

Crisis y recomposición de la hegemonía

tras el derrumbe de la Convertibilidad (1999-2003)¹

Crisis and reconstitution of hegemony after the collapse of Convertibility (1999-2003)

Eduardo Gálvez

Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), Buenos Aires
Unité Mixte de Recherche Mondes Américains, Sociétés, Circulations, Pouvoirs -Xve-XXIe siècle- (MASCIPPO), París.
Universidad Católica de Santiago del Estero (UCSE), Buenos Aires (DABA)
eduardo.n.galvez@gmail.com

Resumen

En este artículo se analiza el debilitamiento de la hegemonía que sostuvo al modelo de la Convertibilidad, al compás de las contradicciones económicas que este acumuló. Esas contradicciones se expresaron tanto en un alto grado de protesta de las clases populares como en enfrentamientos dentro de la cúpula económica. En medio de esos conflictos, las fracciones empresarias partidarias del modelo no fueron capaces de concitar nuevos consensos que les dieran una segunda oportunidad para “corregirlo”; mientras que las fracciones empresarias críticas concitaron cada vez más apoyos tanto dentro de su clase como entre las clases populares. Por esa vía, las posiciones económicas que estos sostuvieron se transformaron en una referencia necesaria para la dirección económica tras el derrumbe de la Convertibilidad.

Palabras clave: Hegemonía, crisis financiera, elite económica argentina, clase dominante argentina, ideología.

Abstract

This article discusses the weakening of the hegemony which supported the Convertibility model, as a dimension of the economic contradictions accumulated by that model. These contradictions manifested in both a conflict among classes and within the dominant class. In the midst of these conflicts, corporate fractions supporting Convertibility

Fecha de recepción:

19.3.12

Fecha de aceptación:

5.7.12

were unable to raise a new consensus that would have provided them with a second opportunity to “amend” it, whereas the critical corporate fractions would eventually gain increasing support within both their class and among subaltern classes. In this way, the economic positions they supported became a necessary reference for the economic steering following the collapse of Convertibility.

Key words: *Hegemony, financial crisis, Argentina’s economic elite, Argentina’s ruling class, ideology*

1. Gravedad del conflicto social en el ocaso y derrumbe de la Convertibilidad: la maduración del “¡Que se vayan todos!”

En 1999 el modelo económico basado en la Convertibilidad, que fue la forma que en Argentina asumió el modelo de acumulación financiera dominante en escala global durante la década de 1990, llevaba ya ocho años en funcionamiento. Ese mismo año finalizó su segunda presidencia Carlos Menem, del Partido Justicialista (PJ), tras diez años de ejercicio, sucediéndolo Fernando de la Rúa, de la Unión Cívica Radical (UCR), triunfador en las elecciones al frente de la “Alianza por el Trabajo, la Justicia y la Educación”. Durante sus mandatos, Menem, con el soporte ideológico del neoliberalismo, llevó a cabo modificaciones económicas estructurales, desarmando todo lo que aún quedaba del disminuido Estado de bienestar que se había erigido en Argentina durante la vigencia del modelo de acumulación por sustitución de importaciones. De ese modo completó las reformas estructurales iniciadas por José Alfredo Martínez de Hoz (Schvarzer 1988), quien fuera Ministro de Economía durante gran parte de la dictadura de 1976–1983.

A lo largo de los años 90 el modelo económico basado en la Convertibilidad ahondó las diferencias sociales de manera extraordinaria. Esto trajo como consecuencia un alto grado de conflicto social, manifestado principalmente en la generalización de la estrategia de los cortes de ruta. Esta forma de protesta había nacido en la Patagonia, en la localidad de Cutral-Có, promediando la década, como respuesta social agónica al desamparo y al despojo, en uno de los lugares donde se desmantelaban de manera brutal los últimos restos del Estado benefactor, condenando a muerte la vida económica y social de poblaciones enteras.

El fin del mandato de Menem podría haber representado una oportunidad para efectuar al menos una moderación en la dirección de las políticas económicas que producían la acentuación de estas desigualdades sociales,² trayendo algo de alivio al alto grado de conflictividad social acumulada. Sin embargo, el gobierno de Fernando De la Rúa

rápidamente ratificó la dirección económica imperante (Remes y Todesca 2003: 6-7), primero con José Luis Machinea como Ministro de Economía y más acentuadamente en 2001 con el nombramiento en reemplazo de éste del más ortodoxo Ricardo López Murphy (quien apenas duró unas semanas), para reconvocar finalmente, en una estrategia un tanto desesperada, a Domingo Cavallo, el representante más destacado de las políticas de la década de 1990 y “padre” de la Convertibilidad. A esa altura de los acontecimientos, a pesar de las expectativas favorables que Cavallo podía generar en los principales actores de la economía, la profundización de esta dirección económica contaba con cada vez menos soportes políticos y sociales. En el plano político la “Alianza” se había desintegrado tras pocos meses de ejercicio del gobierno, con el retiro progresivo de uno de sus dos principales componentes - el Frente País Solidario (FREPASO)- iniciado con la renuncia del Vicepresidente Carlos “Chacho” Alvarez en octubre de 2000. A esto debe agregarse que una fracción muy importante de la UCR, conducida por el ex presidente Raúl Alfonsín, el propio partido de De la Rúa, también le había quitado su apoyo al presidente.

En esta situación el gobierno se reclinó de manera creciente hacia los únicos soportes que propulsaban las políticas favorables al modelo de valorización financiera; es decir, los acreedores externos, los grandes bancos y una parte mayoritaria de las grandes empresas privatizadas. Sin embargo la elección de estos actores como único soporte, a pesar de su peso económico, hizo perder legitimidad al gobierno, en cuanto éste aparecía, en virtud de esta suerte de política sin mediaciones, como el representante inmediato de los intereses particulares de sólo esa parte de los grandes capitalistas. En este sentido, cabe destacar las manifestaciones de dos representantes de diferentes organizaciones de las clases populares: Luis D’Elia, el principal dirigente de uno de los movimientos de piqueteros más importantes, la Federación Tierra y Vivienda (FTV), enrolada en la Central de Trabajadores de la Argentina (CTA); y José Rodríguez, el Secretario General y principal representante del Sindicato de Mecánicos y Afines del Transporte Automotor (SMATA), perteneciente a la Confederación General del Trabajo (CGT). Ambos coinciden en presentar al empresario Eduardo Escasany, principal representante de la banca, como quien ejerce de hecho el mando en el país, en lugar del presidente De la Rúa:

*“Queremos que los cortes de ruta se transformen en una verdadera resistencia civil, pacífica, policlasista, que estén todos los sectores de la comunidad afectados. No se trata de ponerse en contra a la sociedad, sino de unificarnos todos en lo que es la resistencia civil contra este presidente de la República virtual que es Eduardo Escasany”.*³

*“El general Escasany ha dado un golpe. Ahora los golpes no son más militares, sino que son económicos”.*⁴

Escasany era en esa época el presidente de la Asociación de Bancos de la Argentina (ABA), la única asociación patronal de bancos privados en Argentina en ese entonces. Esta entidad era el resultado de la fusión de la Asociación de Bancos Argentinos (ADEBA) y la Asociación de Bancos de la República Argentina (ABRA), que antes de la década de 1990 representaban a los bancos de capital local y a los bancos de capital extranjero respectivamente. En el marco de la concentración y extranjerización de aquella década, ambas entidades se fundieron en una sola. A su vez, Escasany era el presidente del Banco Galicia, uno de los más importantes y el único de capital local grande que había quedado en pie.

Como se desprende de la contundencia de los dichos de estos dos representantes distintos de las clases populares, la *crisis orgánica*⁵ que se hizo manifiesta en diciembre 2001 con las movilizaciones que sostenían la consigna “¡Que se vayan todos!” no fue una sorpresa. Al contrario fue el fruto maduro de un escenario que se recalentaba desde hacía tiempo ante un gobierno incapaz de constituirse en el representante de una nación basada en la soberanía popular, en lugar de en el articulador de los intereses de las fracciones del capital más interesadas en la perduración de los mecanismos de valorización financiera. En efecto, en pos de mantener las bases del modelo, De la Rúa siguió aplicando medidas aun más duras; la más extrema de ellas fue el “acorralamiento” de todos los depósitos bancarios el 3 de diciembre de 2001 durante la gestión final de Cavallo, decisión que incrementó exponencialmente los conflictos y la movilización social.

No obstante este marco ascendente de tensión social, las posiciones económicas asumidas por los representantes empresarios más comprometidos con el sostentimiento de la dirección económica imperante, en lugar de matizarse, se reforzaron.

Veamos unos primeros registros de las posiciones asumidas por Eduardo Escasany, el representante más importante de estas fracciones, proponiendo una profundización de la misma dirección económica:

*“Lo que se logró en la década del 90 fue enorme, pero sin ninguna duda, queda todavía un enorme camino por recorrer, para consolidar este nuevo modelo de crecimiento, que por contraste con el modelo histórico de desarrollo autárquico, podemos denominar modelo de crecimiento con integración al mundo”.*⁶

“El país enfrenta una difícil situación... Frente a estas dificultades, parecen presentarse en la sociedad dos opciones para enfrentarlas y superarlas: 1) Los que aspiran a una política de manos libres en materia cambiaria y fiscal, lo que implica en el caso de nuestro país... un rápido

*retorno a la hiperinflación. Esta receta viene acompañada de prácticas proteccionistas e intervencionistas. Existe otra actitud ante la crisis: 2) Consolidar, con prudencia y firmeza, la integración del país en la economía mundial. Hemos avanzado por este camino en la década del 90'... Hoy se impone continuar por este último sendero... avanzando en las reformas estructurales, que nos permitan competir en la economía mundial”*⁷

2. La Convertibilidad y sus círculos viciosos

Haremos ahora una breve presentación de la forma de funcionamiento de la Convertibilidad que nos permitirá comprender las razones de la radicalización de las posiciones económicas de los empresarios favorables al modelo.

La Convertibilidad monetaria, que comenzó a aplicarse en abril de 1991, fue un sistema de paridad cambiaria fija (1=1) entre el peso y el dólar con la garantía política y legal del Estado; entre otras condiciones, requería que la base monetaria fuera respaldada por el Banco Central con por lo menos un 80 % de divisas líquidas. Este mecanismo pretendía funcionar como garantía cambiaria para atraer a los flujos financieros internacionales, en el marco de una economía mundial con predominio de las inversiones financieras (Orlén 1999; Arceo 2011: 85-86), operando en consecuencia como eje de funcionamiento de todo el modelo económico y destacando su carácter eminentemente financiero.

En sus inicios la Convertibilidad sirvió para controlar la alta inflación recurrente en Argentina, que había llegado a su máximo durante los picos hiperinflacionarios de 1989 (que condujeron a la renuncia anticipada del presidente Raúl Alfonsín) con un rebrote a principios de 1991. Sin embargo, el tipo de cambio que la misma implicaba producía condiciones difíciles de remontar para las empresas que producían localmente bienes transables, las cuales se agravarían por la imposibilidad de realizar aunque fuera una ligera devaluación, provocando en cambio una constante presión por aumentar la productividad y la explotación del trabajo (Schorr 2004: 133-138). Las empresas exceptuadas de las dificultades derivadas del bajo tipo de cambio eran las que no estaban expuestas a la competencia externa, siendo éstas en su mayoría las dedicadas a los servicios públicos, es decir aquellas que habían sido privatizadas a partir de 1989, en condiciones de acumulación rentística ventajosa a partir de un tipo regulación estatal de carácter neoliberal (Aronskind 2009: 49-50). Como consecuencia del predominio de la valorización financiera, el otro tipo de empresas que se beneficiaron directamente del modelo fueron los bancos privados (la gran mayoría extranjeros) que hicieron una

defensa a rajatabla del mismo hasta sus últimas consecuencias (Gálvez 2011a; Schorr y Wainer 2005; Salvia 2009; Cobe 2011).

Sin embargo, no fueron las empresas privatizadas y los bancos los únicos beneficiarios de las inversiones financieras, ya que con el objetivo de aprovechar las mayores tasas de beneficios que estas alcanzan, los grupos económicos o las grandes firmas de los diferentes rubros en un principio no especializados en este tipo de inversiones, aumentaron las mismas, cambiando por esta vía sustancialmente su propio funcionamiento económico general (Basualdo 2011: 54-55). A punto tal que las inversiones financieras se transformaron en su eje de funcionamiento, modificando incluso la dinámica de sus inversiones no financieras. Eso sucedió con la gran mayoría de los grupos económicos locales que tras desprenderse de sus participaciones en las empresas privatizadas fugaban sus capitales al exterior (mucho antes de que el modelo entrara en crisis), parte de los cuales se dedicaba a colocaciones financieras (Basualdo 2006: 364-369). Agreguemos además que esta financiarización de las inversiones también alcanzó a los grandes y tradicionales propietarios de tierras (Basualdo y Arceo 2007: 56-57). Está claro que todos estos cambios en el comportamiento económico de los grandes capitales no fueron un fenómeno sólo local sino que se produjeron en escala global (Chesnais 1998: 240, 249-256, 290), pero se extendieron y consolidaron en el plano nacional durante el régimen de la Convertibilidad de manera extraordinaria (Basualdo 2000: 12-13).

Por otra parte, a pesar de sus primeros éxitos en materia de control de la inflación y recuperación económica en el periodo 1991-1994 (Chudnovsky, López, Pupato, 2003: 65-66), el modelo nunca logró estabilizar el ingreso de las divisas necesarias para mantener la paridad cambiaria entre el peso y el dólar, salvo en este mismo periodo mencionado, pero sustentado en el ingreso de divisas derivado de la venta masiva de empresas del Estado y de las primeras inversiones de las adjudicatarias, que se interrumpió lógicamente cuando se acabó el grueso de las empresas estatales para vender (aun cuando se llegó a vender en 1999 la compañía más grande del país, la estatal YPF). Después de 1994, ante la imposibilidad de aumentar exportaciones por el atraso cambiario y mantener el ingreso de capitales vía venta de empresas estatales, el esquema se mantuvo en base a un endeudamiento externo constante que a su vez hacía subir las tasas de interés, complicando cada vez más el problema de la deuda externa (Damill 2006).

A esto debe sumarse que las posibilidades de tomar nueva deuda se fueron complicando progresivamente con las sucesivas crisis de México, Rusia y finalmente la de Brasil que llevó a la devaluación del real en 1999 (Kan 2009). Por lo tanto, el endeudamiento externo creció de manera exorbitante, pasando en términos absolutos de 61 mil millones de dólares en 1991 a 140 mil millones en 2001, a pesar de los diferentes remedios financieros que se intentaron con el favor de los organismos multilaterales de crédito.

Esta dependencia económica del crédito externo significó asimismo la pérdida de soberanía política del Estado en beneficio de las injerencias cada vez más profundas del Fondo Monetario Internacional, en tanto que representante político administrativo de los acreedores, en el diseño de las políticas públicas. Esta enorme influencia política de los acreedores se tradujo en la búsqueda obsesiva y por todos los medios posibles de la reducción del déficit fiscal, con el propósito de obtener recursos para pagar los vencimientos de deuda y/o conseguir tasas más bajas para reendeudarse con ese mismo fin. Esto implicó afrontar enormes costos políticos y sociales y, como consecuencia, una creciente deslegitimación del gobierno y del sistema político por lo que era visto como obsecuencia hacia las presiones de los acreedores externos. Este fue el círculo vicioso de la Convertibilidad que marcó el ritmo del conflicto social y económico ascendente, anclado en niveles de pobreza y desempleo inéditos en la historia argentina, hasta el estallido social de fines de 2001 tras la declaración del “corralito” bancario frente a un sistema político profundamente deslegitimado. Fue en ese marco que se desarrolló el enfrentamiento también cada vez más agudo dentro de la cúpula económica.

3. Los alineamientos rivales en el campo empresario

Lo señalado hasta aquí permite observar que las contradicciones económicas del modelo excedieron los conflictos entre las clases populares y las diversas fracciones del gran empresariado, ya que existieron conflictos también entre los grandes empresarios. El surgimiento de estas disputas no debería extrañar, dada la magnitud de los cambios en las relaciones de la jerarquía económica dentro de la cúpula económica que tuvieron lugar entre 1991 y 2001 (Azpiazu 2011; Castellani y Gaggero 2011: 269-279). En efecto, entre los más grandes capitalistas, que durante casi toda la década de 1990 habían constituido una “comunidad de negocios” (Basualdo 2000), también se producían, al final de esa década, divisiones con respecto a la pertinencia de la continuidad del modelo económico. Esas pujas llevaron a la ruptura del tradicional “Grupo de los 8” que reunía a todas las más importantes entidades de representación patronal de la industria, las finanzas, los servicios y las agropecuarias. Esa fractura dio origen a la creación, en septiembre 1999, del autodenominado “Grupo Productivo”, compuesto por la Unión Industrial Argentina (UIA), la Cámara Argentina de la Construcción (CAMARCO) y Confederaciones Rurales Argentinas (CRA). Desde su fundación los principales representantes del Grupo Productivo sostuvieron posiciones económicas muy críticas del modelo, algunas de las cuales rehabilitan la intervención de tipo keynesiana del Estado en la regulación financiera y comercial, lo cual resultaba un indicador del resquebrajamiento de la hegemonía neoliberal hasta entonces imperante.

Estos cambios con respecto al modelo de la Convertibilidad ponen de manifiesto posiciones económicas enfrentadas entre los grandes empresarios, a partir de las cuales

se conforman dos alineamientos rivales (con diferencias y matices internos). Por un lado, un alineamiento que hemos caracterizado como radicalizado y, por el otro, un alineamiento que hemos definido como moderado (Gálvez 2009). El primero se posiciona económicamente a favor de la profundización de las líneas centrales del modelo económico en extremo internacionalizado y asentado principalmente en la valorización financiera, cuyo eje es la Convertibilidad. Este alineamiento representa una línea tradicional de liberalismo económico dentro de la elite económica argentina, con la diferencia de que en los últimos años del siglo veinte esta línea fue llevada a extremos inéditos en cuanto a su asentamiento en la valorización financiera. Del otro lado, por el contrario, el alineamiento moderado mantuvo definiciones que oscilaban entre la atenuación de las posiciones extremas de los radicalizados, y la modificación definitiva de las líneas que permitían la continuación de esa dirección económica. Puede decirse que en definitiva los moderados apuntaban a un repliegue relativo de los mecanismos de valorización financiera y a la recuperación, cuanto menos parcial, de cierto desarrollo industrial (Gálvez 2011b).

4. Pertenencia económica e institucional de los representantes empresarios

Antes de desplegar más registros sobre las posiciones asumidas por los representantes empresarios, que fueron la base empírica sobre la que construimos los alineamientos mencionados, queremos resaltar que como nos hemos centrado en los conflictos internos que enfrentaban a los grandes empresarios, nuestras unidades de análisis no fueron las cámaras empresarias, sino los dirigentes más destacados del gran empresariado (uno de cuyos marcos privilegiados de actuación son las cámaras patronales). Este fue el criterio ya que las diferencias internas señaladas “cortan” a las cámaras patronales y, por lo tanto, si hubiésemos tomado a éstas como unidad de análisis, se hubiese hecho más oscura la detección de esos conflictos internos. En efecto, esas divisiones llegaron a tal grado que un tiempo después de la emergencia aguda de las mismos, algunas cámaras empresarias se fracturaron y/o dieron lugar a la emergencia de nuevas cámaras.⁸ Este fue el caso tanto de las entidades de representación bancaria (después de la crisis de 2001 volvieron a separarse con la refundación por parte de los bancos privados de capital local de ADEBA), como de los grandes supermercados (con la fractura de la CAS, Cámara Argentina de Supermercados) e, igualmente, de la creación de la Asociación Empresaria Argentina (AEA). Por lo tanto, la gran mayoría de las posiciones económicas que se observarán son sostenidas por dirigentes con nombre y apellido, aun cuando, por supuesto, en su condición de dirigentes (en general con cargos formales de representación empresarial), en éstos se personifican fuerzas económicas y sociales.

En segundo lugar, es importante señalar que a fin de garantizar la confiabilidad de los datos fueron utilizadas diversas fuentes (parte de las cuales hemos presentado en este artículo y que aparecen mencionadas al final del mismo) provenientes de publicaciones institucionales de las principales cámaras patronales, revistas especializadas del campo empresario, entrevistas a empresarios y funcionarios, y periódicos de circulación general. En relación a los registros provenientes de los periódicos, vale remarcar que se utilizaron únicamente registros en que los dirigentes empresarios se expresaban directamente (por ejemplo en un reportaje o en un artículo de su autoría) o, en su defecto, cuando sus dichos aparecen entrecomillados.

Los dirigentes del alineamiento radicalizado que hemos identificado provienen de los siguientes sectores: los acreedores externos, los bancos extranjeros con filiales en Argentina, los inversores institucionales extranjeros y locales (estos últimos llamados AFJP, las cuales pertenecían en su mayoría a estos bancos), las empresas privatizadas durante la década de 1990, la mayoría de las grandes cadenas de supermercado (predominantemente extranjeras), una parte de las empresas industriales transnacionales, los bancos privados locales y los grandes propietarios agrícola-ganaderos. La principal organización patronal que sostenía las posiciones de este alineamiento es la poderosísima Asociación de Bancos de la Argentina (ABA). La Sociedad Rural Argentina (SRA) asumió posiciones contradictorias, pero dada la necesidad de definir nuevas posiciones para favorecer un nuevo rumbo, puede considerarse por eso mismo que esas contradicciones favorecían la continuidad del modelo. Por su parte, el alineamiento moderado estaba compuesto por dirigentes provenientes de la mayoría de los grupos económicos locales y una parte minoritaria de las empresas transnacionales (excluyendo a las empresas privatizadas durante los años noventa). El núcleo duro de los moderados era el “Grupo Productivo”; como señalamos más arriba, esa denominación tuvo la clara intención de diferenciarse de “lo financiero”, de “los especuladores”. Se puede decir que el grupo económico con más importancia en la organización y la conducción del alineamiento moderado era Techint, uno de cuyos propietarios, Roberto Rocca, fue de los primeros en cuestionar la Convertibilidad (en agosto 1999), poco antes de la formación del Grupo Productivo.⁹ El principal dirigente de este alineamiento fue José Ignacio De Mendiguren, presidente de la UIA en el momento de eclosión de la crisis de 2001. Si tomamos en cuenta la actuación protagónica que tuvo de Mendiguren en 2001, no es extraño que otra vez en 2011, ya reelecto como presidente de la UIA, haya explicitado sus posiciones favorables al modelo económico que conduce Cristina Fernández de Kirchner.

5. Acusaciones e internas entre grandes empresarios

Dada la destacada actuación que tuvo De Mendiguren en el periodo que tratamos, es interesante tomarlo como referencia de las internas empresarias. Se trata de un em-

presario local independiente que, por lo tanto, no proviene de ningún gran grupo empresarial tradicional. El mismo fue el referente más comprometido con la asunción de posiciones “un poco keynesianas” que le valieron fuertes acusaciones dentro del campo empresario, en particular de la SRA. Luego del derrumbe de la Convertibilidad De Mendiguren asumió, durante un breve tiempo, como Ministro de la Producción del gobierno de Eduardo Duhalde, cuando éste asumió interinamente la presidencia en enero 2002.

Observemos las fuertes críticas que Enrique Crotto presidente de la SRA le dirige al Grupo Productivo y a De Mendiguren:

“[J]amas imaginé en aquella lejana primavera del 94, cuando me tocó asumir la Presidencia de esta entidad, que aquella Argentina pujante que crecía a un ritmo excepcional y prometedor, hoy en éste mi último discurso como Presidente de la SRA, sea la misma que se encuentra como está: un país [...] donde la estabilidad lograda con tanto esfuerzo se dilapidó de golpe e irresponsablemente merced al influjo de camarillas integradas por quienes se autocalificaban de productivos, que provocaron una devaluación de funestas consecuencias. Sus responsables hoy miran de costado, se hacen los distraídos ahora pretenden convencernos de que ellos no tuvieron nada que ver. ¿Dónde se esconden estos pseudo dirigentes que se peleaban por ocupar cargos públicos y mendigaban la creación de Ministerios que, al cabo de cuatro meses dejaron de existir?”¹⁰

Veamos entonces el tipo de posiciones contrarias al modelo de la Convertibilidad que expresó oficialmente el Grupo Productivo, y por supuesto también De Mendiguren, secundado por otro importante referente de este sector, quien lo precediera como presidente de la UIA, Osvaldo Rial. En ellas podemos ver la coincidencia con la crítica a una parte de los grandes empresarios que antes vimos visto expresadas por referentes de las clases populares.

“La globalización debe subordinarse al interés nacional [...] Nuestra economía debe contar con un empresariado nacional fuerte que acompañe y complemente las inversiones extranjeras. La política económica debe evitar discriminaciones que generen reglas de juego a favor del capital extranjero en detrimento del capital nacional. Se

*debe acotar el incesante traslado de los centros de decisión económico-financieros locales a otras regiones con distintos intereses y valores, que no permiten preservar una identidad nacional”.*¹¹

*“Para la Unión Industrial Argentina es claro que no es sólo un problema fiscal el origen de nuestros desequilibrios económicos y tampoco es la profundización del rumbo seguido en los últimos años la manera de salir de la depresión actual. Mucho daño le siguen causando al país una serie de gurúes macroeconómicos que proponen permanentemente recetas de ajustes sobre el salario, mayor apertura comercial, incremento de impuestos, mayor flexibilización laboral y entregar nuestros mercados en las negociaciones internacionales. [...] Argentina requiere modificar orientaciones en la política económica.”*¹²

*“Nuestro país vive una grave crisis económica y social. Existe una concentración de poder en el sector financiero, en las empresas privatizadas y en los acreedores externos. Los cambios económicos producidos en la década del 90 han reestructurado la correlación de fuerzas en la Argentina. Estos sectores que concentran el poder, si bien no tienen intereses exactamente coincidentes, plantean la profundización de un modelo excluyente para otros sectores [...] En este escenario en el cual sectores minoritarios en términos democráticos pero de fuerte poder económico determinan políticas, el único camino a tomar para salir de la encrucijada es la concertación para así encarar el cambio de modelo [...] El cambio de modelo económico no representa ningún salto al vacío, pero sí afectar ciertos intereses como pueden ser los del sector bancario, que cada vez que se analiza adoptar una mínima medida que no es de su agrado simulan un golpe de mercado con baja de depósitos o reservas.”*¹³

6. El aislamiento de las fracciones empresarias que favorecen la continuación del modelo de la Convertibilidad

Por su parte, las fracciones capitalistas que son acusadas por los dirigentes de las clases

populares y de otras fracciones empresarias, y que a la postre son el último sostén económico y social del gobierno de De la Rúa, no responden con intentos de negociación, sino que, por el contrario, parecen cerrarse aun más sobre sí mismos, defendiendo sus propias posiciones económicas aun a costa del aislamiento; es cierto que arrastrados por la dinámica económica del modelo, pero aparentemente incapaces de prever la crisis orgánica a la que llevaba esa misma dinámica. A fin de cuentas, las medidas promovidas por esta parte de los grandes capitalistas no suman adhesiones ni de otros sectores capitalistas, ni de sectores de otras clases sociales; sino que incluso, en el caso de algunas de ellas, es explícito que atentan contra los intereses de las clases subalternas, como por ejemplo cuando éstos dieron un abierto apoyo a la reducción de los salarios de los empleados públicos en 2001.

Es en definitiva su radicalización, en el marco de un modelo en crisis, lo que conduce al aislamiento a esta fracción de los grandes capitalistas hasta ese entonces todavía hegemónica, y les impide reconstruir su hegemonía o rearticular alianzas. Parecería que, dadas las limitaciones estructurales, sólo les quedó margen para la imposición o la fuerza, angostándose riesgadamente en consecuencia el lugar para el consenso y la política. Su incapacidad hegemónica se pone en evidencia durante la brevísima gestión de Ricardo López Murphy al frente del Ministerio de Economía en marzo 2001, a quien habían sostenido eufóricamente y quien debió retirarse a los pocos días de anunciadas las medidas económicas que pretendía aplicar por el descontento social generalizado que las mismas produjeron. En este marco, uno de los empresarios importantes que defendía aquella dirección económica, Enrique Pescarmona, propietario del grupo del mismo nombre, realizó una confesión interesante, que destaca algo que está presente en la inmensa mayoría de los representantes de la clase dominante¹⁴, quienes por su propia experiencia social y la subjetividad resultante, confunden cosas extremadamente diferentes como administrar y gobernar:

*“El sábado yo estaba entre los 500 empresarios que aplaudimos entusiasmados a López Murphy. Pero, evidentemente, nos equivocamos. Porque los empresarios entendemos de números, pero no manejamos la parte política”.*¹⁵

La tendencia de los empresarios que apoyaron las políticas de valorización financiera a radicalizar sus posiciones continuó incluso tras la manifestación abierta de la crisis orgánica que a fines de 2001 produjo la renuncia del presidente De la Rúa y el periodo de sucesión de cinco presidentes interinos en pocos días. Esa tendencia estuvo presente también en 2002 y 2003, en los intentos por restituir aquella dirección económica mediante la candidatura presidencial de Carlos Menem (quien fue el rival directo de

Néstor Kirchner en las elecciones presidenciales de abril 2003) incluso mediante soluciones de fuerza¹⁶.

Como vemos, incluso en medio de la crisis de hegemonía fenomenal que se despliega a partir de diciembre de 2001, es decir del desorden consiguiente a la separación entre representantes y representados, que es a la vez la separación de lo político y lo social, el estado (y los partidos) y la sociedad civil, los principales representantes tanto empresarios como políticos de las políticas económicas imperantes entre 1989 y 2001, extreman sus posiciones en lugar de ir hacia la posibilidad de nuevos consensos que aquietasen el complejo clima de conflicto social existente, acercándose peligrosamente a soluciones autoritarias. Puede pensarse que el desmesurado poder económico que tenían y el victorioso clima de época del que habían gozado tras la caída del bloque soviético en 1989, los obnubiló con la fantasía de un triunfo aplastante y definitivo. Es probable que imaginaran que el enorme poder económico con que contaban era suficiente para delinear indefinidamente la política de un país. Se diría que nunca advirtieron la posibilidad de la vuelta de la fuerza de la movilización, la negociación y la formación de consensos. Ya no era el tiempo de la economía, en verdad, ya no era el tiempo sólo de la economía, eran tiempos de cambios, que invertían el sentido común ya consagrado. Con estos nuevos aires, la articulación política y la formación de consensos se hacían necesarias para recomponer una hegemonía quebrada tras años de exclusión para la inmensa mayoría y de desilusión para una pequeña minoría.

7. Conclusiones: el papel de los representantes empresarios moderados en la aplicación de las nuevas políticas de la Post-convertibilidad

En contraste con el aislamiento progresivo de las fracciones del capital que sostenían las políticas dominantes durante la última década del siglo XX, las críticas realizadas por los empresarios agrupados en el Grupo Productivo concitaron un apoyo creciente en diferentes sectores económicos, políticos y sociales. En principio, los integrantes del Grupo Productivo habían sido de los primeros en sugerir una modificación de la paridad cambiaria, y para ello habían obtenido el apoyo tanto de Raúl Alfonsín como de Eduardo Duhalde. Además, este último habría de convertirse en el encargado de instaurar las primeras políticas de la postconvertibilidad, llevando a De Mendiguren a integrar su gabinete de ministros. A esto se puede agregar que, a pesar del clima general de crispación que llevaba a la población desesperada y enardecida a atacar a los bancos y las empresas privatizadas, los grandes grupos económicos del Grupo Productivo se vieron eximidos de ser el blanco de esa ira. Es más, el respaldo que obtienen los empresarios moderados se amplía tanto entre los grandes empresarios como entre las clases subalternas, como por ejemplo en la clase trabajadora representada en la CGT. De este manera, posiciones

que inicialmente son particulares de una fracción de la elite económica se transforman en posiciones compartidas por más fracciones y más sectores sociales, demostrando entonces su capacidad de influencia y conducción, y facilitando la posibilidad de un cambio en la dirección económica que permita la recuperación de la “paz interior”. Observemos entonces el apoyo que obtenía el Grupo Productivo de parte de la CGT, en palabras de su Secretario general, Rodolfo Daer:

*“Hay coincidencias en las medidas que propone el Grupo Productivo en defensa de la producción y del empleo. Desde la producción se proponen medidas para favorecer el mercado interno y reducir el desempleo. Sólo falta que la dirigencia política tome como propias estas iniciativas”.*¹⁷

Con esto no queremos decir que las posiciones económicas asumidas por la fracción moderada de los grandes empresarios se transformaron automáticamente y sin mediaciones en una política de gobierno, porque esto sería simplificar la política, que implica una complejidad mucho mayor de mediaciones. En efecto, quienes propulsan determinadas posiciones económicas deben lograr un equilibrio complejo de fuerza y de consenso antes de transformarlas en medidas de gobierno, que por lo demás sufren modificaciones en ese proceso. Por otra parte, los representantes empresarios son incapaces de realizar ese proceso por sí mismos, dada su manifiesta y confesada incomprensión de la complejidad de los fenómenos políticos cuando exceden el ámbito de su propia clase. Esta tarea sólo pueden llevarla adelante políticos “de raza” y de profesión, como hicieron luego, con sus grandes diferencias, primero Eduardo Duhalde y luego Néstor Kirchner y Cristina Fernández de Kirchner.

Finalmente entonces, hacia fines de 2001, la súbita activación masiva del conjunto de las clases subalternas, incluyendo las capas medias, tras la decisión de Domingo Cavallo de decretar la restricción en el retiro de los depósitos bancarios, hizo que aumentara la intensidad y la complejidad del conflicto social. Esta movilización expandida de las clases subalternas que incluyó saqueos a supermercados, destrucción de los frentes de los bancos y la aparición de la consigna “¡Que se vayan todos!”, puso aun más en evidencia la necesidad de producir acuerdos más amplios para remontar la crisis orgánica en curso. Pero esta recuperación de la hegemonía no podía realizarse dentro de los límites marcados por las políticas económicas imperantes hasta 2001, las cuales sólo llevaban al aumento de la tensión. En ese marco, las posiciones económicas mantenidas por los grandes empresarios críticos de la Convertibilidad, las cuales habían demostrado concitar apoyos diversos, se perfilaron como una referencia ineludible a la hora de la instrumentación de las políticas económicas de la post-convertibilidad.

¹ Este artículo sirve de presentación parcial de una investigación más amplia desenvuelta en el marco de la Tesis Doctoral titulada "Crisis, economía y hegemonía en Argentina, 1999-2003" realizada en cotutela entre la EHESS de París y la FLACSO de Buenos Aires, bajo la dirección de Juan Carlos Garavaglia y de Enrique Arceo, con el financiamiento del CONICET y del PROFOR.

² Mientras que en 1991 la tasa de desempleo era del 6,0% esta fue ascendiendo con algunas oscilaciones hasta llegar en 1999 al 13,8%, en 2000 el 14,7% y en 2001 al 18,3%. Por su parte, la población pobre pasó del 21,5% en 1991 al 26,7% en 1999, al 28,9% en 2000 y finalmente al 35,4% en 2001; y la población indigente ascendió del 3,0% en 1991 al 6,7% en 1999, al 7,7% en 2000 y al 12,2% en 2001 (Basualdo 2006: 390-391).

³ "D'Elia anunció que no se cortarán accesos a grandes ciudades", La Nación, 26/07/2001

⁴ "Convocan Moyano y Daer a una marcha en contra del ajuste", La Nación, 03/08/2001

⁵ Para el concepto de crisis orgánica se puede consultar Gramsci 1985: 117-119.

⁶ "Palabras del Lic. Eduardo Escasany, Presidente de ABA, en la apertura de la reunión anual", 1999, www.aba-argentina.com (Fecha de acceso 05/06/2002)

⁷ "Palabras del presidente de ABA Lic. Eduardo Escasany en la apertura de la reunión anual 2000", www.aba-argentina.com, p. 1 (Fecha de acceso 05/06/2002)

⁸ Enrique Arceo (2005: 313-314) hace un excelente análisis de la puja interburguesa que estamos analizando que corona con una síntesis muy clara.

⁹ "El tipo de cambio fijo es un problema" Maximiliano Montenegro y David Cufre, Reportaje exclusivo a Roberto Rocca, <http://www.pagina12.com.ar/1999/99-08/99-08-19/pag03.htm>, 19/08/1999. (Fecha de acceso 08/07/2012)

¹⁰ Discurso de inauguración de 116° exposición de Ganadería, Agricultura e Industria (03/08/2002), en *Anales de la Sociedad Rural Argentina, Suplemento de la revista "Anales"*, Año 2002, p.70.

¹¹ "Grupo Productivo: Documento fundamental", citado en Rial Osvaldo 2001: 83.

¹² "La visión de la Unión Industrial Argentina sobre las causas de la depresión. Exposición del Dr. José Ignacio de Mendiguren ante los representantes del gobierno de los EE.UU., el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo", Presentación en Washington, Octubre de 2001. P. 2. www.uia.org.ar (Fecha de acceso 08/09/2002)

¹³ Rial 2001:193-194.

¹⁴ En los trabajos que han abordado el tema se encuentran diversas denominaciones para abordar el estudio de los más grandes empresarios y de su capacidad de influencia, sin que haya un acuerdo general. Las más utilizadas son: clase dominante, clase dirigente, elite económica, cúpula económica y actores socio-económicos predominantes. Los distintos autores prefieren uno u otro de estos conceptos y en la mayoría de los casos priorizan uno de ellos y recurren intermitentemente a alguno de los demás. Como parte del mismo campo de estudio no estamos exentos de esta intermitencia. Esta indefinición tiene una marca histórica, ya que un antecedente clásico de las ciencias sociales en Argentina incurre también en ella. Estamos haciendo referencia al particular De Imaz (1965), quien ante su insatisfacción con los conceptos disponibles, decidió adrede recurrir al escasamente sociológico concepto (como él mismo admite) de "los que mandan". Forma parte del trabajo de todos los colegas de este campo avanzar en esta tarea de definición.

¹⁵ "Fe en Cavallo, temor a los políticos", Clarín, 21/03/2001, www.clarin.com (Fecha de acceso 05/06/2008)

¹⁶ “La carrera electoral: acto con empresarios de la construcción. Ahora Menem habla de usar el estado de sitio contra el delito”. Clarín, 22/11/2002, www.clarin.com, (Fecha de acceso 05/06/2004)

¹⁷ “La CGT apoya al GP”, La Nación, 13/07/2000, Link corto: <http://www.lanacion.com.ar/24510>, (Fecha de acceso 05/06/2004)

Fuentes empresarias

Carta Monetaria de ABAPRA (Asociación de Bancos Públicos y Privados de la República Argentina),

Comunicados de Prensa de CARBAP (Confederaciones Rurales de Buenos Aires y la Pampa)

Anales de la SRA (Sociedad Rural Argentina)

Suplemento de la Revista Anales de la SRA

Anuarios de la UIA (Unión Industrial Argentina)

Revista Prensa Económica

Revista Informe Industrial

Boletín Techint

Empresa (Publicación de ACDE, Asociación Cristiana de Dirigentes de Empresa),

Revista IDEEA (Instituto para el Desarrollo Empresarial de la Argentina)

Apartado “Contexto político”, Carta Económica del Estudio Broda y Asociados.

Páginas Internet organizaciones patronales

www.aba-argentina.com

www.abappra.com

www.adebaargentina.com.ar

www.adespa.com.ar

www.aea.org.ar

www.cac.com.ar

www.camarco.org.ar

www.ideared.org

www.sra.org.ar

www.uia.org.ar

Referencias bibliográficas

Arceo, Enrique (2011) *El largo camino a la crisis. Centro, periferia y transformaciones de la economía mundial*. Buenos Aires: Cara o Ceca.

Arceo, Enrique (2005) “Apertura económica, desindustrialización y endeudamiento en la crisis argentina de 2001”. En R. Bernal-Meza y Suranjit Kumar Saha (comps.) *Economía mundial y desarrollo regional*. Buenos Aires: Grupo Editorial Latinoamericano.

Aronskind, Ricardo (2009) *Controversias y debates en el pensamiento económico argentino*. Buenos Aires: Biblioteca Nacional-UNGS.

Azpiazu, Daniel (2011) *La concentración en la industria argentina a principios del siglo XXI*. Buenos Aires: Cara o Ceca-Centro Cultural de la Cooperación.

Basualdo, Eduardo (2000) *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década del noventa*. Buenos Aires: UNQ-FLACSO-IDEP.

Basualdo, Eduardo (2006) *Estudios de Historia Económica Argentina*. Buenos Aires: SXXI-FLACSO.

Basualdo, Eduardo (2011) *Sistema político y modelo de acumulación. Tres ensayos sobre la Argentina actual*. Buenos Aires: Cara o Ceca.

Basualdo, Eduardo; Arceo Nicolás (2007) “Características estructurales y alianzas sociales en el conflicto por las retenciones móviles” en Basualdo, Eduardo; Arceo, Enrique; Arceo, Nicolás; *La crisis mundial y el conflicto del agro*. Buenos Aires: Centro Cultural de la Cooperación.-Página 12 –UNQUI: 51-83.

Castellani, Ana; Gaggero, Alejandro (2011) “Estado y grupos económicos en la década del 90” en Pucciarelli, Alfredo (Coord.) *Los años de Menem. La construcción del orden neoliberal*. Buenos Aires: Siglo XXI: 263-292.

Castellani, Ana (2009) *Estado, empresas y empresarios*. Buenos Aires: Prometeo.

Cobe, Lorena (2009) *La salida de la Convertibilidad. Los bancos y la pesificación*. Buenos Aires: Capital Intelectual.

Chesnais, François (1998) *La mondialisation du capital*. París: Syros.

Chudnovsky, Daniel; López, Andrés; Pupato, German (2003) “Las recientes crisis sistémicas en países emergentes: las peculiaridades del caso argentino” en Bruno, Carlos y Chudnovsky, Daniel. (comps.) (2003) en *¿Por qué sucedió? Las causas económicas de la reciente crisis argentina*. Buenos Aires: Siglo XXI: 17-110

De Imaz, José Luis (1965) **Los que mandan**. Buenos Aires: EUDEBA, 1965.

Damill, Mario (2006) *El balance de pagos y la deuda externa pública bajo la convertibilidad*. Buenos Aires: Nuevos Documentos CEDES.

Gálvez, Eduardo (2011a) “Las ideas económicas dominantes en la clase dominante argentina a fines del siglo XX (1989-2001)” en *Realidad Económica* N° 258: 14-36.

Gálvez, Eduardo (2011b) «La construcción de una nueva hegemonía en Argentina durante la crisis de 2001-2002» en Revista *Nuevo Mundo, Mundos Nuevos*. EHESS, París [En línea] URL: <http://nuevomundo.revues.org/62157>. (Fecha de acceso 18/07/2012)

Gálvez, Eduardo (2009), *Crisis, economía y hegemonía en Argentina, 1999-2003*, Tesis Doctoral en Historia y Civilizaciones/Ciencias Sociales, École des Hautes Etudes en Sciences Sociales (EHESS) / Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO).

Gramsci, Antonio (1985) *La política y el Estado moderno*. Barcelona: Planeta-Agostini.

Hora, Roy (2009) *Los estancieros contra el Estado. La Liga Agraria y la formación del ruralismo político en la Argentina*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Kan, Julián (2009) “Vuelta previa al 2001. La devaluación del real de 1999 y algunas implicancias en la burguesía argentina” en Bonnet, Alberto y Piva, Adrián, *Argentina en Pedazos. Luchas sociales y conflictos interburgueses en la crisis de la convertibilidad*. Buenos Aires: Continente/Peña Lillo, 2009: 223-250.

Orléan, André (1999) *Le Pouvoir de la finance*. París: Odile Jacob.

Remes Lenicov, Jorge; Todesca, Jorge (2003) *La política económica de principios de 2002: cambios profundos para superar la crisis provocada por el colapso de la convertibilidad y sentar las bases para el funcionamiento de una economía normal integrada al mundo*. Buenos Aires: Mimeo.

Rial, Osvaldo (2001). *La dictadura económica*. Buenos Aires: Galerna.

Salvia, Sebastián (2009) “Estado y conflicto interburgués en Argentina. La crisis de la Convertibilidad (1999-2001)” en Bonnet, Alberto y Piva, Adrian, *Argentina en Pedazos. Luchas sociales y conflictos interburgueses en la crisis de la convertibilidad*. Buenos Aires: Continente/Peña Lillo, 2009: 189-221.

Schorr, Martín (2004) *Industria y nación. Poder económico, neoliberalismo y alternativas de reindustrialización en la Argentina contemporánea*. Buenos Aires: Edhasa.

Schorr, Martín; Wainer, Andrés (2005) “Argentina: ¿muerte y resurrección? Notas sobre la relación entre economía y política en la transición del modelo de los noventa al del dólar alto” en *Realidad Económica*, N° 211: 32-65.

Schvarzer, Jorge (1988) *La política económica de Martínez de Hoz*. Buenos Aires: Hyspamérica.

Sidicaro, Ricardo (2003) *Los tres peronismos. Estado y poder económico 1946-55/1973-76/1989-99*. Buenos Aires: Siglo XXI.