

La UIA como actor político durante la crisis de la convertibilidad

Alejandro Gaggero^{**}
Andrés Wainer^{***}

Introducción

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 las mismas. Para comprender cómo es que se llegó a la devaluación de enero de 2002 es imprescindible estudiar el comportamiento de la burguesía argentina y los conflictos entre sus principales fracciones. La salida de la convertibilidad no fue en absoluto consensuada sino más bien el resultado de una dura puja al interior 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 en este artículo analizaremos puntualmente el comportamiento de la burguesía industrial argentina como actor político desde el comienzo de la recesión económica en 1998 hasta los primeros meses del 2002.

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 argentino. 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. En dicho período se conformó en Argentina una "comunidad de negocios",¹ integrada por los sectores más concentrados del capital nacional y extranjero: los grupos económicos locales, los conglomerados extranjeros y los bancos acreedores. Esta asociación de distintas fracciones de la gran burguesía, se sustentó en una "prenda de paz" ofrecida por el gobierno de Carlos Menem: las privatizaciones de las empresas públicas.

^{**} Estudiante de Sociología, Docente de la Facultad de Ciencias Sociales (UBA). E-mail: agagge@yahoo.com

^{***} Sociólogo, Docente de la Facultad de Ciencias Sociales (UBA). E-mail: agwainer@movi.com.ar

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 en torno a la política económica. A grandes rasgos podemos agrupar dos bloques con 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 economía.

Las distintas estrategias ya han sido analizadas desde un plano estructural, es decir, a nivel de las relaciones de producción, 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 a nivel político.² Es la Unión Industrial Argentina (UIA) el actor institucionalizado 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

¹ Un tratamiento del concepto se puede ver en Arceo y Basualdo (1999).

² 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

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 de clase objetivos. A pesar que 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 dominante.³

La UIA “no dispone de un aparato técnico-burocrático porque no tiene como prioridad real el 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.”⁴ Sin embargo, es necesario advertir que, si bien la entidad fue siempre dirigida por los grandes, tampoco hay que terminar confundiendo dos sujetos sociales que no son idénticos.

Para poder comprender el comportamiento político y social de la corporación, es necesario conocer algunas de la principales características de su estructura interna. En primer lugar, la conformación es de carácter federativo y sectorial. Existen diferentes tipos de socios con diversas facultades según el carácter de los mismos.⁵ 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 decisionales. Actualmente estos socios son empresas tanto nacionales como transnacionales.

esfera económica es la principal variable que tendremos en cuenta en la determinación de las clases sociales. (Para ampliar al respecto ver Poulantzas, 1972)

³ Si bien es extremadamente difícil establecer la representatividad de una corporación como la UIA, los datos de 1986 muestran que la misma 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)

⁴ Schvarzer, 1991, pp. 255.

⁵ 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.

Al interior de la corporación existen dos grandes líneas internas: por un lado está el Movimiento Industrial 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 como ideológicamente homogénea 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 propia. 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.

Crisis económica y fin del menemismo

En la segunda mitad de 1998 comienzan a sentirse los efectos de la recesión económica: estancamiento del consumo, baja de la inversión, caída del producto, caída de las importaciones y exportaciones, junto con el aumento de los compromisos externos.⁶ La industria manufacturera fue el sector económico que se llevó la peor parte, con una contracción del orden del 4%.⁷ Los primeros reclamos concretos por medidas reactivadoras habían sido lanzados ya en la IV Conferencia Industrial de septiembre de 1997, pero la mayor 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.

⁶ El cuatro trimestre 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%.

⁷ 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 éstos últimos los resultados negativos de la industria manufacturera (-4,0%) y de la construcción (-2,4%).

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 asiáticas:⁸ “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.”⁹ La convertibilidad era vista 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 del 2001- sino que, teniendo en cuenta el amplio consenso que aún gozaba el “1 a 1” en la mayoría de la sociedad, se buscaban compensaciones a la sobrevaluación del peso mediante diversos mecanismos. Los dirigentes de la UIA sabían que el 70% de la población respaldaba la convertibilidad,¹⁰ con lo cual no era políticamente conveniente pedir abiertamente la devaluación. La estrategia de los dirigentes de la UIA era advertir sobre la sobrevaluación de la moneda para que el gobierno otorgase medidas compensatorias. Ese parecía ser el 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”.¹¹ La respuesta del gobierno a todos estos reclamos consistió en negar que el tipo de cambio fuese un problema.

⁸ 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.

⁹ Clarín, 24/03/98.

¹⁰ Gallup Argentina, encuestada realizada en agosto de 1998 sobre un total 1298 casos.

¹¹ Clarín, 19/08/98.

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

A pesar de este cambio de actitud, 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” presentada por la Alianza.

La devaluación del Real brasileño en enero de 1999 obligó a los empresarios a profundizar sus críticas a 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 a 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 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 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. Algunos sectores la piden y otros no.”¹² 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 UIA debido a fuertes conflictos que se daban en el seno de la entidad. Paradójicamente, los principales opositores a la continuidad de Gaiani fueron las transnacionales y las agroalimentarias nucleadas en la COPAL. Este sector, ante el avance de las posiciones “industrialistas” al interior de la entidad -representadas principalmente por los dirigentes José Ignacio De Mendiguren y Sergio Eunadi (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

¹² Clarín, 24/03/99.

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 con del duhaldismo.

Con el objetivo de formar un frente productivo junto a otras corporaciones empresarias, a mediados de año se realizó la primera reunión 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 el fin del Grupo de los 8, agrupamiento empresarial que acompañó la política económica del gobierno de Menem durante la mayor parte de la década del noventa y que fue la expresión más acabada del consenso existente al interior de la clase dominante sobre las reformas estructurales. Estos reagrupamientos no hacían más que expresar la fractura que se venía abriendo con el sector financiero, tal como lo reconoció tiempo después el 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”.¹³

Frente a la cercanía de las elecciones presidenciales, los cuestionamientos de los industriales a la convertibilidad resurgieron con más fuerza en la V Conferencia Industrial realizada en el mes de agosto, a pesar de que institucionalmente no se planteó de forma explícita la posibilidad de devaluar el peso. No obstante, sectores vinculados al MIN se manifestaron abiertamente a favor de que el próximo gobierno abandonara el tipo de cambio fijo. Esto fue planteado públicamente por Roberto Rocca (Techint) en un reportaje

¹³ Osvaldo Rial (2001), Pp. 76.

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 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”.¹⁴ 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 reafirmó la transitoriedad del 1 a 1.

El gobierno de la Alianza y la puja interburguesa

Lejos de apelar a la confrontación, la UIA se mostró muy predispuesta al diálogo con un gobierno que nombró al frente de Economía a un hombre ligado a la entidad: José Luis Machinea.¹⁵ No obstante, este nombramiento no significó una redefinición del rumbo económico sino que se trató de mantener un equilibrio frente a las exigencias de las distintas fracciones de la clase dominante, principalmente del sector industrial y el 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 - representó un guiño 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

¹⁴ Página/12, 19/08/99 [subrayado nuestro].

directivo de la Unión Industrial,¹⁶ 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 gobierno trataba el aumento de los aportes patronales a 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 nacional”.¹⁷ Tratando de 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 Iglesia.

En el plano ideológico, en la Unión Industrial predominaba una suerte de “neokeynesianismo” 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 estado de “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 industriales y un nuevo proceso de sustitución de importaciones.¹⁸ Las causas de la depresión económica eran vistas como la combinación de un tipo de cambio fijo con el aumento de los costos de los

¹⁵ 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.

¹⁶ Revista Negocios, 11/00.

¹⁷ *Políticas y estrategias para un crecimiento armónico y sostenido*, Anuario 2000 de la Unión Industrial Argentina.

¹⁸ Clarín, 19/10/01.

servicios, altas tasas de interés, apertura comercial, devaluaciones en el extranjero, ausencia de rentabilidad en sectores productivos, primarización de la economía, desempleo y caída del salario, redistribución regresiva del ingreso, disminución en la recaudación fiscal y desequilibrio externo.

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 del 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”¹⁹, resumió Guillermo Gotelli, 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”.²⁰ Ya hemos mencionado que 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

¹⁹ *Síntesis del Panorama de la Industria – Objetivos de la 6° Conferencia Industrial Argentina*, a cargo del Ing. Guillermo Gotelli; IV Conferencia Industrial, Pp. 66.

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 el cual la Unión Industrial buscaba legitimar sus posturas frente a la sociedad.

La salida de Machinea del gobierno enfrió notablemente la relación de la UIA con el gobierno, sobretudo con el holding Techint cuyo peso era decisivo dentro de la entidad fabril. El fugaz paso de Ricardo López Murphy por el ministerio de economía fue un duro golpe por los industriales, ya que veían en el economista ortodoxo a un representante del sector financiero y las privatizadas. Tal es así que ningún dirigente de la UIA estuvo presente en la asunción del economista radical y su renuncia fue tomada como una victoria. 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 que la Unión Industrial planteó como tema central la competitividad de las manufacturas locales”.²¹ 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, lo que marcó un avance estratégico del sector devaluacionista. En su presentación como titular de la entidad, remarcó la importancia de una dirigencia nacional frente a la venta de empresas a capitales extranjeros, pero fuera de discurso además sugirió 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 Economía.²²

En octubre la cúpula de la UIA viajó a Washington para exponer su visión sobre la crisis económica argentina frente al gobierno de EE.UU., el FMI, el Banco Mundial y el

²⁰ En los hechos el “compre nacional” nunca llegó a implementarse.

²¹ Clarín, 22/03/01.

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 del 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 aumentar los salarios para reconstruir el mercado interno y aumentar la exportaciones, pero a su vez se afirmaba que los costos de las empresas no les permitía competir internacionalmente. Por lo tanto, se puede decir que el problema tenía una doble brecha: una economía sin competitividad externa y sin demanda interna.²³ 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”.²⁴

Contradictoriamente con este discurso a favor de una recomposición de los ingresos, en algunos documentos de la UIA se 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 se ve cómo las iniciativas sugeridas al gobierno tienen muy poco que ver con la reactivación del mercado interno. Concretamente se proponía congelar el salario mínimo y se justificaba la inconveniencia de aumentos salariales por argumentos jurídicos, pero fundamentalmente porque el salario mínimo de \$ 200 fue fijado después del lanzamiento de la convertibilidad con lo cual no habría razones para su aumento²⁵ y porque

²² Clarín, 4/05/01.

²³ En este contexto quedarían entonces dos salidas para la demanda: la exportadora y el consumo de la burguesía y de capas de asalariados con salarios relativamente altos. Más adelante veremos como la salida exportadora es incapaz por sí misma de impulsar un nuevo ciclo largo expansivo y que no supone en absoluto un alza del los salarios y el empleo.

²⁴ “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 del 2001.

²⁵ Por supuesto que aquí no 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)

“los salarios mínimos en la región están claramente por debajo del caso argentino”.²⁶ 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 estaría violando el derecho de propiedad y otras garantías constitucionales.

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 del 2001 fueron indicadores de la creciente crisis política. Frente a este 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 financieros.²⁷ No obstante, esta advertencia no implicaba que los dirigentes industriales moderarían sus demandas 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 conferencia.

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 y otros. Este frente policlasista y “nacional” al que se apelaba era exhibido como un corte a lo sucedido durante la década de los '90 y un frente opositor a las propuestas de dolarización de la economía: “Argentina tiene hoy coincidencia de la sociedad civil productiva: empresarios,

²⁶ *Informe del departamento de Política Social*, Anuario 2001 de la Unión Industrial Argentina.

²⁷ Clarín, 4/11/01.

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 conferencia.²⁸

Un día antes 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 buscando 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”.²⁹ ¿Cómo se puede entender este acercamiento con algunos actores del sector financiero? En principio 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 actores,³⁰ a ninguna fracción de la burguesía le convenía un “desborde” del Estado, peligro que se acentuaba en el convulsionado diciembre del 2001.³¹

La “campana” 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

²⁸ VII Conferencia Industrial, *op. cit.*

²⁹ Declaraciones de Eduardo Baglietto, dirigente de la CAC y el Grupo Productivo (Clarín, 20/11/01).

³⁰ “La gravedad de la situación está tornando 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)

³¹ Partimos del supuesto 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”

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”.³² Para ese entonces la polarización al interior de la burguesía entre las dos salidas –dolarización y devaluación- era total.

Luego de las jornadas del 19 y 20 de diciembre prácticamente no quedaban dudas entre los empresarios de que se devaluaría el peso.³³ 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 desempleo.³⁴ Esta propuesta contaba con el aval de los bancos nacionales agrupados en Abapra. Además, la propuesta incluiría la aplicación de retenciones a las exportaciones 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.

Duhalde: 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 que su

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).

³² Clarín, 9/12/01.

³³ Al respecto ver la nota “Los empresarios ven una devaluación en el horizonte”, Clarín, 21/12/01.

³⁴ “Los industriales piden la flotación”, Clarín, 22/12/01.

principal tarea sería impulsar la producción y el mercado interno.³⁵ Su 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 financiero, 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”.³⁶ 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 Producción.³⁷ De Mendiguren estaba a favor de una devaluación del peso del orden del 40% mientras que la 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

³⁵ Clarín, 02/01/02.

³⁶ Clarín, 05/01/02.

³⁷ 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).

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 peso. 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 tomado 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 Estado.³⁸

Tal como lo dejó en claro De Mendiguren a poco de asumir, nunca se buscó “volver a atrás” cerrando la economía como durante la etapa de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), sino que el objetivo era reconvertir a la industria para que pudiese competir en una economía globalizada, argumentando que esto implicaría mejores salarios. 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

³⁸ No hubo ningún tipo de compensación general a los ahorristas. Por otra parte, hasta el mes de septiembre de 2003 (fecha de terminación de este artículo) no había quedado definido aún el monto total de la compensación a los bancos por la pesificación asimétrica.

costos en dólares, y en especial el de la mano de obra.³⁹ 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 mensuales.⁴⁰

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 “reacomodamiento” de las relaciones de fuerza al interior de la burguesía. El poder político tomó conciencia 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 menos.⁴¹ 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 tendría que haber esperado. Era el momento del derrumbe. Y estaban todos tratando de salvarse del incendio.”⁴² Cabe preguntarse si la creación a fines de mayo del 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

³⁹ 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).

⁴⁰ “Propuesta laboral de la UIA”; Clarín, 22/02/02.

⁴¹ 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).

⁴² Clarín, 30/12/01.

comenzar a recomponer la hegemonía perdida a partir de mediados de la década de los noventa.

Una aproximación materialista a los conflictos interburgueses

Hemos visto cómo 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 de 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 argentina.⁴³ De esta forma se recrearon las condiciones objetivas para un nuevo conflicto al interior de la clase dominante, que efectivamente se desarrolló en torno a la viabilidad de continuar o no con el régimen de Convertibilidad. Como hemos visto, mientras que los grupos económicos locales junto a un reducido número de conglomerados extranjeros (como el grupo Techint) se mostraron 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

⁴³ Un tratamiento exhaustivo de estas cuestiones puede consultarse en Arceo y Basualdo (1999).

propusieron defender los lineamientos básicos del régimen convertible a través de su propuesta de dolarizar la economía.

Estos 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”.⁴⁴ 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.

Para ejemplificar este cambio, podemos mencionar a Techint, uno de los grupos más importantes a 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.⁴⁵ 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

⁴⁴ Schorr (2001), pp. 9.

⁴⁵ Se desprendió de su participación en Telefónica de Argentina -tenía un 8,33%- y unos meses más tarde vendió el 90% de la empresa Edelap (distribuidora de electricidad de la provincia de Buenos Aires).

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 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.

Tanto Techint como el resto de la conducción de la UIA justificaban su realineamiento defendiendo 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 aún 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 del `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'Donnell⁴⁶- cuyo

⁴⁶ O' Donnell (1977).

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 en 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 reiniciaba el ciclo expansivo –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. Teniendo en cuenta 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 es 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 en la redistribución progresiva del ingreso y articulada en torno del Estado Nación. Por el 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 relativa (aumento de la productividad basada en 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 la misma 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 si se considera que se trata, en la

generalidad de los casos, de bienes que también presentan escaso dinamismo en el plano internacional -o están atados a determinados mercados, como sucede con la exportación de automóviles-, y que el actual contexto mundial se caracteriza por un importante cuadro recesivo y un creciente proteccionismo por parte de los países “centrales”.⁴⁷ Además debe destacarse que el grueso de las exportaciones se encuentran concentradas en muy pocas empresas (Ver cuadro 1).

Cuadro 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%	12%

* Se trata de las 100 principales firmas exportadoras del país.
Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

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 (ver cuadro 2). 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 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 al 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

⁴⁷ Para ampliar sobre este tema ver entre otros Astarita (2001) y el informe del Instituto de Estudios y

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.

Cuadro 2. Ranking de los principales intereses empresarios favorecidos por la devaluación de la moneda local y por la pesificación de las deudas con el sistema financiero local* (millones de dólares y de pesos). **Marzo de 2002****

Grupo o empresa	Tipo de empresa	Exportaciones		Deuda interna		Beneficio total**	
		Incremento en pesos	Incremento en dólares	Licuaación en pesos	Licuaación en dólares	En pesos	En dólares
Repsol	CE	2.127,5	1.063,7	324,6	162,3	2.452,1	1.226,0
Techint	CE	1.652,1	826,0	228,6	114,3	1.880,6	940,3
Pérez Companc	GE	1.024,3	512,1	373,8	186,9	1.398,0	699,0
Cargill	ET	1.285,0	642,5	0,0	0,0	1.285,0	642,5
Aceitera General Deheza	GE	755,5	377,8	0,0	0,0	755,5	377,8
Louis Dreyfus	CE	750,0	375,0	0,0	0,0	750,0	375,0
Glencore	ET	543,3	271,7	0,0	0,0	543,3	271,7
Bunge Ceval	ET	530,0	265,0	0,0	0,0	530,0	265,0
Vicentín	GE	521,0	260,5	0,0	0,0	521,0	260,5
Nidera	ET	432,7	216,4	50,3	25,1	483,0	241,5
La Plata Cereal	CE	480,0	240,0	0,0	0,0	480,0	240,0
Minera Alumbrera Limited	ET	385,0	192,5	86,2	43,1	471,2	235,6
Chevron San Jorge	ET	464,7	232,4	0,0	0,0	464,7	232,4
Volkswagen	ET	313,0	156,5	139,2	69,6	452,2	226,1
Fate	GE	435,5	217,7	0,0	0,0	435,5	217,7
Ford	CE	423,0	211,5	0,0	0,0	423,0	211,5
Macri	GE	0,0	0,0	396,9	198,5	396,9	198,5
Telecom Argentina	CE	0,0	0,0	394,1	197,0	394,1	197,0
Productos Sudamericanos	CE	282,1	141,0	83,0	41,5	365,1	182,5
Toepfer	ET	362,1	181,1	0,0	0,0	362,1	181,1
Asoc.de Cooperativas Argentinas	ELI	304,9	152,5	56,4	28,2	361,3	180,6
Fiat	CE	210,1	105,1	150,1	75,1	360,2	180,1
Arcor	GE	217,0	108,5	140,4	70,2	357,4	178,7
Buyatti	ELI	330,3	165,1	0,0	0,0	330,3	165,1
Pescarmona	GE	188,6	94,3	100,2	50,1	288,8	144,4
Cartellone	GE	0,0	0,0	281,5	140,7	281,5	140,7
Peugeot Citröen	ET	259,9	130,0	0,0	0,0	259,9	130,0
Sancor	GL	110,1	55,1	115,3	57,6	225,4	112,7
Soldati	GE	5,7	2,9	214,4	107,2	220,1	110,1
Loma Negra	GE	0,0	0,0	217,1	108,6	217,1	108,6
Daimler Chrysler	ET	214,1	107,1	0,0	0,0	214,1	107,1
Tradigrain	ET	212,4	106,2	0,0	0,0	212,4	106,2
Acindar	GE	114,3	57,2	97,0	48,5	211,3	105,6
Arauco	ET	195,0	97,5	0,0	0,0	195,0	97,5
Solvay	ET	70,0	35,0	110,4	55,2	180,4	90,2
General Motors	ET	172,5	86,3	0,0	0,0	172,5	86,3
Vintage Oil	ET	160,0	80,0	0,0	0,0	160,0	80,0
Renault	CE	155,4	77,7	0,0	0,0	155,4	77,7
Coto	ELI	23,6	11,8	122,0	61,0	145,6	72,8
Roggio	GE	0,0	0,0	143,2	71,6	143,2	71,6
Garovaglio & Zorraquín	GE	142,3	71,2	0,0	0,0	142,3	71,2
Toyota	ET	137,3	68,7	0,0	0,0	137,3	68,7
Acesa	ET	0,0	0,0	135,5	67,8	135,5	67,8
Shell	CE	134,9	67,4	0,0	0,0	134,9	67,4
Esso	CE	132,9	66,5	0,0	0,0	132,9	66,5
Total Austral	ET	131,6	65,8	0,0	0,0	131,6	65,8
Capsa	ELI	0,0	0,0	131,5	65,7	131,5	65,7
Wintershall	ET	129,2	64,6	0,0	0,0	129,2	64,6
Bridas	GE	101,9	51,0	23,4	11,7	125,3	62,6
Victorio Américo Gualtieri	ELI	0,0	0,0	114,2	57,1	114,2	57,1
Agea/Clarín	GL	0,0	0,0	113,5	56,8	113,5	56,8
Swift Armour	ET	112,1	56,1	0,0	0,0	112,1	56,1
Sadesa	GE	109,5	54,7	0,0	0,0	109,5	54,7
Yoma	GE	0,0	0,0	101,6	50,8	101,6	50,8
Exxel Group	CE	0,0	0,0	98,2	49,1	98,2	49,1

La Nación	GE	0,0	0,0	84,7	42,3	84,7	42,3
Backchellián	GE	0,0	0,0	76,6	38,3	76,6	38,3
Roemmers	GE	0,0	0,0	50,4	25,2	50,4	25,2
Eurnekián	GE	0,0	0,0	38,0	19,0	38,0	19,0
Total	-	16.842,3	8.421,2	4.791,9	2.396,0	21.634,2	10.817,1
Total cúpula	-	18.308,4	9.154,2	7.955,6	3.977,8	26.264,1	13.132,0

* En todos los casos se consolidaron las cuentas de las firmas que, integrando el panel de las 80 más grandes, pertenecen a un mismo propietario. La consolidación se realizó en función de su participación accionaria en cada firma.

** Calculado en base a un dólar a dos pesos.

*** Surge de la suma entre el incremento de las exportaciones y los beneficios por la licuación de los pasivos con el sistema financiero local.

Fuente: Elaborado en base a información del IDEF de la CTA.

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”.⁴⁸ 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 estrategia 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 a los intereses de las fracciones más débiles del capital e incluso a la de los asalariados, apelando a las “tradiciones de las generaciones muertas” que todavía subsistían en la memoria colectiva. 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 alianza entre los sectores populares y la burguesía industrial debido a las contradicciones económicas y políticas, este discurso de corte “nacional” -junto a la demonización de los bancos y las privatizadas- logró neutralizar todo intento dolarizador y, por lo tanto, revertir coyunturalmente 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 -tampoco estaba en la intención de estos actores- 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 del trabajo internacional, la fracción analizada no puede cumplir

⁴⁸ Álvarez Gaiani; Clarín, 26/05/03.

el rol de “burguesía nacional”⁴⁹ debido 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 UIA. 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 buscar medidas que le permitiese conservar el valor de sus capitales. La estrategia de la UIA no se basó en un proyecto de desarrollo nacional a largo plazo opuesto al “imperialismo”, sino en obtener victorias coyunturales que les facilitaran un mejor posicionamiento ante el evidente agotamiento de un ciclo. 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”.⁵⁰

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 en una alianza con este sector únicamente. Debe tenerse en cuenta que, si bien los grupos económicos miembros de la UIA son muy poderosos a 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 basarse en una mayor explotación de la fuerza de trabajo, salida que ha privilegiado el capital en los últimos 25 años.

⁴⁹ 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)

⁵⁰ Las distintas fracciones de la clase dominante no pueden funcionar regularmente sino es bajo la dirección de una de ellas. La fracción hegemónica es la que unifica, bajo su dirección, la alianza en el poder, garantizando

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 Mendiguren 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

Referencias bibliográficas:

- 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 estructurales 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.

el interés general del conjunto de la clase dominante. (Para ampliar una visión de este tipo ver Poulantzas, 1972)

- Schvarzer, Jorge (1991). *Empresarios del Pasado*. La Unión Industrial Argentina. Bs. As.: CISEA.