

¿Devaluadores vs dolarizadores? Consideraciones sobre el conflicto empresario en Argentina en 1998-2001.

Sebastián Pedro Salvia.

Cita:

Sebastián Pedro Salvia (2015). *¿Devaluadores vs dolarizadores? Consideraciones sobre el conflicto empresario en Argentina en 1998-2001. XI Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-061/730>

¿Devaluadores vs. dolarizadores? Consideraciones sobre el conflicto empresario en Argentina en 1998-2001.

Sebastián P. Salvia
(CONICET-UNQ-UNLP)
ssalvia76@gmail.com

Resumen:

La bibliografía sobre el conflicto empresario en la crisis argentina de 1998-2001 ha estado fuertemente influida por la tesis de la polarización del empresariado en torno a dos alternativas de salida de la convertibilidad: la dolarización de la economía y la devaluación de la moneda. Esta tesis ha sido desarrollada en diversos textos por Eduardo Basualdo. En esta ponencia, nos proponemos discutir esta conceptualización del conflicto empresario, abordando el tratamiento de la unidad y el conflicto al interior del empresariado y analizando el sustento empírico de la polarización entre los proyectos de dolarización y devaluación. Finalmente, sostenemos una conceptualización alternativa del conflicto empresario, cuyas líneas directrices son la búsqueda de mejoras en la competitividad de la producción de bienes y la presión por el ordenamiento de las cuentas fiscales. Tomamos en cuenta los posicionamientos de asociaciones empresarias, empresarios y organismos financieros internacionales. Con ello, esperamos contribuir al conocimiento del conflicto al interior del empresariado bajo el régimen de convertibilidad en Argentina.

Palabras clave: Convertibilidad, empresarios, devaluación, dolarización, crisis.

Introducción

La bibliografía sobre el conflicto empresario en la crisis argentina de 1998-2001 ha estado fuertemente influida por la tesis de la polarización del empresariado entre dos alternativas de salida de la Convertibilidad: la dolarización de la economía y la devaluación de la moneda. Esta tesis ha sido presentada en el ámbito internacional de las ciencias sociales en Basualdo (2002).

En esta ponencia, nos proponemos examinar esta conceptualización del conflicto empresario. En función de este objetivo, abordamos el tratamiento de la unidad y el conflicto empresario y analizamos el sustento empírico de la polarización entre los proyectos de dolarización de la economía y de devaluación de la moneda. Asimismo, proponemos y sustentamos empíricamente una conceptualización alternativa, tomando en cuenta los posicionamientos de empresarios, asociaciones empresarias y organismos financieros internacionales. Con ello, esperamos contribuir al conocimiento del conflicto empresario bajo el régimen de la Convertibilidad en Argentina.

Unidad empresarial y polarización en torno a la dolarización y la devaluación

En adelante, describimos el tratamiento que hace Basualdo (2002) de la unidad y el conflicto empresario en la Convertibilidad. En los primeros años de la década del '90 se produjo una superación de los conflictos previos entre el capital local y extranjero mediante el proceso de privatizaciones de empresas estatales, que unificaron a la “cúpula empresarial” con la asociación de grupos económicos locales y capitales extranjeros:

Durante el primer quinquenio de los noventa se produjo una homogeneización sin precedentes en la cúpula del poder económico. La privatización de las empresas públicas y el proceso de desregulación impulsaron la asociación entre los mayores grupos económicos locales y el capital extranjero a través de consorcios formados para hacerse cargo de las empresas públicas privatizadas, se modificó así la tradicional disociación entre el capital extranjero y el capital local. En esas condiciones, los grupos económicos locales repatriaron una parte de los 52 mil millones de dólares fugados al exterior en la década de los ochenta. Es decir, transformaron una parte de su capital financiero en capital fijo (Basualdo, 2002: 14).

Las privatizaciones de empresas estatales habían integrado en la propiedad accionaria de los consorcios controlantes a los grupos económicos locales, los conglomerados extranjeros y los bancos acreedores. Esta unidad se mantuvo durante un lustro, a partir de las excepcionales condiciones del negocio de las empresas privatizadas. Sin embargo, esta asociación entre capital local y extranjero se revirtió tras la crisis mexicana. Los grupos económicos locales vendieron sus participaciones accionarias en las empresas privatizadas; así, realizaron una ganancia patrimonial, obteniendo activos líquidos en dólares. El capital extranjero, por el contrario, aumentó su participación accionaria en las empresas privatizadas, con altas ganancias en el mercado interno.

Pero este proceso se revirtió en la segunda mitad de la década: los grupos económicos locales vendieron su participación accionaria en los consorcios formados pocos años atrás, e incluso varias de sus firmas. Después de multiplicar varias veces la inversión inicial vendieron los activos fijos y enviaron esos recursos al exterior. (Basualdo, 2002: 14)

La ruptura de esta asociación de capitales significó el retorno al conflicto empresario. Se generó una contradicción de intereses entre los miembros de la “cúpula empresarial”, que impulsaron dos proyectos alternativos a la Convertibilidad. Los capitales que vendieron sus participaciones accionarias en las empresas privatizadas impulsaron la devaluación de la moneda, mientras que los capitales que permanecieron en ellas impulsaron la dolarización de la economía:

Las transformaciones en la segunda mitad de los noventa produjeron una creciente heterogeneidad en el establishment económico que se tradujo en dos proyectos enfrentados: el del capital local,

caracterizado por sus colocaciones financieras en el exterior, y el del capital extranjero, que queda como propietario de activos fijos en el país. A partir de las crisis de las economías asiáticas y brasileña las diferencias se aceleraron y éstas se consolidaron en 2000 durante el gobierno de De La Rúa. El proyecto vinculado a los capitales extranjeros presionó por la dolarización, concebida como la “fase superior” de la convertibilidad, como garantía del mantenimiento del valor en dólares de sus activos, estimados en casi 120 mil millones de dólares. Por el contrario, el proyecto vinculado a los grupos locales y a algunos conglomerados extranjeros impulsó la devaluación y la instrumentación de subsidios estatales para la producción local. Una devaluación de diez puntos implicaba, en dólares, que los capitales extranjeros perderían aproximadamente el equivalente a lo pagado por Repsol por la compra de la empresa nacional productora de petróleo YPF cerca de 13 mil millones de dólares). Estos grupos se verían beneficiados por un monto similar, teniendo en cuenta que fugaron al exterior más de 120 mil millones de dólares. (Basualdo, 2002: 14-15).

Las alternativas de dolarización y devaluación pasaron a ser el elemento decisivo del conflicto empresario, corporizando en dos bloques sociales enfrentados. Dos “fracciones dominantes en pugna”, una dirigida por los empresarios industriales y otra por los bancos y las empresas privatizadas (controladas por el capital extranjero). En esta disputa, la fracción empresaria que pugnaba por la dolarización encontró apoyo en diversos actores económicos y políticos, como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial y un sector del Partido Justicialista, mientras que la fracción que presionaba por la devaluación fue acompañada por los sindicatos del sector privado y la Iglesia Católica:

Sin embargo, a pesar de la decisiva importancia de esta ruptura estructural, sería un error asumir que estas contradicciones se circunscriben únicamente a factores económicos. En efecto, todo indica que los representantes políticos de los intereses extranjeros, el menemismo local y los organismos internacionales de crédito, vienen acompañando sus imposiciones de políticas de ajuste y su propuesta de dolarizar la economía con un discurso en favor de la “democratización y el combate a la pobreza” (...) En el proyecto que propone una pseudo perspectiva nacional, que apela al crecimiento económico y que destaca el papel de los sectores productivos (centralmente exportadores), los sujetos e instituciones que resultan interpelados son las estructuras sindicales tradicionales, las organizaciones empresarias y diversos sectores de la Iglesia Católica. De algún modo, estos sectores retoman como núcleo central de su propuesta institucional la idea de la concertación respetando para su conformación el tradicional esquema de empresarios-sindicatos-Estado (Basualdo, 2002: 15-16).

La influencia que ha tenido esta interpretación en las ciencias sociales argentinas hace necesario analizarla en detalle, en términos conceptuales y de sustento empírico.

Sobre la centralidad de las privatizaciones y la concepción del conflicto empresario

En esta interpretación, la apertura de una nueva esfera de valorización del capital –las empresas de servicios públicos privatizadas– resulta determinante en la conceptualización de la unidad y el enfrentamiento empresario. La unidad empresaria en los ’90 no es explicada por el apoyo común al

programa de reformas neoliberales o la capacidad de acumulación en los diferentes sectores de la economía, sino por la propiedad común en este sector particular. Del mismo modo, la forma que asume el conflicto empresario es derivada de los cambios en la propiedad en esa esfera particular de la economía, en lugar del deterioro de la capacidad de acumulación o la imposibilidad del Estado de realizar intereses empresarios comunes en la crisis.¹

Los intereses empresarios son concebidos de manera estrictamente microeconómica y patrimonial, circunscriptos a la apreciación o depreciación de sus activos. De ello se derivan los proyectos de las fracciones empresarias: se atribuye a quienes vendieron sus acciones en las empresas privatizadas el interés de salir de la Convertibilidad mediante una devaluación, con el objetivo de comprar más empresas en el país con los dólares obtenidos en dichas ventas; y a quienes compran esas acciones, el interés de forzar la salida de la Convertibilidad mediante la dolarización, para asegurarse el valor en dólares de sus empresas en el país.²

Entendemos que, antes que derivarse de la compra y venta de acciones de empresas privatizadas, la unidad y el conflicto empresario se relacionan con la fortaleza o debilidad de una estrategia de acumulación. Las reformas neoliberales de los años '90 generaron una reestructuración capitalista que permitió superar el estancamiento económico de décadas anteriores (Piva, 2013) y consolidaron una estrategia de acumulación que resultó eficaz en la integración de las fracciones burguesas (Bonnet, 2008). Las privatizaciones, la fijación del tipo de cambio, la limitación de la emisión monetaria, la apertura comercial, la flexibilización laboral, la eliminación de las retenciones, el fomento de la inversión extranjera directa, la desregulación de mercados, el endeudamiento externo, el abaratamiento de los bienes de capital importados, la reducción de impuestos a las empresas, permitieron un salto en la productividad del trabajo, el incremento de la ganancia empresaria y la acumulación en los distintos sectores de la economía.

El conflicto empresario se originaba en la crisis de esta estrategia de acumulación, como resultado del *shock* externo provocado por las crisis del Sudeste Asiático, Rusia y Brasil, agravado por las condiciones de la Convertibilidad (tipo de cambio nominal fijo, limitación de la emisión monetaria, etc.). Ante esto, no fue posible una salida de clase que recreara la acumulación avanzando sobre el salario, dadas las trabas legales para la reducción salarial nominal (Marticorena,

¹ La centralidad de las privatizaciones en esta conceptualización del conflicto interburgués hace perder de vista la importancia de la crisis como origen del conflicto. Así, en Basualdo (2010: 313), se afirma que la cúpula empresaria logra autonomía del ciclo económico, es decir que las grandes empresas no se ven afectadas por la crisis.

² Cabe señalar que, en realidad, son los capitales extranjeros quienes están en mejores condiciones para aprovechar la desvalorización de las empresas, en tanto sus activos líquidos en el exterior son mayores, respecto a los capitales locales. La mayor extranjerización de la economía tras la devaluación de 2002 es una muestra de ello. Al respecto, puede consultarse Azpiazu, Manzanelli y Schorr (2011).

2010; Piva, 2013). En consecuencia, se pusieron de manifiesto los intereses particulares de las fracciones burguesas, y la dinámica del conflicto se convirtió frecuentemente en un sálvese quien pueda sectorial.

El conflicto empresario estaba condicionado por la forma en que la crisis afectaba a los diferentes sectores de la economía, más directa en la industria, la construcción y el agro, y menos intensa en la banca y los servicios públicos. Esto generaba diferencias significativas en rentabilidad.³ Estas diferencias influyeron en los posicionamientos del período: los empresarios industriales, de la construcción y un sector de empresarios del agro pugnaron por políticas de mejora de la competitividad de la producción de bienes, reducción de costos y aumento de la demanda en estos sectores, mediante subsidios directos, medidas arancelarias o impositivas; mientras que los empresarios de las finanzas y los servicios públicos demandaron políticas de ordenamiento de las cuentas fiscales, en particular mediante la baja del gasto público y la continuidad del crédito externo para el pago de la deuda pública, es decir por una profundización de la política fiscalista del Estado. Así, la crisis no se tradujo linealmente en abandono de la Convertibilidad: el conflicto empresario no se dio en torno a la devaluación o la dolarización, sino a dos alternativas de gestión de la crisis dentro de la Convertibilidad.

En definitiva, 1999-2001 constituye un período de conflictividad empresaria, aunque la forma del conflicto dista sobremanera de la tesis que estamos discutiendo.

La debilidad empírica de la disputa empresaria por la dolarización y la devaluación

Lo que nos interesa particularmente poner en debate es la base empírica del análisis. Los textos de Eduardo Basualdo constituyen un apreciable aporte al conocimiento de la situación económica de las empresas más grandes del país, al estar basados en un importante material estadístico sobre su desempeño. Sin embargo, no sucede lo mismo con la tesis de la polarización empresaria entre devaluadores y dolarizadores.

³ La rentabilidad sobre patrimonio neto de las grandes empresas industriales cayó un 70,7% en el período de crisis 1999-2001, respecto al período de expansión 1996-98, mientras que para las grandes empresas de electricidad, gas y agua, esa caída fue de 3,1%. El margen bruto por hectárea en la Región Pampeana para los cuatro principales cultivos se redujo un 44,8% en el período de crisis (campañas 1998-99 a 2000-01) respecto al período de altos precios internacionales (campañas 1993-94 a 1997-98). La rentabilidad de la banca privada fue creciendo en el transcurso de la crisis, antes del colapso final. En el primer semestre de 2001, la rentabilidad sobre patrimonio neto era un 35,6% mayor para los 8 bancos de mayor tamaño y un 76,5% mayor para el conjunto de la banca privada, respecto a igual semestre de 1999. Sin disponibilidad de datos sobre rentabilidad, señalamos que la caída de la actividad de la construcción llegó al 26,1% entre 1998 y 2001. Elaboración propia en base a datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, y Banco Central de la República Argentina (BCRA).

Sustentar esta tesis requeriría de un amplio material empírico. Resultaría esperable encontrar numerosas expresiones en demanda de la devaluación y la dolarización. Especialmente de los grandes grupos económicos representados por la Unión Industrial Argentina (UIA) y la Cámara Argentina de la Construcción (CAC), las empresas privatizadas, los empresarios financieros representados en la Asociación de Bancos de la Argentina (ABA) y de estas asociaciones mismas – principales vehículos de expresión empresaria. Sin embargo, el acervo empírico es sumamente endeble. En Basualdo (2002), no se presenta ninguna evidencia empírica que permita conocer qué empresarios buscaban la devaluación o la dolarización y cómo actuaban las dos “fracciones dominantes en pugna”. Lo mismo sucede en Basualdo (2003). Otros trabajos del autor muestran referencias escasas y poco pertinentes. En Basualdo (2010), no se presentan declaraciones o documentos empresarios que demanden la dolarización de la economía. Aunque sí se presentan dos registros empíricos para sustentar la existencia de un proyecto devaluacionista impulsado por una fracción empresaria. En primer lugar, una declaración de Roberto Rocca, de la Organización Techint, uno de los mayores grupos económicos locales, con peso propio en la UIA:

Debemos tener un modelo nacional, que tiene que ser productivo, fruto de las fuerzas productivas en simbiosis con las fuerzas políticas de toda la Nación. (Basualdo, 2010: 388-389)

En esta declaración, nada se afirma sobre en qué consiste este carácter nacional y productivo, ni qué implica sobre el tipo de cambio. Este modelo es una demanda mucho más indeterminada que la devaluación. Así, no se puede concluir que Rocca manifestara su apoyo a un proyecto devaluacionista. El segundo registro empírico es extraído del documento “Estamos en el mundo y debemos cuidar la Nación”, conocido como la Declaración de Tigre, emitido en junio de 2000 por el Grupo Productivo:⁴

Los argentinos nos encontramos frente a una oportunidad histórica. Se impone una alianza estratégica entre los sectores de la producción, el trabajo y la dirigencia política que revalorice la identidad nacional. (Basualdo, 2010: 389).

Como se aprecia, la cita se refiere a la necesidad de una alianza en pos de un modelo nacional y productivo; nada conecta esta alianza con el abandono de la Convertibilidad. De hecho, la devaluación está ausente a lo largo de todo el documento (sobre el que volveremos más adelante).

⁴ El Grupo Productivo estaba integrado por la UIA, la CAC y Confederaciones Rurales Argentinas (CRA). Surgió en 1999, con la ruptura de la UIA y CAC con el Grupo de los 8, integrado también por ABA, la Cámara Argentina de Comercio, la Sociedad Rural Argentina y la Bolsa de Comercio de Buenos Aires (Gaggero y Wainer, 2004).

Algo similar se ve en los registros empíricos de Basualdo (2001), donde las fuentes presentadas son igualmente escasas. En este texto, tampoco se presentan evidencias que sustenten la existencia de una fracción empresaria en pugna por la dolarización: no hay una sola declaración o documento en tal sentido. En cambio, se presentan dos declaraciones de empresarios para sustentar la existencia de un proyecto devaluacionista. En primer lugar, se cita una entrevista a Franco Macri (SOCMA), quien consultado por la venta de su empresa Canale, decía: “este es un país anti-industrial y la lucha con las multinacionales no nos permite mantenernos” (Basualdo, 2001: 90). Ahora bien, en esta entrevista Macri afirma explícitamente que “no se puede devaluar” en Argentina. Asimismo, critica la falta de políticas activas y señala cómo se veía afectado su grupo con la crisis, apuntando sus críticas al costo del crédito:

Las multinacionales consiguen financiamiento a una tasa de entre el 2% y el 5%, mientras las nacionales, de entre el 10% y el 11% (...) Lo importante es que [en Brasil] tienen una política industrial. Yo siempre he luchado por la aplicación de políticas activas, que no significan incentivos (...) Esperamos que esto sea coyuntural. La expansión a Brasil la decidimos cinco años atrás. La no inversión la decidimos a partir del año pasado, cuando se complicó la situación internacional (...) Mientras crecimos más que Brasil, anduvimos muy bien porque teníamos créditos a 30 años y emitíamos obligaciones negociables a una tasa del 8%. Pero ahora no es así. (Boragni y Bermúdez, 1999).

El contenido de las declaraciones dista notablemente de demostrar la integración a una fracción que pugne por la devaluación. La segunda declaración, más pertinente, corresponde nuevamente a Roberto Rocca (Techint):

Es un problema psicológico. Pero todo el mundo se da cuenta que el tipo de cambio (fijo) es un problema. Argentina no es una economía como Hong Kong, que intermedia servicios financieros y comerciales. Este no es el momento para tocar el tipo de cambio. Pero cuando esté consolidado el próximo gobierno, no tendría que haber inconvenientes en poder anunciar con tranquilidad un régimen de fluctuación cambiaria, como fluctúa el yen contra el dólar, o el marco contra el dólar, o las monedas europeas entre sí, y no pasa nada. Brasil pudo devaluar con éxito porque nunca tuvo ese problema psicológico que existe en Argentina, pero que en algún momento se va a superar (Basualdo, 2001: 90).

Si bien esta declaración de Rocca se refería a la necesidad de una flotación cambiaria, no podemos considerarla como base empírica de una fracción devaluacionista. No sólo por ser la única declaración, sino por la existencia de otras declaraciones que el texto de Basualdo no registra. En primer lugar, varios empresarios industriales rechazaron las declaraciones de Rocca, como Osvaldo Rial, presidente de la UIA, que afirmaba el apoyo de la entidad a la Convertibilidad, Javier Tizado, de la propia Techint, que sostenía que no era posible devaluar, y Cristiano Ratazzi, de FIAT, que señalaba que la devaluación no resolvía ninguno de los problemas de competitividad de la economía

(Salvia, 2012: 29). En segundo lugar, el propio Rocca se desdecía días después, en ocasión de la 5ª Conferencia Industrial Argentina de la UIA:

No creo en que un país devalúe su moneda para exportar más. Exportar más significa producir más, hacer fábricas. Entre el día que se devalúa y el día en que se logra exportar más, la distancia es muy grande (...) Pienso que si se devaluara el peso argentino todo el mundo quedaría asustado y aumentarían los precios. Entonces no veo conveniente en un momento que psicológicamente no es de estabilidad, encauzar voluntariamente una devaluación. (Citado en Gálvez, 2008: 143-144).

En síntesis, la evidencia empírica presentada por Basualdo no avala la conceptualización del conflicto empresario como una polarización entre un proyecto devaluacionista y otro dolarizador. Esta tesis opera como un supuesto que no se pone a prueba, en vez de contrastarse empíricamente.

Evidencias para sustentar una explicación alternativa del conflicto interburgués

La falta de sustento empírico que acabamos de mostrar no invalida por sí misma la tesis que hemos criticado. En consecuencia, presentamos evidencia empírica en contrario a ella y que sustenta una conceptualización alternativa del conflicto empresario, a partir de diversas fuentes documentales, artículos de prensa y bibliografía sobre el período.

Comencemos discutiendo la existencia de una fracción empresaria devaluacionista. Gálvez (2008) releva 17 declaraciones de grandes empresarios industriales que señalaban la pérdida de competitividad del sector y demandaban compensaciones al Estado sin proponer una devaluación, entre septiembre de 1999 y noviembre de 2001. Asimismo, 7 de las 15 declaraciones que defendían la Convertibilidad o criticaban la devaluación, eran de grandes empresarios industriales. En este sentido, Beltrán (2007) sostiene que los empresarios industriales sostuvieron el apoyo a la Convertibilidad hasta el final, aún cuando ésta ya no los favorecía (existiendo las mayores disidencias en el cuerpo de economistas asesores de la entidad). Lo mismo se observa si se tienen en cuenta las asociaciones corporativas de los empresarios. Ninguno de los documentos emitidos desde 1998 por la UIA o el Grupo Productivo demandaba la devaluación, hasta la rebelión popular del 19 y 20 de diciembre de 2001. Como hemos sostenido, lo que demandaban eran compensaciones por la pérdida de competitividad de la producción de bienes.

En septiembre de 1998, la UIA elogiaba las transformaciones estructurales de los '90, señalando que dejaban al país en una mejor situación relativa ante la crisis que otros países emergentes:

Nuestro país enfrenta esta situación con mayor solidez que el resto de los países emergentes debido fundamentalmente a las transformaciones estructurales realizadas por el Gobierno Nacional. Por ello estamos confiados en la diferenciación de Argentina en el contexto mundial. La solidez del sistema

financiero y la vigencia de la convertibilidad del tipo de cambio son los pilares para enfrentar la incertidumbre que genera esta crisis. (UIA, 1998: 1)

A partir de ello, la UIA planteaba la necesidad de una serie de medidas para mejorar la competitividad de la producción de bienes, como negociar con Brasil una suba del arancel externo común del MERCOSUR, reducir los aranceles para la importación de bienes de capital, ampliar el financiamiento de la banca pública para las exportaciones, reducir los aportes patronales para la producción transable, prorrogar los contratos laborales promovidos, etc. (UIA, 1998: 2-3). Como puede verse, la UIA apuntaba a mejorar la situación del sector dentro de la Convertibilidad.

A fines de marzo de 1999, la UIA organizó una asamblea industrial nacional, con más de 400 empresarios de distintos sectores y de 17 provincias (Gaggero y Wainer, 2004). La “Jornada de Análisis y Diagnóstico Industrial Regional y Sectorial”, se realizó en momentos de fuerte caída de la producción industrial, que llegaba al 6,2% entre los primeros trimestres de 1998 y 1999, relacionada con la devaluación brasilera.⁵ Las actas de la asamblea presentan las exposiciones de los empresarios, que pasaban revista a las importantes inversiones y aumentos de productividad logrados bajo la Convertibilidad. Describían la caída de la demanda global tras las crisis asiáticas y el impacto de la devaluación del Brasil. Reclamaban por el deterioro de la competitividad, la caída de las exportaciones y el crecimiento de las importaciones industriales. Criticaban la presión tributaria, los impuestos desfavorables a la inversión y el costo del crédito. Reclamaban incluso por medidas neoliberales como una mayor flexibilización laboral y la baja de los aranceles a la importación de bienes de capital. Ninguna de estas exposiciones demandaba salir de la Convertibilidad o devaluar la moneda (UIA, 1999: 38-48).⁶

El “Documento Fundamental” del Grupo Productivo, elaborado en octubre de 1999 para ser presentado al Presidente electo,⁷ partía de elogiar las reformas neoliberales enmarcadas en la Convertibilidad:

Las transformaciones estructurales realizadas en los 90 fueron aciertos de política económica. Las privatizaciones, el cumplimiento de los compromisos financieros internacionales, la revalorización de la necesidad de ordenar nuestras cuentas públicas, la recuperación de la estabilidad permitieron al país contar con bases más sólidas para lograr el crecimiento (Rial, 2001: 81).

⁵ Elaboración propia en base a datos de INDEC.

⁶ Las actas de la asamblea registran exposiciones de representantes de las Cámaras automotriz, siderúrgica, alimenticia, indumentaria, petroquímica, bienes de capital, electrónica, componentes, cuero, minera, cárnica, papelera, azucarera, tabacalera, gráfica, de la Unión Industrial de Tucumán y de la Provincia de Buenos Aires, entre otros (UIA, 1999).

⁷ En el mismo mes se realizaron las elecciones presidenciales, donde la Alianza venció al Partido Justicialista (PJ), entonces en el poder. La Alianza estaba conformada por las dos principales fuerzas opositoras al PJ, la Unión Cívica Radical (UCR) y el Frente País Solidario (Frepasso). Su candidato a Presidente fue Fernando De la Rúa, cuyo Gobierno se inició el 10 de diciembre de 1999 y finalizó abruptamente el 20 de diciembre de 2001.

Sobre esta base, reclamaban por la distorsión de precios relativos (aumentos de los precios de los servicios por encima de los industriales) y el deterioro de la competitividad, se pronunciaban contra los ajustes fiscales y proponían políticas que fomentaran el valor agregado y las exportaciones, que priorizaran al capital nacional y que promovieran la reactivación económica (Rial, 2001: 82-83).

En junio de 2000, la Declaración de Tigre del Grupo Productivo demandaba una menor presión impositiva sobre la industria, la construcción y el agro (reducción de aportes patronales, eximición de impuestos creados en la Reforma tributaria de 1998, compensación de créditos fiscales), aumento del financiamiento a la producción (mayor proporción de créditos a la producción de las Administradoras de Fondos de Pensión y Jubilación -AFJP), reducción del costo de los servicios públicos (reducción de tarifas, pago de facturas a 120 días), preferencias para productos nacionales en las compras de las empresas privatizadas y del Estado, subsidios e inversiones estatales (Plan Federal de Infraestructura, subsidio para jefes de hogar desocupados), e incluso el aumento de impuestos (aportes patronales) para las empresas privatizadas, bancos y grandes cadenas comerciales (Grupo Productivo, 2000: 6-8). Al igual que en documentos anteriores, los empresarios no demandaban una devaluación, sino políticas para la mejora de esos sectores manteniendo la Convertibilidad, que generasen una reducción de costos, una mejora de los precios relativos y una mayor demanda para sus productos.

En noviembre de 2000, mientras el Gobierno y el FMI negociaban un salvataje financiero conocido como el Blindaje, los empresarios industriales difundían el documento “La UIA y la crisis económica: diagnóstico y medidas”, que presentaba un conjunto de medidas impositivas, financieras, de administración del comercio exterior y subsidios. Allí se afirmaba el objetivo de reactivar la economía y mejorar la situación de la producción de bienes:

La reactivación acelerada de la producción es el primer paso ineludible, si queremos tener un país tanto socialmente viable como financieramente equilibrado (...) Este conjunto de medidas tiene como objetivo producir un shock de demanda y paliar la distorsión de los precios relativos, lo que debería implicar una mejora importante del tipo de cambio real (Rial, 2001: 67-69).

En marzo de 2001, la UIA rechazó el fallido ajuste impulsado en la breve gestión de Ricardo López Murphy en el Ministerio de Economía. Su reemplazante fue Domingo Cavallo, quien intentó salvar la Convertibilidad con medidas de reducción de costos de la producción y mejora de la competitividad, como el Plan de Competitividad y el factor de empalme para el comercio exterior (Salvia, 2011). El Grupo Productivo manifestaba su firme apoyo al nuevo Ministro de Economía en un Comunicado:

[El Grupo Productivo] apoya fuertemente el cambio de diagnóstico económico y espera que se materialice en un efectivo cambio de política económica favorable a la producción nacional y el empleo. (Grupo Productivo, 2001).

En noviembre de 2001, se realizó la 7ª Conferencia Industrial Argentina. Allí, el Presidente de la UIA, José Ignacio de Mendiguren (sucesor de Osvaldo Rial) afirmaba que no podía modificarse el tipo de cambio nominal por los perjuicios que traería a la economía; al mismo tiempo exponía los efectos negativos para la industria de las tasas de interés, los precios relativos favorables a los servicios y la apreciación del tipo de cambio real (UIA, 2001). En declaraciones a la prensa, de Mendiguren rechazaba la devaluación, y solicitaba mejorar el tipo de cambio real mediante subsidios y medidas arancelarias:

De ninguna manera planteamos dejar la convertibilidad ni devaluar, pero sí mejorar el tipo de cambio real a través de reintegros, aranceles y un factor de empalme en el que se incluya la moneda brasileña (Ámbito Financiero, 2001).

El Grupo Productivo comenzó a discutir una propuesta devaluacionista a mediados de diciembre de 2001, tres años después del inicio de la crisis y a dos semanas del establecimiento de las restricciones bancarias.⁸ Esta propuesta fue presentada por la UIA y la CAC el día 20 de diciembre, tras la renuncia del Ministro Cavallo y el mismo día de la renuncia del Presidente De la Rúa, resultado de la rebelión popular del 19 y 20 de diciembre. Aún así, CRA se desligó públicamente de la propuesta mediante un comunicado (Quiroga, 2001). De esta manera, la primera propuesta devaluacionista fue presentada tras años de crisis, en una situación política fuera de control, con la Convertibilidad terminada de hecho y sin acuerdo interno al Grupo Productivo.⁹ En definitiva, desde el inicio de la crisis en 1998 no se registraron presiones públicas por la devaluación durante tres años. En este tiempo, la línea general de fuerza de las demandas empresarias industriales –y de los otros miembros del Grupo Productivo– fue la defensa de la Convertibilidad y la búsqueda de mejoras sectoriales dentro de ella.

La evidencia también es contraria a la existencia de una fracción dolarizadora en el empresariado. Wainer (2010) afirma que no hay asociaciones empresarias que apoyen la dolarización; apoyo que estaba limitado al menemismo y a los economistas neoliberales del Centro de Estudios Macroeconómicos de Argentina (CEMA). Castellani y Szkolnik (2011) reconocen que

⁸ Esta medida, conocida como el “corralito” bancario, entró en vigencia el 3 de diciembre de 2001, estableciendo restricciones al retiro de depósitos de los ahorristas y a la conversión de pesos en dólares.

⁹ No consideramos que la devaluación de enero de 2002 fuera resultado del triunfo ideológico de los empresarios industriales (Gaggero y Wainer, 2004). La devaluación fue resultado del desenvolvimiento de la crisis, tras la pérdida de reservas, el desborde del déficit fiscal, la fuerte contracción económica y las restricciones bancarias, que destruyeron las condiciones económicas y políticas de la Convertibilidad.

no son los empresarios los que defienden la dolarización, sino algunos miembros del sistema político y los economistas neoliberales del CEMA, demorándose la primera defensa de la dolarización por empresarios de las privatizadas hasta el 28 de diciembre de 2001. Asimismo, afirman que el Director Gerente del FMI, Michel Camdessus, rechazaba la dolarización.¹⁰ Rojas Breu (2002) muestra la falta de apoyo de Estados Unidos a la dolarización, que dejaba en claro que de realizarse sería una decisión unilateral de Argentina. Finalmente Gálvez (2008) no registra ninguna declaración de empresarios de la banca privada o las empresas privatizadas que demande una dolarización.¹¹

Los documentos de ABA y las declaraciones de sus principales dirigentes no demandaban la dolarización. A lo largo de 1999-2001, los documentos e intervenciones de la banca privada se orientaban a apoyar la orientación de la política económica ortodoxa del Gobierno, y a demandar su profundización. Así lo hacía el Presidente de ABA, Eduardo Escasany, en la Reunión Anual 2000 de la entidad:

En efecto, para la consecución de este objetivo, se dispuso una reforma tributaria para incrementar los ingresos fiscales y medidas destinadas a lograr una reducción del gasto público. (...) Señor Presidente: deseamos manifestarle nuestro firme respaldo a su gestión de gobierno, por haber eludido el fácil camino de la demagogia, encarando los problemas de frente (ABA, 2000: 3).

En marzo de 2001, ABA apoyó el ajuste de López Murphy, que buscaba mostrar a los acreedores la voluntad de mantener la Convertibilidad asumiendo el costo político de reducir el gasto público. Tras el fracaso del ajuste, ABA apoyó el Plan de Competitividad de Cavallo, pero reafirmando la necesidad de un ajuste fiscal:

El objetivo de este Plan [de Competitividad] lo compartimos plenamente. A nuestro juicio, y con el fin de reforzar el mismo, es necesario encarar, con convicción y seriedad, una reforma del Estado, lo que permitiría, en un tiempo prudencial, una disminución significativa del gasto primario consolidado, al par que una mejora en la calidad de éste, lo que debería beneficiar, principalmente, a los sectores más necesitados (ABA, 2001: 2-3).

En diciembre de 2001, bajo las restricciones bancarias del “corralito”, los banqueros seguían buscando el equilibrio fiscal; es decir una salida a la crisis dentro de la Convertibilidad. El rechazo a la dolarización y a la devaluación se aprecia en las declaraciones de Manuel Sacerdote, Presidente del Bank Boston:

¹⁰ Camdessus fue la máxima autoridad del FMI entre enero 1987 y febrero 2000, y su apoyo fue fundamental en la adopción de las reformas neoliberales por Argentina en los años '90.

¹¹ Para una crítica de la bibliografía mencionada, remitimos a Bonnet (2012).

No proponemos ni la dolarización ni la devaluación. Hay que buscar un presupuesto equilibrado, un programa que aliente las inversiones para que se invierta más y haya más trabajo en Argentina (Cantón, 2001).

Las empresas privatizadas no buscaban la dolarización. Estas empresas defendían igualmente el régimen monetario, reclamaban el respeto a los contratos y las condiciones de regulación de los servicios públicos. Asimismo, defendían los ajustes fiscales, como se ve en el contundente apoyo del Presidente de Telecom, Juan Carlos Masjoan, al ajuste de López Murphy en marzo de 2001:

López Murphy estuvo espectacular. Transmitió seguridad y convencimiento. Todo el mundo lo aplaudió, y en este auditorio están todos los sectores de la economía (Giglio, 2001).

Del mismo modo deben entenderse el apoyo al programa de ajuste de la Ley de Déficit Cero de julio de 2001, como se aprecia en las declaraciones del Vicepresidente de Repsol YPF, que comprometía fondos para financiar al Estado tras el anuncio del ajuste:

Es un apoyo a las medidas tomadas por el ministro Cavallo [el Déficit Cero] (...) Esperemos que el Ejecutivo logre el apoyo político y que otras compañías nos sigan en el esfuerzo. (La Nación, 2001)

En el mismo sentido se pronunció el Presidente de Telefónica. Esta empresa también comprometió fondos, al igual que Telecom, Edenor, Edesur, Metrogas, Gas Natural BAN y Aguas Argentinas (Salvia, 2012: 193).

Al contrario de lo que se afirma en Basualdo (2002), los organismos financieros multilaterales no tenían una posición homogénea ni favorable a la dolarización. En el FMI sólo recomendaban la dolarización los economistas que auditaban a la Argentina, mientras que el Directorio y especialmente el Director Gerente, Horst Köhler, aceptaban la defensa a rajatabla de la Convertibilidad que hacía el Gobierno. Estos economistas auditores recomendaron el corte del crédito al país en noviembre de 2001, lo que fue aceptado por el Director Gerente (FMI, 2004). Así, tanto quienes veían la dolarización como mejor opción como quienes defendían la continuidad de la Convertibilidad en el FMI, fueron responsables de la decisión que empujó a la devaluación de la moneda, acelerando la pérdida de reservas de divisas y desembocando en las restricciones bancarias. Finalmente, el Presidente del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Enrique Iglesias, un defensor de la Convertibilidad, modificaba su posición tras el corralito bancario, y recomendaba a los empresarios la devaluación del peso en diciembre de 2001 (Aquino, 2001). Así, vemos las dificultades para atribuir a los organismos financieros internacionales la defensa de la dolarización de la economía, dadas las diferentes y cambiantes posiciones en estos organismos.

Conclusiones:

En las páginas anteriores hemos puesto en cuestión la conceptualización del conflicto empresario como una polarización en torno a dos alternativas de salida de la Convertibilidad, la dolarización y la devaluación, postuladas por Basualdo (2002). Hemos mostrado las deficiencias conceptuales de esta visión del conflicto al interior del empresariado y su debilidad empírica. Presentamos asimismo evidencia de que, antes que dividirse entre dolarizadores y devaluadores, los empresarios mantienen su apoyo a la Convertibilidad hasta el final de la misma, diferenciándose por las alternativas de gestión de la crisis dentro de dicho régimen monetario: por un lado, la demanda de mejoras sectoriales para la producción de bienes, incluyendo la mejora del tipo de cambio real vía subsidios, reintegros y aranceles, reducciones impositivas para esta esfera de la economía, abaratamiento de costos financieros y de servicios; por otro lado, la demanda de reducción del gasto público y ordenamiento de las cuentas fiscales, para mantener el crédito al país y garantizar el pago de la deuda pública.

De esta manera, la evidencia empírica sobre el conflicto empresario conduce al abandono de la tesis de la polarización empresaria en dos fracciones que impulsan las alternativas de dolarización y devaluación. Asimismo, las páginas precedentes muestran la necesidad de abordar el conflicto empresario valiéndose de la investigación histórica, orientada por una conceptualización alternativa de este conflicto.

Referencias:

ABA (2000). “Discurso de apertura del presidente de ABA, Eduardo J. Escasany”. Reunión Anual de la Asociación de Bancos de la Argentina, Argentina en el Mundo: Consolidar la Globalización, Buenos Aires, Argentina. Disponible en: <http://www.aba-argentina.com>

ABA (2001). “Discurso de apertura del presidente de ABA, Eduardo J. Escasany”. Reunión Anual de la Asociación de Bancos de la Argentina, Argentina en el Mundo: Profundizar la modernidad, Buenos Aires, Argentina. Disponible en: <http://www.aba-argentina.com>

Ámbito Financiero (2001): “Empresarios quieren ‘ahorro forzoso’ a dos años de plazo”. Sección Economía, 27 noviembre 2001.

Aquino, Pedro (2001). “El presidente del BID recomendó devaluar en un asado de traspasado”. *Ámbito Financiero*, diciembre 11, Economía.

- Azpiazu, Daniel, Pablo Manzanelli, y Martín Schorr (2011). Concentración y extranjerización en la economía argentina en la posconvertibilidad (2002-2008). *Cuadernos del Cendes* N° 76: 97-119.
- Basualdo, Eduardo (2010). *Estudios de historia económica Argentina. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*. Buenos Aires: FLACSO-Siglo XXI.
- Basualdo, Eduardo (2003). “Las reformas estructurales y el plan de convertibilidad durante la década de los noventa. El auge y la crisis de la valorización financiera”. *Realidad Económica* N° 200: 42-83.
- Basualdo, Eduardo (2002). Entre la dolarización y la devaluación: la crisis de la convertibilidad en Argentina. *Íconos* N° 13: 14-20.
- Basualdo, Eduardo (2001). *Sistema político y modelo de acumulación en la Argentina*. Buenos Aires: UNQ-FLACSO-IDEP.
- Beltrán, Gastón (2007). “La acción empresarial en el contexto de las reformas estructurales de las décadas de los ochenta y los noventa en Argentina”. Disertación doctoral, Universidad de Buenos Aires.
- Bonnet, Alberto (2012). “Riñas en la cofradía. Los conflictos interburgueses en las crisis argentinas recientes”. *Revista Conflicto Social* N° 8: 64-122.
- Bonnet, Alberto (2008). *La hegemonía menemista. El neoconservadurismo en Argentina, 1989-2001*. Buenos Aires: Prometeo.
- Boragni, Claudia e Ismael Bermúdez (1999). “Macri: La Argentina es un país antiindustrial”. *Clarín*, septiembre 19, Suplemento económico.
- Cantón, Marcelo (2001). “El radicalismo rechaza la dolarización de la economía”. *Clarín*, diciembre 15, Economía.
- Castellani, Ana y Mariano Szkolnik (2011). “‘Devaluacionistas’ y ‘dolarizadores’. La construcción social de las alternativas propuestas por los sectores dominantes ante la crisis de la Convertibilidad. Argentina 1999-2001”. *Documentos de Investigación Social* N° 18: 1-21.
- FMI (2004). *Informe sobre la evaluación del papel del FMI en Argentina, 1991–2001*. Fondo Monetario Internacional: Washington.
- Gálvez, Eduardo (2008). “Crisis, economía y hegemonía en Argentina (1999-2003)”. Disertación doctoral, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales - Argentina.
- Gaggero, Alejandro y Andrés Wainer (2004). “Crisis de la convertibilidad: el rol de la UIA y su estrategia para el (tipo de) cambio”. *Realidad Económica* N° 204: 21-34.

- Giglio, Josefina (2001). “Fuerte respaldo empresarial para López Murphy y su plan”. *La Nación*, marzo 18, Política.
- Grupo Productivo (2001). “Comunicado del Grupo Productivo. Contra el fundamentalismo”. *Página/12*, abril 26, Economía.
- Grupo Productivo (2000): *Estamos en el mundo y debemos cuidar la Nación (Declaración de Tigre)*. Tigre: Grupo Productivo.
- La Nación* (2001). “Bancos y compañías adelantan impuestos”. Sección Economía, 14 julio 2001.
- Marticorena, Clara (2010). “Contenidos de la negociación colectiva durante la década de 1990 y la posconvertibilidad en actividades seleccionadas de la industria manufacturera”. *Estudios del Trabajo* N° 39-40: 59-88.
- Piva, Adrián (2013). *Acumulación y hegemonía en la Argentina menemista*. Buenos Aires: Biblos.
- Quiroga, Anabella (2001). “Los industriales piden la flotación”. *Clarín*, diciembre 22, Economía.
- Rial, Osvaldo (2001). *La dictadura económica*. Buenos Aires: Galerna.
- Rojas Breu, Mariana (2002). *El debate en torno a la dolarización. Ideas y propuestas*. Buenos Aires: CESP.A.
- Salvia, Sebastián (2012). “Conflictos y alianzas de la burguesía industrial en la crisis de la Convertibilidad en Argentina (1998-2002)”. Tesis doctoral, Universidad de Buenos Aires.
- Salvia, Sebastian (2011): El país en riesgo. Crisis financiera y gestión neoliberal en Argentina (1999-2001). *Estudios. Revista del Centro de Estudios Avanzados* N° 26: 111-124.
- UIA (2001): “La visión de la Unión Industrial Argentina sobre la depresión económica. Propuestas para superarla”. En *Anuario 2001*, Unión Industrial Argentina: 72-81. Buenos Aires: Unión Industrial Argentina.
- UIA (1999): *La realidad industrial: conclusiones de la asamblea industrial nacional del 23-3-99*. Buenos Aires: Unión Industrial Argentina.
- UIA (1998). *Medidas para enfrentar la crisis, aumentar la competitividad y preservar los mercados*. Buenos Aires: Unión Industrial Argentina.
- Wainer, Andrés (2010). “Clase dominante, hegemonía y modos de acumulación. La reconfiguración de las relaciones de fuerza en el interior de la burguesía durante la crisis y salida de la convertibilidad (1998-2003)”. Tesis doctoral, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales - Argentina.