concentradas de la burguesía local y los sectores populares -"alianza defensiva" en términos de O'Donnell⁶²- cuyo objetivo principal era terminar con los planes de estabilización ortodoxos impulsados por la burguesía pampeana y apoyados por la gran burguesía industrial (mayoritariamente transnacional). Esta alianza policlasista se basaba sobre intereses objetivos comunes, ya que tanto los pequeños y medianos industriales como los asalariados se beneficiaban con un aumento de salarios y la consecuente reactivación del mercado interno. Esto se debía a que la producción industrial de las empresas era fundamentalmente de bienes de consumo masivo no competitivos en términos internacionales. Sin embargo, las mismas condiciones estructurales hacían que la alianza -efectiva para enfrentar los planes de estabilización recesivos- no pudiera mantenerse a lo largo del tiempo: una vez que se reanudaba el ciclo ex-

⁶¹ *Clarín*, 30/12/01.

⁶² O' Donnell (1977).

pansivo -único objetivo común de ambas fracciones sociales- volvía a resurgir con fuerza el conflicto estructural entre capital y trabajo.

Volviendo a los años '90, al revisar las medidas propuestas y los argumentos utilizados por los industriales argentinos durante fines de la década, resulta imprescindible analizar la situación estructural de esa fracción social y preguntarse acerca de las motivaciones económicas que condicionaron su accionar político. La cúpula empresaria de esos años estaba integrada principalmente por: a) un pequeño número de empresas -las privatizadas- que poseía un mercado cautivo y se constituyó como el más rentable; b) firmas que se dedicaban a la producción de bienes agroindustriales, que crecieron durante la década gracias a las exportaciones y; c) empresas que elaboraban productos destinados a consumidores de altos ingresos. Para estos sectores el salario de los trabajadores representaba un factor poco relevante en la demanda agregada: en el primer caso porque ofrecían servicios esenciales con baja elasticidad ingreso/demanda, en el segundo porque la producción estaba destinada principalmente al mercado externo, mientras que el tercero producía para un sector social cuyos ingresos se veían poco afectados por los vaivenes del ciclo económico. A partir de este punto, resulta evidente que las características de esta gran burguesía industrial difieren muchísimo

de las de la pequeña y mediana burguesía industrial de los años '60 y '70, que tenía una gran incidencia económica (debido a su participación en el producto bruto y en la generación de empleo) y política (por ejemplo, la importancia que llegó a tener un actor como la Confederación General Económica).

Para ahondar más en las diferencias, debe tenerse en cuenta el rol que juega el salario en una economía abierta a la competencia mundial, ya que está considerado por los capitalistas casi exclusivamente desde el lado de la oferta, es decir, como un costo a reducir. Esto nos permite analizar correctamente la ambivalencia de la UIA con respecto a la política laboral: mientras que en sus discursos hacía referencia a la necesidad de recomponer salarios y aumentar el empleo para reactivar el mercado interno, en sus propuestas de política social reclamaban medidas en sentido opuesto. La crisis mexicana (1995), las asiáticas (1997-8) o la brasileña (1998) no marcaron un giro hacia una acumulación basada sobre la redistribución progresiva del ingreso y articulada en torno del Estado Nación. Por lo contrario, todas ellas se resolvieron profundizando la forma en que el capital ha estado respondiendo a la caída de rentabilidad desde los setenta: combinación de extracción de plusvalía absoluta (intensificación de los ritmos de trabajo y baja salarial) con plusvalía

Cuadro Nº 1. Argentina. Participación evolución de las ventas al exterior de la cúpula exportadora* y de las exportaciones totales del país, 2001-2002 (millones de dólares corrientes y porcentajes)

	2001	2002	% Variación 2001/2002
1. Exportaciones cúpula	17.483	20.195	16
2. Exportaciones país	25.709	26.543	3
% 1/2	68%	76%	5

* Se trata de las 100 principales firmas exportadoras del país.

Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

relativa (aumento de la productividad basada sobre las tecnologías informáticas y la automatización); exacerbación de los mecanismos de mercado y disciplinamiento del trabajo por medio de la desocupación.

Cabe aquí hacer un breve comentario acerca de las supuestas bondades de la salida exportadora. Al respecto debe destacarse que, según diversos estudios económicos⁶³, ésta carece de posibilidades de impulsar tasas de crecimiento superiores en el largo plazo al 3% o al 4%. Esto se debe a que el perfil exportador de la Argentina actual tiene un elevado coeficiente de importaciones, coloca predominantemente recursos naturales o manufacturas de escasa elaboración -básicamente productos primarios agrícolas y petróleo-, por lo cual su componente de empleo es sustancialmente bajo. Lo anterior se ve potenciado por el hecho de que el

actual contexto mundial se caracteriza por un importante cuadro recesivo y un creciente proteccionismo por parte de los países "centrales"⁶⁴. Además debe destacarse que el grueso de las exportaciones se encuentran concentradas en muy pocas empresas que son las grande beneficiadas (**cuadro Nº 1**).

Como muestra la evolución de las exportaciones, la devaluación y pesificación de 2002 produjo una extraordinaria transferencia de recursos al interior de la burguesía. Por un lado, benefició a gran parte de los grupos económicos locales y a algunos conglomerados extranjeros, que lograron incrementar sus exportaciones y al mismo tiempo licuar sus deudas en el mercado financiero local. Por el otro, como ya quedó explicado, la medida perjudicó tanto a los bancos como a las empresas privatizadas. En este punto debemos aclarar que la devaluación

⁶³ Ver el informe del Instituto de Estudios y Formación de la CTA (2003).

⁶⁴ Para ampliar sobre este tema ver entre otros Astarita (2001) y el informe del Instituto de Estudios y Formación de la CTA (2003).

significó una pérdida relativa para los sectores dolarizadores pero no una quiebra generalizada debido a las “compensaciones” que implementó el gobierno de Eduardo Duhalde en detrimento del conjunto de la sociedad argentina. En este sentido, las pérdidas del bloque pro-dolarización no pueden compararse con el deterioro en sus ingresos y calidad de vida que sufrieron los sectores populares. La devaluación produjo una caída del 25% en los salarios reales, el deterioro más grande de los últimos 25 años, mientras que la población bajo la línea de pobreza pasó del 38% en octubre de 2001 a 53% en mayo de 2002.

Conclusiones

Sin duda la devaluación produjo importantes cambios en la Argentina, pero estas transformaciones sociales se asemejaron muy poco a las previstas en los discursos de la UIA y el grupo productivo. A pesar de la retórica sobre la necesidad de una redistribución del ingreso y aumento del empleo, la salida de la crisis económica se puso en marcha mediante una mayor flexibilización laboral y la baja de salarios reales. Ya no se trata de la baja nominal tal como sucedió durante el período de convertibilidad, sino que el deterioro se da fundamentalmente a través de del aumento de los precios internos consecuencia de la

devaluación. La estrategia exportadora desplegada por la Unión Industrial implicaba necesariamente -en un país con relativo bajo nivel de desarrollo tecnológico- una mayor precarización del trabajo como complemento de un tipo de cambio más competitivo. A diferencia de lo ocurrido décadas atrás, en los '90 ya no existían las condiciones económicas para que se diese una coincidencia de intereses entre el sector popular y la fracción industrial sino que las características estructurales de este último la ponían directamente en contradicción con los intereses de los asalariados.

Frente a la extranjerización de la economía que se dio en los noventa, desde la cúpula de la UIA se manifestaba la intención de reconstruir una burguesía nacional, tal como lo señaló su presidente: “Hay una necesidad de burguesía nacional. Un país queda parado con más fuerza cuando en la mesa donde se toman decisiones hay dueños de las empresas más importantes del país”⁶⁵. Esta situación hace necesario plantearse la factibilidad de un “proyecto nacional” conducido por esta fracción de la clase dominante tal como lo venían planteando los dirigentes de industriales y una parte de la dirigencia política local.

¿Cómo se entiende entonces este reclamo por un “proyecto nacional” mediante la recuperación de una “burguesía nacional”? La es-

⁶⁵ Álvarez Gaiani; Clarín, 26/05/03.

trategia que sostenían los dirigentes industriales contra los bancos y las privatizadas implicaba construir una fuerza social capaz de impulsar su proyecto. Con este fin utilizaron un discurso de corte nacionalista, que vinculaba sus posiciones con los intereses de las fracciones más débiles del capital e incluso con la de los asalariados, apelando a las “tradiciones de las generaciones muertas”. Con una imagen deformada de la realidad y tratando de recuperar la experiencia de la sociedad argentina durante el período de la ISI, la dirigencia industrial armó un discurso acorde con sus objetivos sectoriales. Dada la forma en que se salió de la convertibilidad y la alianza que tuvo este sector con el gobierno de Duhalde, se puede sostener que esta táctica fue ideológicamente efectiva. Si bien era imposible que se reeditase la antigua alianza entre los sectores populares y la burguesía industrial debido a las contradicciones económicas y políticas, este discurso de corte “nacional” -junto con la demonización de los bancos y las privatizadas- fue suficiente para neutralizar todo intento dolarizador y, por lo tanto, revertir coyun-

turalmente la relación de fuerzas al interior de la clase dominante. Este cambio se manifestó principalmente a través de una mejora de los precios relativos de los bienes transables (industria y agro) frente a los no transables (banca y servicios).

Ahora bien, a pesar de esta victoria ideológica y política por sobre el proyecto dolarizador, no se revirtieron -ni tampoco estaba en la intención de estos actores revertir- las principales reformas estructurales que comenzaron a darse a mediados de los '70 y que se consolidaron en los '90. Teniendo en cuenta el nuevo escenario económico y la inserción de la Argentina en la división internacional del trabajo, se puede sostener que la fracción analizada no puede cumplir el rol de “burguesía nacional”⁶⁶ debido a que su lógica es transnacional y que su proyecto no tiene diferencias de fondo con el capital extranjero, a pesar de lo que sugerían algunos dirigentes de la UIA⁶⁷. En un contexto de crisis de acumulación en el cual necesariamente habría perdedores entre las fracciones del capital, la gran burguesía industrial se limitó a

⁶⁶ Siguiendo a Poulantzas, entendemos aquí por burguesía nacional a la fracción de la burguesía que, además de tener intereses “nacionales”, está dispuesta en la práctica, desde el punto de vista ideológico y político, a oponerse -y se opone efectivamente- al capital extranjero. (cfr. Poulantzas, 1972)

⁶⁷ Paolo Rocca sostuvo en un reportaje que “los empresarios nacionales son un patrimonio de la Argentina. El país debe cuidar su clase empresarial, porque tiene un compromiso mayor con el destino de la Argentina. En un mundo globalizado existen diferencias entre las empresas de origen nacional y las de origen extranjero. Los empresarios nacionales viven los problemas del país como si fueran problemas de su propia familia.” (*Clarín*, 03/06/01)

buscar medidas que le permitieran conservar el valor de sus capitales. La estrategia de la UIA no se basó sobre un proyecto de desarrollo nacional a largo plazo opuesto al “imperialismo”, sino en obtener victorias coyunturales que les facilitarían un mejor posicionamiento ante el evidente agotamiento de un ciclo⁶⁸. Este sector social no tenía la suficiente fuerza en este contexto como para constituirse en la fracción hegemónica dentro de la clase dominante (y probablemente así lo entendieron los propios protagonistas) y mucho menos para “arrastrar” bajo su dirección a otras fracciones sociales en un proyecto “nacional”⁶⁹.

El distanciamiento entre el gobierno de Duhalde y el sector devaluacionista que conformó el Grupo Productivo muestra las limitaciones que tuvo el poder político para sustentarse sobre una

alianza con este sector únicamente. Debe tenerse en cuenta que, si bien los grupos económicos miembros de la UIA son muy poderosos en el nivel local, en una economía globalizada la mayoría son “jugadores” muy pequeños y encuentran enormes límites para competir libremente en el mercado con los grandes conglomerados internacionales. Por otro lado, sus intereses y lógica de acción no son necesariamente contradictorios con éstos últimos, con lo cual es muy difícil establecer un corte entre nacionales y extranjeros. En lo que ambos coincidieron plenamente es en que la recomposición de un nuevo ciclo de acumulación debía provenir de una mayor explotación de la fuerza de trabajo, salida que ha venido privilegiando el capital en los últimos 25 años.

2 de marzo de 2004

⁶⁸ “Existe pues, unidad de intereses entre las metrópolis y las clases dominantes nacionales. Pero unidad, repitámoslo, no es sinónimo de *identidad*, y no excluye las diferencias, los conflictos, los enfrentamientos. La índole de estas diferencias es muy simple: las clases dominantes argentinas, como sus congéneres de todos los países semicoloniales, pugnan siempre, permanentemente, por obtener una mayor participación en la plusvalía extraída. En torno de la participación en la plusvalía se da un regateo permanente y roces constantes, abiertos y encubiertos. Al no existir ley económica alguna que determine la participación relativa que corresponde a las metrópolis a las clases dominantes nacionales en la masa de plusvalía disponible, las partes se distribuyen en cada momento con sujeción al permanente enfrentamiento de ambos intereses, aunque siempre corresponde a la metrópoli extraer la mayor parte, puesto que es el socio más poderoso en la vasta empresa conjunta que integra con las clases dominantes nativas.” (Miliciades Peña: “La clase dirigente argentina frente al imperialismo”, pp. 17-18)

⁶⁹ Las distintas fracciones de la clase dominante no pueden funcionar regularmente si no es bajo la dirección de una de ellas. La fracción hegemónica es la que unifica, bajo su dirección, la alianza en el poder, garantizando el interés general del conjunto de la clase dominante. (Ver Poulantzas, 1972)

Fuentes consultadas:

Diario *Clarín*, período 1998 - 2002

Diario *La Nación*, período 1998 - 2002

Diario *Página/12*, período 1998 - 2002

Revista *Fortuna* N° 11, 18 de agosto de 2003.

Revista *Negocios*, noviembre de 2000.

Boletín Informativo *Techint* N° 287, julio-setiembre 1999

6° Conferencia Industrial Argentina: "Agenda para una Argentina desarrollada. El rol de la industria."; Hotel Costa Galana, Mar del Plata; 11, 12 y 13 de octubre del 2000.

7° Conferencia Industrial: "Encuentro de los Argentinos: Un Proyecto Nacional para el desarrollo. El verdadero riesgo es no tener país."; Parque Norte, Bs. As.; 20, 21 y 22 de noviembre de 2001.

"La visión de la Unión Industrial Argentina sobre las causas de la depresión. Propuestas para el crecimiento"; exposición del Dr. José Ignacio de Mendi-guren ante representantes del gobierno de Estados Unidos, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo. Washington; Octubre del 2001.

Unión Industrial Argentina: Anuario 1999

Unión Industrial Argentina: Anuario 2000

Unión Industrial Argentina: Anuario 2001

Bibliografía:

Acuña, Carlos (1994): "El análisis de la burguesía como actor político". Bs.As. **Realidad Económica**, N° 128.

Acuña, Carlos (1995). La burguesía industrial como actor político. Tesis Doctoral, Department of Political Science, University of Chicago.

Arceo, Enrique y Basualdo, Eduardo (1999): "Las tendencias a la centralización del capital y la concentración del ingreso en la economía argentina durante la década del '90". Bs.As. *Cuadernos del Sur*, N° 29.

Astarita, Rolando (2001): "Ciclos económicos en la Argentina de los noventa", Inédito.

Basualdo, Eduardo (1999): "Acerca de la naturaleza de la deuda externa y la definición de una estrategia política". Bs. As. UNQui-FLACSO-Página/12.

Basualdo, Eduardo; Lozano, Claudio; Schorr, Martín (2002): "Las transferencias de recursos a la cúpula económica durante la administración Duhalde". Bs.As. IDEF-CTA.

Beltrán, Gastón (1999): "La crisis de fines de los ochenta bajo la mirada de los sectores dominantes. Justificación e inicio del proceso de reformas estruc-

- turales de los años noventa". Bs. As. *Época*, N° 1, Diciembre 1999.
- Bonet, Alberto (1995): "Argentina 1995: ¿una nueva hegemonía?". Bs.As *Cuadernos del Sur*, N° 18.
- Dossi, Marina: "La desregulación económica y sus impactos en el sector industrial. La política de la Unión Industrial Argentina durante los 90." Inédito.
- IDEF-CTA (2003): "Desempleo y salida exportadora", Bs.As. Instituto de Estudios y Formación de la CTA, abril de 2003.
- O' Donnell, Guillermo (1977): "Estado y alianzas en la política argentina". Bs. As. *Desarrollo Económico*, N° 64.
- O' Donnell, Guillermo (1982). *El Estado burocrático-autoritario*. Bs. As. Editorial de Belgrano.
- Rial, Osvaldo (2001). *La dictadura económica*. Bs. As., Galerna.
- Poulantzas, Nicos (1972): "Las Clases Sociales". En AAVV: *Las clases sociales en América Latina*, Siglo XXI.
- Schorr, Martín (2001): "¿Atrapados sin salida? La crisis de la Convertibilidad y las contradicciones en el bloque de poder económico". Bs. As. FLACSO.
- Schorr, Martín (2002): "Mitos y realidades del pensamiento neoliberal: la evolución de la industria manufacturera argentina durante los años noventa". En AAVV: *Más allá del pensamiento único. Hacia una renovación de las ideas económicas en América latina*. Buenos Aires CLACSO.
- Schvarzer, Jorge (1990): "Estructura y comportamiento de las grandes corporaciones empresarias argentinas (1955-1983). Un estudio 'desde adentro' para explorar su relación con el sistema político". Bs. As. CISEA, julio de 1990.
- Schvarzer, Jorge (1991). *Empresarios del Pasado. La Unión Industrial Argentina*. Bs. As. CISEA.