

Empresarios, convertibilidad y crisis. ¿Entre la dolarización y la devaluación?*

Entrepreneurs, Convertibility, and Crisis: Between Dollarization and Devaluation?

Sebastián P. Salvia

Fecha de recepción: enero 2014

Fecha de aceptación: abril 2014

Resumen

El artículo debate con el texto de Eduardo Basualdo publicado en esta revista en marzo de 2002, acerca de la crisis del régimen de convertibilidad en Argentina. Discutimos la conceptualización de la unidad y el conflicto empresarial que este autor ubica en las privatizaciones de empresas estatales. Especialmente, ponemos en cuestión la conceptualización del conflicto empresarial como una polarización entre dos alternativas de salida de la convertibilidad: la devaluación de la moneda y la dolarización de la economía. Mostramos que la evidencia empírica a favor de esta tesis es escasa y que la unidad y el conflicto empresarial estuvieron relacionados más bien con la fortaleza o debilidad de una estrategia de acumulación.

Descriptores: Argentina, convertibilidad, empresarios, devaluación, dolarización, crisis.

Abstract

The article debates Eduardo Basualdo's text published in this magazine in March of 2002 regarding the crisis of the convertibility regime in Argentina. We discuss the conceptualization of business unity and conflict that this author locates in the privatizations of state companies. In particular, we question the conceptualization of business conflict as a polarization between two alternative solutions to convertibility –the devaluation of money and the dollarization of the economy. We show that the empirical evidence in favor of this thesis is scarce and that business unity and conflict were better yet related to the strength or the weakness of an accumulation strategy.

Keywords: Argentina, convertibility, entrepreneurs, devaluation, dollarization, crisis.

Sebastián P. Salvia: Doctor en Ciencias Sociales y profesor de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires. Investigador de la Universidad Nacional de Quilmes y becario postdoctoral del Conicet-UNLP, Argentina.
✉ ssalvia76@gmail.com

* El autor agradece los valiosos comentarios de Alberto Bonnet, Adrián Piva y Matías Eskenazi.

Introducción

La bibliografía sobre el conflicto empresarial 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 presentada, en el ámbito internacional de las ciencias sociales, por Eduardo Basualdo (2002). En este artículo nos proponemos examinar esta conceptualización del conflicto empresarial. En función de este objetivo, abordamos el tratamiento de la unidad y el conflicto al interior del empresariado y analizamos el sustento empírico de la polarización entre los proyectos de dolarización de la economía y de devaluación de la moneda. Finalmente, proponemos y apoyamos empíricamente una conceptualización alternativa del conflicto empresarial, relativa a la mejora de la competitividad de la producción de bienes y al ordenamiento de las cuentas fiscales, para lo cual se ha tomado en cuenta los posicionamientos de empresarios, asociaciones empresariales y organismos financieros internacionales. Con ello, esperamos contribuir al conocimiento del conflicto empresarial bajo el régimen de convertibilidad en Argentina.

178

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

A continuación describimos el tratamiento que hace Eduardo Basualdo (2002) de la unidad y el conflicto empresarial en relación con la convertibilidad en Argentina. En los primeros años de la década de los noventa se produjo una superación de los conflictos previos entre el capital local y el extranjero mediante el proceso de privatizaciones de las empresas estatales. Este proceso generó la asociación de los grupos económicos locales con los capitales extranjeros, lo que llevó a la unificación de la 'cúpula empresarial':

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 a los grupos económicos locales, los conglomerados extranjeros y los bancos acreedores en la propiedad accionaria de los consorcios que controlaban las empresas privatizadas. Esta unidad se mantuvo durante un lustro gracias a las excepcionales condiciones del negocio de las empresas privatizadas. Sin embargo, esta asociación entre capital local y extranjero se revirtió tras la crisis mexicana de 1994-1995. Los grupos económicos locales vendieron sus participaciones accionarias de empresas privatizadas, lo que dio lugar a una importante ganancia patrimonial en dólares. El capital extranjero, por el contrario, aumentó su participación accionaria en las empresas privatizadas, con altas ganancias en el mercado interno. Así lo deja ver Basualdo al sostener que

[...] 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 empresarial. Se generó entonces una contradicción de intereses entre dos facciones de la 'cúpula empresarial' cada una de las cuales impulsó un proyecto alternativo a la convertibilidad. Los capitales que vendieron sus participaciones accionarias de las empresas privatizadas apostaron por la devaluación de la moneda, mientras que los capitales que permanecieron en ellas promovieron la dolarización de la economía; así lo retrata Basualdo:

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).

De esta modo, las alternativas de dolarización y devaluación pasaron a ser el elemento decisivo del conflicto empresarial. En esta disputa, la fracción empresarial 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 estuvo acompañada por los sindicatos del sector privado y la Iglesia Católica, como señala Basualdo:

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).

180

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

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

En la interpretación arriba presentada, 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 empresarial. De este modo, la unidad empresarial en los noventa, de acuerdo con Basualdo, atiende a un solo factor: la propiedad común en un sector particular de la economía; esta unidad no es explicada ni por el apoyo común al programa de reformas neoliberales ni por la capacidad de acumulación en los diferentes sectores de la economía. Asimismo, la forma que asume el conflicto empresarial se deriva de los cambios en la propiedad en esa esfera de la economía, en lugar de responder al deterioro de la capacidad de acumulación o la imposibilidad del Estado de sostener intereses empresariales comunes durante la crisis¹.

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 empresarial logra autonomía del ciclo económico; es decir, que las grandes empresas no se ven afectadas por la crisis.

Los intereses empresariales, bajo esta perspectiva, son concebidos de manera estrictamente microeconómica y patrimonial, circunscritos a la apreciación o depreciación de sus activos. De ahí los diferentes proyectos de las fracciones empresarias: uno volcado a la devaluación, con el objetivo de comprar empresas en el país con los dólares obtenidos de la venta de las acciones de empresas privatizadas y otro interesado en forzar la salida de la convertibilidad mediante la dolarización, para asegurarse el valor en dólares de sus empresas en el país².

A través de este trabajo mostramos que antes que derivarse de la compra y venta de acciones de empresas privatizadas, la unidad y el conflicto empresarial estuvieron relacionados con la fortaleza o debilidad de una estrategia de acumulación. Las reformas neoliberales de los años noventa 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 y la reducción de impuestos a las empresas coadyuvaron a un salto en la productividad del trabajo, el incremento de la ganancia empresarial y la acumulación en los distintos sectores de la economía.

El conflicto empresarial se originó 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.). Dadas las trabas legales para la reducción salarial nominal (Marticorena, 2010; Piva, 2013) no era posible superar la crisis avanzando sobre el salario, para recuperar la ganancia empresarial. 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 empresarial estuvo condicionado por la forma en que la crisis afectó a los diferentes sectores de la economía, de forma más directa a la industria, la construcción y el agro, y de manera menos intensa a la banca y los servicios públicos. Esto generó diferencias significativas en la rentabilidad de estos sectores³; diferencias que

2 Cabe señalar que, en realidad, son los capitales extranjeros los que 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 (Azpiazu, Manzanelli y Schorr, 2011) es una muestra de ello.

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 1996-1998, 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 1998-1999 a 2000-2001) respecto al período de altos precios internacionales (campañas 1993-1994 a 1997-1998). 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

influyeron en los posicionamientos adoptados por los empresarios en aquel período: los empresarios industriales, de la construcción y un sector de empresarios del agro pugnaron por políticas que mejorasen la competitividad de la producción de bienes, redujeran los costos de producción y aumentaran la demanda en estos sectores mediante subsidios directos, medidas arancelarias o impositivas. Los empresarios de las finanzas y los servicios públicos demandaban en cambio 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, se inclinaban por una profundización de la política fiscal del Estado. Por tanto, la crisis no se tradujo linealmente en el abandono de la convertibilidad: el conflicto empresarial no se dio en torno a la devaluación o la dolarización, sino en torno a dos alternativas de gestión de la crisis dentro de la convertibilidad.

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

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

182

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 empresarial entre devaluadores y dolarizadores.

Sustentar esta tesis requeriría de un amplio material empírico y se esperaría encontrar numerosas demandas públicas a favor de la devaluación o de la dolarización de parte 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) —principales vehículos de expresión empresarial—. Sin embargo, el acervo empírico presentado por Basualdo es sumamente endeble. Este autor no presenta ninguna evidencia empírica que permita conocer qué empresarios buscaban la devaluación o la dolarización y cómo actuaban las dos “fracciones dominantes en pugna” (Basualdo, 2002). Lo mismo sucede en su texto de 2003, donde estas evidencias empíricas están igualmente ausentes. Otros trabajos del autor muestran referencias escasas y poco pertinentes. En su trabajo más reciente sobre el tema no se

era un 35,6% mayor para los ocho bancos de mayor tamaño y un 76,5% mayor para el conjunto de la banca privada, respecto al mismo 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 2000. Estas cifras han sido elaboradas con base en datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (Indec), el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, y el Banco Central de la República Argentina (BCRA).

presentan declaraciones o documentos empresariales que demanden la dolarización de la economía (Basualdo, 2010), aunque sí se exponen dos registros empíricos para sustentar la existencia de un proyecto devaluacionista impulsado por una fracción empresarial. Se trata, en primer lugar, de una declaración de Roberto Rocca, de la Organización Techint, uno de los mayores grupos económicos locales, con peso propio en la UIA, donde sostenía que: “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).

Sin embargo, 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 fue 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 Productivo⁴, donde se afirmaba que: “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).

Algo similar se observa en los registros empíricos presentados por Basualdo en su libro de 2001, donde las fuentes son igualmente escasas y no muestran evidencias que sustenten la existencia de una fracción empresarial en pugna por la dolarización. De hecho, 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 describe la manera en que se ve 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.

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

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 de este empresario a una fracción que pugna por la devaluación. La segunda declaración, más pertinente, corresponde nuevamente a Roberto Rocca de 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).

184

A pesar de que en esta declaración Rocca se refería a la necesidad de una flotación cambiaria, no podemos considerarla como base empírica de una fracción devaluacionista. No solo por ser la única declaración, sino por la existencia de otras declaraciones que el texto de Basualdo no registra. Por un lado, varios empresarios industriales rechazaron las declaraciones de Rocca como: Osvaldo Rial, presidente de la UIA, quien afirmaba el apoyo de la entidad a la convertibilidad; Javier Tizado, de la propia Techint, quien 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). Por otro lado, el propio Rocca se desdecía públicamente días después, en ocasión de la 5ª Conferencia Industrial Argentina, organizada por 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 empresarial como una polarización entre un proyecto devaluacionista y un proyecto dolarizador. Esta tesis opera como un supuesto que no se pone a prueba, en vez de ser contrastada 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 contraria a ella, que sustenta una conceptualización alternativa del conflicto empresarial, 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. En el mismo relevamiento, Gálvez presenta 15 declaraciones de grandes empresarios que defendían la convertibilidad o criticaban la devaluación, de las cuales 7 declaraciones correspondían a grandes empresarios industriales. En el mismo sentido, Beltrán (2007) sostiene que los empresarios industriales sostuvieron el apoyo a la convertibilidad hasta el final, aún cuando ésta ya no los favorecía (las mayores disidencias fueron del cuerpo de economistas asesores de la entidad). Lo mismo se observa si se tienen en cuenta a 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 en la producción de bienes.

En septiembre de 1998, la UIA elogiaba las transformaciones estructurales de la década del noventa, 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 un alza 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, la que llegó al 6,2% en el primer trimestre de 1999, respecto a igual trimestre de 1998 (elaboración propia con base en datos de Indec)⁵. Esta fuerte caída estaba relacionada con la devaluación brasilera de enero de 1999. 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 electo⁷, partía de elogiar las reformas neoliberales enmarcadas en la convertibilidad:

Las transformaciones estructurales realizadas en los noventa 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).

Sobre esta base, reclamaban por la distorsión de precios relativos (una caída de los precios industriales respecto a los precios de servicios) 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

5 Elaboración propia con base en datos de Indec.

6 Las actas de la asamblea registran exposiciones de representantes de las cámaras automotriz, siderúrgica, alimenticia, de indumentaria, petroquímica, de bienes de capital, electrónica, de componentes, del cuero, minera, cárnica, papelería, 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.

aportes patronales, exención 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 que generasen una reducción de costos, un cambio en los precios relativos a favor de la producción de bienes y una mayor demanda para sus productos, a fin de recuperar la acumulación en la industria, el agro y la construcción, al tiempo que se mantenía vigente la convertibilidad,

En noviembre de 2000, mientras el Gobierno y el Fondo Monetario Internacional (FMI) negociaban un salvataje financiero conocido como el 'blindaje', los empresarios industriales difundían el documento "La UIA y la crisis económica: diagnóstico y medidas", en el cual presentaban un conjunto de medidas impositivas, financieras, de administración del comercio exterior y de 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 sucesor en el cargo 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 convergencia (también llamado 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 7.^a 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*, 27 noviembre 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 bancarias⁸. 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, el tercer miembro del Grupo Productivo, las Confederaciones Rurales Argentinas, se desligó públicamente de la propuesta mediante un comunicado (Quiroga, 2001). De esta manera, la primera propuesta devaluacionista fue presentada después de años de crisis, en una situación política fuera de control, cuando la convertibilidad estaba terminada de hecho y sin acuerdo al interior del Grupo Productivo⁹. En definitiva, desde el inicio de la crisis, a finales de 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 en su interior.

La evidencia también es contraria a la existencia de una fracción dolarizadora en el empresariado. Wainer (2010) afirma que no hubo asociaciones empresariales que apoyaran 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 no son los empresarios los que defienden la dolarización, sino algunos miembros del sistema político y los economistas neoliberales del CEMA. Esta inclinación se hace patente por primera vez el 28 de diciembre de 2001 a cargo de empresarios de las compañías privatizadas. Asimismo, afirman que el director gerente del FMI, Michel Camdessus, rechazaba la dolarización¹⁰. Por su parte, Rojas Breu (2002) muestra la falta de apoyo de Estados Unidos a la dolarización, lo que dejaba en claro que de realizarse sería una decisión unilateral de Argenti-

8 Esta medida, conocida como el ‘corralito bancario’, entró en vigencia el 3 de diciembre de 2001 y establecía 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.

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 la década de los noventa.

na. Finalmente, Gálvez (2008) no registra ninguna declaración de empresarios de la banca privada o las empresas privatizadas que pugnen por la dolarización¹¹.

Los documentos de la 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 apoyaron la orientación de la política económica ortodoxa del Gobierno y demandaban su profundización. Así lo hacía el presidente de ABA, Eduardo Escasany, en la reunión anual de 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 (Escasany, 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, por medio de Escasany, apoyó el Plan de Competitividad de Cavallo pero reafirmó 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 (Escasany, 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: “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 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).

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

Del mismo modo, hay que destacar 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, quien comprometía fondos para financiar al Estado tras el anuncio del ajuste: “Es un apoyo a las medidas tomadas por el ministro Cavallo. Esperemos que el Ejecutivo logre el apoyo político y que otras compañías nos sigan en el esfuerzo” (*La Nación*, 14 julio 2001). En el mismo sentido se pronunció el Presidente de Telefónica. Esta empresa también comprometió fondos, al igual que Telecom, Edeonor, Edesur, Metrogas, Gas Natural BAN y Aguas Argentinas (Salvia, 2012: 193).

Al contrario de lo que afirma Basualdo (2002), los organismos financieros multilaterales no tenían una posición homogénea ni favorable a la dolarización. En el FMI solo 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. Esos 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 aceleró la pérdida de reservas de divisas, llevó al establecimiento de las restricciones bancarias y empujó al país a la devaluación de la moneda. Finalmente, el presidente del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Enrique Iglesias, un defensor de la convertibilidad, modificó su posición tras el corralito bancario y recomendó a los empresarios la devaluación del peso en diciembre de 2001 (Aquino, 2001). Todo esto muestra las dificultades para atribuir a los organismos financieros internacionales la posición de impulsar la dolarización de la economía, dadas las diferentes y cambiantes posiciones en estos mismos organismos.

Conclusiones

En las páginas anteriores hemos puesto en cuestión la conceptualización del conflicto empresarial 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 ésta, diferenciándose por las alternativas de gestión de la crisis dentro de dicho régimen monetario: por un lado, la industria, la construcción y una parte del agro demandaban la mejora de la competitividad de la producción de bienes, vía subsidios, reintegros y aranceles, reducciones impositivas para estos sectores y el abaratamiento de costos financieros y de servicios; por otro

lado, el sector financiero y las empresas privatizadas demandaban la reducción del gasto público y el 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 empresarial conduce al abandono de la tesis de la polarización entre dos fracciones empresariales que impulsan o bien la alternativa de dolarización o bien la de la devaluación. Asimismo, las páginas precedentes muestran la necesidad de abordar el conflicto empresarial valiéndose de la investigación histórica, orientada por una conceptualización alternativa de este conflicto.

Bibliografía

- 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 traspasos”. *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.
- _____ (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.
- _____ (2002). “Entre la dolarización y la devaluación: la crisis de la convertibilidad en Argentina”. *Íconos* N° 13: 14-20.
- _____ (2001). *Sistema político y modelo de acumulación en la Argentina*. Buenos Aires: UNQ-Flacso-IDEA.
- 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.
- _____ (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.
- Escasany, Eduardo J. (2001). “Discurso de apertura del presidente de ABA”. Reunión Anual de la Asociación de Bancos de la Argentina. *Argentina en el Mundo: Profundizar la modernidad*, Buenos Aires, Argentina.
- _____ (2000). “Discurso de apertura del presidente de ABA”. Reunión Anual de la Asociación de Bancos de la Argentina. *Argentina en el Mundo: Consolidar la Globalización*, Buenos Aires, Argentina.
- Fondo Monetario Internacional (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, Flacso-Sede 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.
- _____ (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)”. Disertación doctoral, Universidad de Buenos Aires.
- _____ (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.
- _____ (1999): *La realidad industrial: conclusiones de la asamblea industrial nacional del 23-3-99*. Buenos Aires: Unión Industrial Argentina.
- _____ (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)”. Disertación doctoral, Flacso Argentina.