

La rearticulación del bloque de poder en la Argentina de la post-convertibilidad

Por Ricardo Ortiz (UBA) y Martín Schorr (CONICET-FLACSO)¹

Resumen

El propósito central de este trabajo es delinear los elementos centrales que hicieron posible la cohesión social post-convertibilidad en la Argentina, su conformación, sus características y sus límites, ya que el “modelo del dólar alto” vigente desde la devaluación del año 2002 evidencia que en muchos aspectos se afianzaron las posiciones estructurales de ciertas fracciones de la clase dominante, y fortalecieron en muchos aspectos la lógica socioeconómica desindustrializadora, extranjerizante, concentradora y socialmente regresiva de las últimas décadas. Se indaga aquí acerca de las principales líneas de continuidad y de ruptura que cabe identificar entre la fase actual y el período anterior en lo atinente a la dinámica de la acumulación del capital en la Argentina y, estrechamente ligado a ello, la fisonomía y el comportamiento de las diferentes fracciones de clase que integran el bloque de poder.

I. Introducción

La recesión iniciada en la Argentina a mediados de 1998 fue el punto de partida para la crisis del régimen de la convertibilidad. Las restricciones financieras que originó el *shock* externo (debe recordarse el proceso de reflujo de los capitales internacionales a partir de la serie de crisis originadas en Indonesia, Brasil y Rusia) fueron determinantes a la hora de explicar las complicaciones de un patrón económico que requería del financiamiento externo del balance de pagos como base de su propia lógica de funcionamiento.

Efectivamente, el mantenimiento de la convertibilidad demandaba que la importante salida de divisas al exterior generada por la fuga de capitales, la remisión de utilidades de las firmas extranjeras, el pago del endeudamiento externo –público y privado–, el

¹ Para contactarse con los autores: ricky_ortiz@hotmail.com y schorr_martin@yahoo.com.ar.

déficit de la balanza comercial y el turismo se compensara mediante un mayor ingreso de capitales. Dado que los ingresos por Inversión Extranjera Directa (IED) y exportaciones no alcanzaba a cubrir el saldo de las importaciones ni las otras salidas de divisas, la Argentina se volvió crecientemente dependiente de las inversiones de cartera y préstamos. Así, la acumulación de reservas de divisas producida bajo la convertibilidad estuvo sustentada esencialmente en la colocación de deuda externa pública².

La Argentina se convirtió así en un espacio nacional para la obtención de enormes ganancias financieras, tanto para agentes económicos nacionales como extranjeros. Los cambios ocurridos en el sector bancario, de seguros y sus actividades relacionadas permitieron aceptar la circulación de distintos tipos de inversiones, y fortalecieron el lugar hegemónico que ocupaban los representantes de los grupos financieros locales y extranjeros en la economía nacional, conjuntamente con las empresas de servicios públicos privatizados y el capital extranjero en general.

El período transcurrido entre los años 1998 y 2001 fue el de la desarticulación política de una “comunidad de negocios” (Basualdo 2000) en la que los grupos económicos locales se subordinaron a las fracciones anteriormente mencionadas, aunque hasta bien avanzada esta crisis del “modelo de la valorización financiera”, los enfrentamientos entre estos grupos no adoptaron una forma abierta en el ámbito del Estado. En este sentido, durante el gobierno de la Alianza se expresaron gradualmente las dificultades por evitar una crisis en la que, por un lado, la administración De la Rúa intentaba acordar con los organismos financieros internacionales y con el gobierno de los Estados Unidos el apoyo externo, mientras por el otro se iba constituyendo una heterogénea coalición de intereses que en las jornadas de diciembre de 2001 y en los primeros meses de 2002 fue cohesionándose como una fuerza social hegemónizada por poderosos y viejos –aunque *aggiornados*– actores del bloque de poder de la Argentina.

El propósito central de este trabajo es el de delinear los elementos centrales que hicieron posible esta nueva cohesión social, su conformación, sus características y sus límites, ya que el “modelo del dólar alto” vigente desde la devaluación del año 2002 evidencia que

² En efecto, mientras que el sector privado, en el período 1992-99, fue deficitario en sus transacciones con el resto del mundo por todo concepto, el sector público colocó más deuda externa que la requerida por sus propios pagos en divisas (Damill 2000).

en muchos aspectos se afianzaron las posiciones estructurales de ciertas fracciones de la clase dominante, y fortalecieron en muchos aspectos la lógica socioeconómica desindustrializadora, extranjerizante, concentradora y socialmente regresiva de las últimas décadas. Se trata, en última instancia, de indagar acerca de las principales líneas de continuidad y de ruptura que cabe identificar entre la fase actual y el período precedente en lo atinente a la dinámica de la acumulación del capital en la Argentina y, estrechamente ligado a ello, la fisonomía y el comportamiento de las diferentes fracciones de clase que integran el bloque de poder³.

II. La estrategia de la “fracción devaluacionista” ante la crisis de la convertibilidad

Es evidente que un cambio discursivo comenzó a generarse con creciente fuerza entre los sectores dominantes de la Argentina a partir de las devaluaciones en el sudeste asiático (1997) y Brasil (1999), en coincidencia con el comienzo de una acentuada recesión económica en el orden local a mediados de 1998, que tendría hondas repercusiones sobre ciertas fracciones del bloque de poder, en especial aquellas cuya dinámica de acumulación y reproducción ampliada del capital se apoyaba en lo sustantivo en torno de la actividad manufacturera: caída en las ventas internas, fuerte disminución en la tasa de ganancia, dificultades crecientes para exportar y para seguir beneficiándose de la especulación financiera en el frente interno, etc. Ello, a diferencia de lo sucedido en la crisis de 1995, cuando las firmas líderes prosiguieron con el fuerte proceso de expansión y acumulación que habían venido registrando desde el lanzamiento de la convertibilidad (Schorr y Wainer 2005). Fue en ese momento cuando los representantes de la industria –o, como les gusta autodenominarse, los “sectores de la producción”– reclamaron en forma manifiesta medidas que compensaran la sobrevaluación del peso: “Hace siete años que no se toca el tipo de cambio y mientras

³ En este trabajo se utilizan de modo indistinto los términos *bloque de poder* y *bloque dominante*. Tales conceptos hacen referencia a “la unidad contradictoria particular de las clases o fracciones de clase dominantes, en su relación con una forma particular del Estado capitalista... Es aquí donde el concepto de hegemonía puede aplicarse a una clase o fracción dentro del bloque en el poder. Esa clase o fracción hegemónica constituye en efecto el elemento dominante de la unidad contradictoria de las clases o fracciones políticamente dominantes, que forman el bloque en el poder... La lucha de clases, la rivalidad de intereses entre esas fuerzas sociales, está presente allí constantemente, conservando esos intereses su especificidad antagónica” (Poulantzas 2001).

tanto en el mundo pasaron cosas. Hay que tomar medidas urgentes; por ejemplo, la suspensión de los aportes patronales: sería una devaluación compensada”⁴.

A lo largo de esos años (1998-2001) se fueron conformando dos bloques alrededor de los que giraron las disputas por el sentido que adquiriría la salida de la crisis: por un lado, sectores del “empresariado productivo” agrupados en torno de la UIA y, por el otro, buena parte del sector financiero local y las empresas privatizadas. De manera externa a estos dos núcleos se encontraba el principal representante institucional de los acreedores externos: el Fondo Monetario Internacional (FMI), que, tras tener una posición inicial a favor del mantenimiento de la convertibilidad, finalmente terminó cerrando filas detrás de la salida devaluacionista.

Desde la perspectiva prodevaluación, en el empresariado argentino las voces calificadas fueron haciéndose escuchar. En esa línea, el grupo económico Techint cumplió un rol más que destacado a la hora de criticar el “modelo” –más allá de que éste lo había beneficiado ampliamente–, y fueron sus propios directivos los que llevaron más lejos el ataque al “1 a 1”. Así lo sintetizó Roberto Rocca:

Todo el mundo se da cuenta de que el tipo de cambio [fijo] es un problema. Éste no es momento para tocar el tipo de cambio. Pero cuando esté consolidado el próximo gobierno, no tendría que haber inconvenientes en poder anunciar con tranquilidad un régimen de fluctuación cambiaria, como fluctúa el yen contra el dólar, o el marco contra el dólar, o las monedas europeas entre sí, y no pasa nada. El Brasil pudo devaluar con éxito porque nunca tuvo ese problema psicológico que existe en la Argentina, pero que en algún momento se va a superar (*Página/12*, 19/8/99).

Este mensaje, lanzado dos meses antes de las elecciones nacionales que determinaron la derrota del candidato oficialista, tenía como destinatarios tanto a éste como al de la oposición (De la Rúa), ya que en ninguna de las dos fuerzas políticas se planteaba la salida de la convertibilidad, sino por el contrario, la búsqueda del fortalecimiento de los

⁴ Declaraciones del por entonces presidente de la Unión Industrial Argentina (UIA), Claudio Sebastiani, *Clarín*, 24/3/98. En el mismo sentido opinaba otro integrante del Consejo Directivo de esa entidad, Ignacio de Mendiguren: “Si la competitividad de las empresas se ataca desde afuera con estas devaluaciones [se refiere a las acaecidas en otros países]... llegará un momento en que habrá que discutir la convertibilidad” (*Clarín*, 19/8/98).

fundamentals del “modelo”, a través del apoyo externo (organismos financieros internacionales, Grupo de los 7, etc.), para dar una “señal positiva a los mercados” y revertir la recesión.

Frente al nuevo gobierno, los sectores prodevaluación intentaron una estrategia dual: en el corto plazo, apostar a las “devaluaciones indirectas” y, con un objetivo cuya concreción les insumiría un poco más de tiempo, impulsar la conformación de una fuerza social de mayor alcance.

Para la primera de las metas, prontamente propusieron la mejora de la competitividad externa de las exportaciones vía una disminución de los costos mediante la rebaja de los aportes patronales, el congelamiento del salario mínimo y la flexibilización de las condiciones de trabajo, algo que obtuvieron en forma paulatina, incluso a través de medios ostensiblemente ilegales y que derivaron en una fuerte crisis política como el escándalo de las “coimas” en el Senado para la aprobación de las leyes de flexibilización laboral, que incluyó la renuncia del vicepresidente de la Nación. También con la creación de una “canasta de monedas” que reemplazaría al dólar como único referente del peso convertible.

Para el segundo objetivo, el más estratégico, se hacía necesario que el “frente por la devaluación” se extendiera más allá de los sectores empresariales (industriales y algunas entidades agropecuarias) y se acercara a las representaciones de los trabajadores, a buena parte de la clase política y a otros ámbitos (como la Iglesia). No alcanzaba, para ello, con reclamar la rebaja de los costos empresarios a costa del ingreso de los asalariados. Hacía falta asentar un discurso integrador, que rescatara del imaginario social ciertos valores positivos que refirieran a la defensa de “la producción”, “la industria”, “el trabajo”, el “regreso del Estado”, “la Nación”, todos ellos en oposición a las características del “modelo” que habían generado la crítica situación social y económica: “la especulación financiera” y la “extranjerización”, principalmente. Estos planteos estaban formulados de una manera general e interpelaban a un amplio conjunto de grupos sociales a los que, a fines del año 2000, el presidente de la UIA, Osvaldo Rial, los definía de la siguiente manera:

La sociedad, los industriales, los productores agropecuarios, los pequeños comerciantes, los trabajadores, los sectores de la cultura y los religiosos debemos entender que de la

crisis salimos con un modelo que estimule la producción y el poder adquisitivo de la gente (*Clarín*, 24/11/00).

La “salida devaluacionista” de la convertibilidad pudo congregar a muy diversos sectores articulándose en lo ideológico-discursivo sobre la valorización de los mencionados conceptos, los que, por la propia naturaleza de los objetivos del capital concentrado interno que conducía dicho bloque social, estaban definidos de una manera un tanto *peculiar*. Se insistía en que la convertibilidad y el anclaje cambiario habían sido el origen de todos los males, sin hacer mención al proceso de reformas estructurales que habían sido introducidas como el “caballo de Troya” de las políticas económicas de los años noventa (Nochteff 1999). Así, se eliminaba del diagnóstico un elemento central que determinaba gran parte de las graves condiciones sociales y económicas de finales de la década y que apuntalaron la crisis de 2001. Ignacio de Mendiguren (UIA) lo expresaba de esta manera:

La vulnerabilidad externa se fue agudizando a lo largo de los años noventa como consecuencia de la falta de una política de desarrollo de los sectores productivos y del empresariado nacional, que determinó un significativo déficit comercial, transferencias crecientes de utilidades y dividendos, un aumento vertiginoso del endeudamiento externo; [de allí que] la pérdida de competitividad del sector productivo argentino es una realidad innegable. Desde los inicios de la década de los noventa, se generó una distorsión en los precios relativos de los sectores transables que se tradujo en una apreciación de la moneda nacional y la consiguiente pérdida de competitividad (UIA, 2001).

Los planteos por un “nuevo modelo económico”, sustentados sobre la modificación del tipo de cambio, contaron con el creciente apoyo de amplios sectores del espectro político-sindical nacional y de buena parte de la “comunidad académica” local e internacional (Schorr 2001). Con la mira puesta en construir una fuerza social capaz de impulsar y convalidar este “proyecto productivo”, se insistió en que con él se podría mejorar el ingreso de los sectores populares y se beneficiaría principalmente a las pequeñas y medianas empresas, al vincular más fuertemente, a medida que se profundizaba la crisis, las ideas de “devaluación” y de “redistribución del ingreso”.

La conformación del denominado Grupo Productivo fue la primera etapa en este proceso de acumulación de fuerzas. En septiembre de 1999 (un mes antes de las elecciones presidenciales) la Unión Industrial Argentina, la Cámara Argentina de la Construcción y las Confederaciones Rurales Argentinas se constituyeron como grupo de presión y referencia político-empresaria de esta posición prodevaluación. Su nacimiento fue a la vez expresión de la crisis de otro agrupamiento representativo de intereses empresarios, el Grupo de los Ocho (que reunía a las tres entidades mencionadas más las dos asociaciones de bancos, la Bolsa de Comercio de Buenos Aires y la Cámara Argentina de Comercio) que, hegemónico por el sector financiero y comercial, había tenido una fuerte presencia al apoyar las políticas públicas neoconservadoras de los años noventa.

Un segundo paso fue la articulación paulatina de intereses con la clase política local, a partir de la relación establecida con una fracción del Partido Justicialista. Si bien el candidato oficial para las elecciones presidenciales de 1999, el entonces senador nacional Eduardo Duhalde, no proponía la salida de la convertibilidad, incorporó a sus listas de candidatos a diputados al presidente de la UIA, Osvaldo Rial. El Grupo Productivo sostuvo que ello no implicaba un acuerdo político con esa fracción del PJ, sino que la candidatura era a título de “extrapartidario”. De todos modos, la paulatina imbricación de intereses políticos y económicos se cimentó en la polarización de posiciones que iba generando la profundización de la crisis durante los años 2000 y 2001. En efecto, a fines de 2000 Duhalde le propuso a un grupo de empresarios nacionales organizar un “movimiento productivo multipartidario y multisectorial”, por fuera de los partidos políticos, con el fin de presionar al Gobierno de la Alianza para que aplicara políticas que favorecieran a los sectores “vinculados a la producción” (*Clarín*, 22/12/00). Además de Ignacio de Mendiguren y Osvaldo Rial, de la UIA, estuvieron presentes representantes de la Confederación General Económica (CGE), la Cámara Argentina de la Mediana Empresa (CAME), la Sociedad Rural Argentina (SRA), las Confederaciones Rurales Argentinas (CRA), la Confederación de Asociaciones Rurales de Buenos Aires y La Pampa (CARBAP), la Cámara Argentina de la Construcción (CAC), la Confederación Intercooperativa Agropecuaria (CONINAGRO) y la Federación Agraria Argentina (FAA).

Al mismo tiempo, la vinculación con el PJ le sirvió al Grupo Productivo para allanar su relación con distintas fracciones del sindicalismo peronista, especialmente el encabezado por Hugo Moyano del sindicato de camioneros. A mediados del año 2000, el Grupo Productivo y la CGT-Moyano⁵ coincidían en que la “salida productiva” implicaba la necesidad de una devaluación de la moneda doméstica, y buscaban el apoyo de otros sectores políticos como ciertos estamentos de la Unión Cívica Radical (que integraba el gobierno de la Alianza) encabezados por Raúl Alfonsín y también de la Iglesia católica, a través de la Pastoral Social dirigida por monseñor Rodolfo Bufano⁶. Desde otras fracciones del poder económico se buscó resolver la crisis mediante una profundización de la convertibilidad. Para ello se propuso la dolarización de la economía, sobre todo por parte de los sectores empresarios altamente favorecidos durante el gobierno de Carlos Menem (empresas privatizadas y del sector financiero) y por la ortodoxia neoliberal (como el Centro de Estudios Macroeconómicos de la Argentina, CEMA)⁷. Las características de esta propuesta y de los actores económicos que la apoyaron fueron los factores que finalmente terminaron por unir a los grupos devaluacionistas. En efecto, si se identificaba la convertibilidad como la matriz de la cual se desprendían los problemas, su profundización implicaría consolidar aún más la crisis. Así lo manifestaron la UIA y la CGT en un documento conjunto:

Más allá de las obvias razones de autonomía y dignidad nacional, [la dolarización] significaría privarnos para siempre de instrumentos esenciales de política económica. Abandonaríamos definitivamente la posibilidad de tener política monetaria. La Argentina pasaría a importar definitiva y pasivamente la política monetaria de los Estados Unidos y

⁵ La Confederación General del Trabajo estaba dividida en dos grupos (ambos peronistas), uno encabezado por Hugo Moyano, opositor al gobierno de la Alianza, y otro por Rodolfo Daer (del sindicato de la alimentación), de tendencia más “dialoguista”.

⁶ Recuérdense, en tal sentido, las declaraciones de Duhalde en relación con la necesidad de “desplazar a la comunidad financiera” como requisito para “hacer un país industrialista” a partir de la celebración de una “concertación patriótica” que agrupara a empresarios de la producción, los trabajadores y la clase política (*Clarín, La Nación y Página/12*, 15/10/01); las de Moyano, en el sentido de que el abandono de la convertibilidad vía una devaluación del peso, así como la conformación de un “frente productivo”, constituían requisitos indispensables para revertir la crisis económica (*La Nación*, 3/10/01); y las del ex presidente Alfonsín, quien en plena “crisis terminal” del régimen convertible señaló: “No creo que el ministro de economía, Domingo Cavallo, esté pensando en una devaluación, ni tampoco veo interés en Estados Unidos, pero de veintisiete mil millones de pesos sólo quedan diecisiete mil y si sigue ahondándose este proceso, la devaluación terminará dándose de hecho” (cita extraída de la edición del 6/1/04 de *El Cronista Comercial*).

⁷ Transitoriamente también tuvieron apoyo de una parte de la comunidad financiera internacional, aunque el FMI finalmente optó por desentenderse de esta propuesta y dejar avanzar la salida devaluacionista.

a depender de su fase del ciclo económico y de su aumento de productividad (*Clarín*, 9/12/01).

El tercer momento fue el del conflicto abierto entre los dos proyectos, uno que intentaba cristalizar las relaciones de fuerza emergentes de la economía de los años noventa, y otro que procuraba realizar cambios al interior del bloque dominante. Ambos coincidían en que la salida de la crisis debía recaer fundamentalmente sobre las espaldas de los asalariados. El enfrentamiento de estas fracciones por la hegemonía al interior del bloque se saldó con la movilización popular como el arma fundamental de una de ellas (la devaluacionista). Para lograrlo resultó esencial la identificación de un enemigo (el “sector financiero”, la “especulación”, la “extranjerización de la economía”, etc.), que pudo ser vinculado al elemento detonante de la crisis (el corralito bancario) y una propuesta difusa que retomaba valores positivos para proyectarlos en una superación de las dificultades (“la Nación”, “el trabajo”, etc.). De este modo lo expresó el presidente provisional Eduardo Duhalde en enero de 2002: “Mi gobierno pondrá fin a la alianza del poder político con el poder financiero, que perjudicó al país, para sustituirla por una alianza con la comunidad productiva” (*Clarín*, 5/1/02). Para llevar adelante este “modelo productivo”, creó el Ministerio de la Producción, cuyo primer titular fue De Mendiguren, quien repitió el discurso que venía sosteniendo acerca de las “virtudes” del nuevo régimen, el cual debería recomponer el ingreso de los sectores populares: “Vamos a reconvertir a los sectores productivos para que tengan valor agregado dentro de una economía abierta, competitiva y globalizada pero de manera exitosa y no para desintegrarnos en ella. Queremos una visión estratégica que nos dé mejores salarios, como hacen otros países” (*Clarín*, 18/1/02).

De todos modos, esta perspectiva no hizo más que retomar, a partir de un nuevo nivel del tipo de cambio (muy superior, en términos reales, al vigente durante la convertibilidad), la vieja teoría del “derrame”, según la cual la recomposición de las ganancias de una parte de la gran burguesía local y de otras fracciones de los pequeños y medianos empresarios productores de bienes transables se trasladaría en parte a los asalariados y la creación de empleo. Ahora bien, en términos estrictos y concretos, la “distribución del ingreso” tal como lo planteaban los sectores devaluacionistas implicaba que la masa de ganancias generada por la economía argentina se

redistribuyera –a partir de los efectos generados por la devaluación– hacia las grandes empresas exportadoras y, en muy menor medida, hacia las pequeñas y medianas industrias que habían logrado sobrevivir al cepo de la convertibilidad. Al final, el impacto de la devaluación sobre los ingresos de los sectores populares sería absolutamente regresivo, debido a la valorización en divisas que tuvieron los alimentos y a la inflación; así, no se mejoró sino que se agravó la situación de los sectores populares.

En síntesis, frente a la creciente crisis de acumulación que experimentaba el capital concentrado interno (ya que para una parte importante de la burguesía no podía garantizarse el funcionamiento de la economía y una tasa y regularidad de acumulación capitalista) sumada a la crisis política y de régimen⁸, el grupo devaluacionista logró generar un esquema de alianzas sociales mucho más sólido, inclusivo y plural en su integración que el que conformaron los impulsores de la opción dolarizadora. Para ello fue primordial que ganara la disputa ideológica (identificación del origen y las razones de la crisis) y que se concentrara la solución en una sola medida: la modificación del tipo de cambio. Al no plantearse con similar claridad otros lineamientos de la política futura (sólo se hacían menciones generales a la “distribución del ingreso”), estos últimos fueron interpretados de acuerdo con lo que cada fracción social deseaba o intentaba lograr. Quien pudiera hegemonizar el movimiento social y lograra organizarlo detrás de sus propuestas sería quien llenara de contenido esa reivindicación. En las condiciones de debilidad de los sectores populares propios de tres décadas de políticas neoliberales, la dirección estuvo en manos de los grupos económicos locales y los conglomerados extranjeros productores de bienes transables y orientados a la exportación⁹.

⁸ Aquí se retoman algunas de las interesantes propuestas teóricas de O'Donnell (1982) relacionadas con la caracterización de las crisis en general.

⁹ El discurso “proindustria nacional”, “proempleo”, “proredistribución progresiva del ingreso”, etc., elaborado y difundido por los sectores agrupados alrededor del Grupo Productivo contrasta marcadamente con las posturas esgrimidas desde el “bloque dolarizador”. Al respecto, resulta de interés traer a colación un tramo del discurso con el que el entonces titular de la Asociación de Bancos de la Argentina, Eduardo Escasanny, inauguró la Reunión Anual de dicha institución en junio de 2001: “Más allá del diseño de las políticas más adecuadas para recuperar el crecimiento [entre otras: reforma del Estado, disminución significativa del gasto primario consolidado, eliminación de algunos impuestos y reducción de ciertas alícuotas impositivas, “modernización” de los servicios educativos y de salud], hay una cuestión previa a resolver, que por su trascendencia no podemos dejar de mencionar. Esta cuestión concierne a la vigencia de la Ley, requisito central para una convivencia civilizada. Efectivamente,

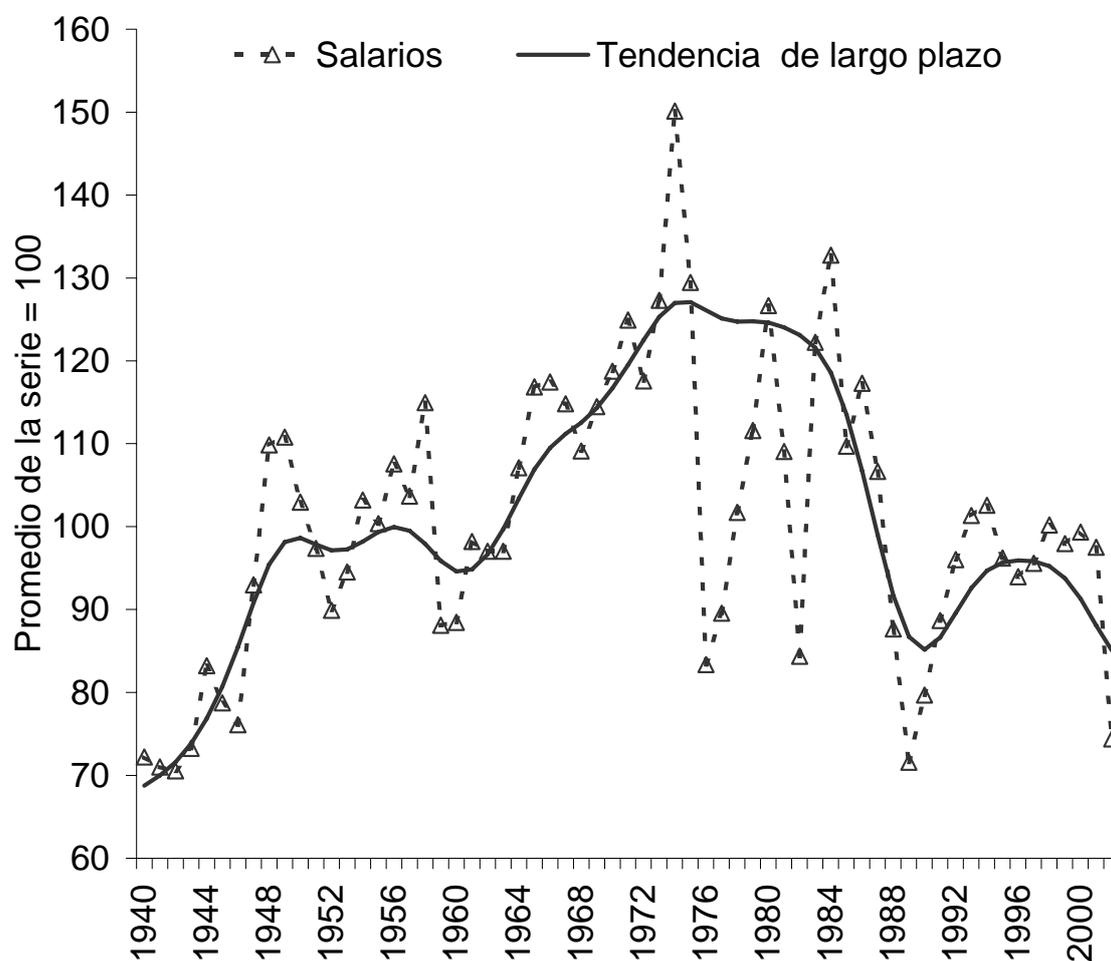
En consecuencia, se terminó por dar la “paradoja” de que si bien la fracción del gran capital que ejerció la conducción del armado del “bloque devaluacionista” tenía por diversas razones menos poder económico que sus contrincantes (por su relativamente bajo peso en la estructura productiva doméstica a raíz de la fenomenal extranjerización de los años noventa, por ocupar un lugar marginal en el mercado mundial, etc.), logró elaborar una propuesta de resolución de la crisis de carácter “inclusivo” (ello, con independencia de que éste fuera genuinamente procurado o un mero artilugio con vistas a agrandar y diversificar su base social de apoyo). Y de ese modo pudo “torcer el curso de la historia” a su favor. Sin duda, reparar en estas cuestiones es de lo más relevante ya que expresan el carácter central que asumen las instancias ideológicas y políticas en el análisis de un proceso económico o, más específicamente, porque indican que en las coyunturas históricas en las que se disputa la hegemonía dentro del bloque dominante, el poderío estructural de un actor no necesariamente determina hacia dónde se inclina “el fiel de la balanza”; su accionar asume más importancia en el plano político-ideológico.

III. Principales impactos de la “salida devaluacionista” de la convertibilidad

Como se desprende de la información proporcionada por el Gráfico 1, la salida de la convertibilidad a partir de un incremento significativo del tipo de cambio real derivó, como era de esperar dadas las características sobresalientes de la estructura productiva y del poder económico de la Argentina, en una enorme erosión del salario real y profundizó una tendencia de largo plazo iniciada a mediados de la década de los setenta (Gráfico 1).

vivimos inmersos en un clima de violencia cotidiana, por el auge del delito y por el hecho de que cualquier reclamo se expresa vulnerando el derecho de los demás (cortes de ruta; de aeropuertos; de calles; etc.). Si no se asegura la vigencia de la Ley, el Estado desaparece, ya que su razón de ser es, precisamente, evitar que la sociedad se transforme en una lucha de todos contra todos. Si el Estado desaparece, porque las autoridades abdican de su obligación básica, se entroniza la anarquía, y con ésta reinando, no hay ninguna posibilidad de ir resolviendo los problemas económicos y sociales que afligen a nuestra sociedad” (disponible en: <http://www.aba-argentina.com/reunionanual/fr-reunion.htm>). Así, mientras los impulsores de la “opción devaluatoria” habían logrado articular un dispositivo ideológico que viabilizó la conformación de un bloque policlasista de apoyo a la devaluación, desde el “frente dolarizador” se emplazaba a las autoridades nacionales a “controlar” la fuerte protesta social existente (que seguramente se profundizaría en caso de concretarse la dolarización: esta “salida” suponía un ajuste recesivo de la economía y de numerosos rubros productivos, con su obvio –y buscado por sus

Gráfico 1
Evolución de los salarios reales en la Argentina, 1940-2002
(índice promedio de la serie=100)



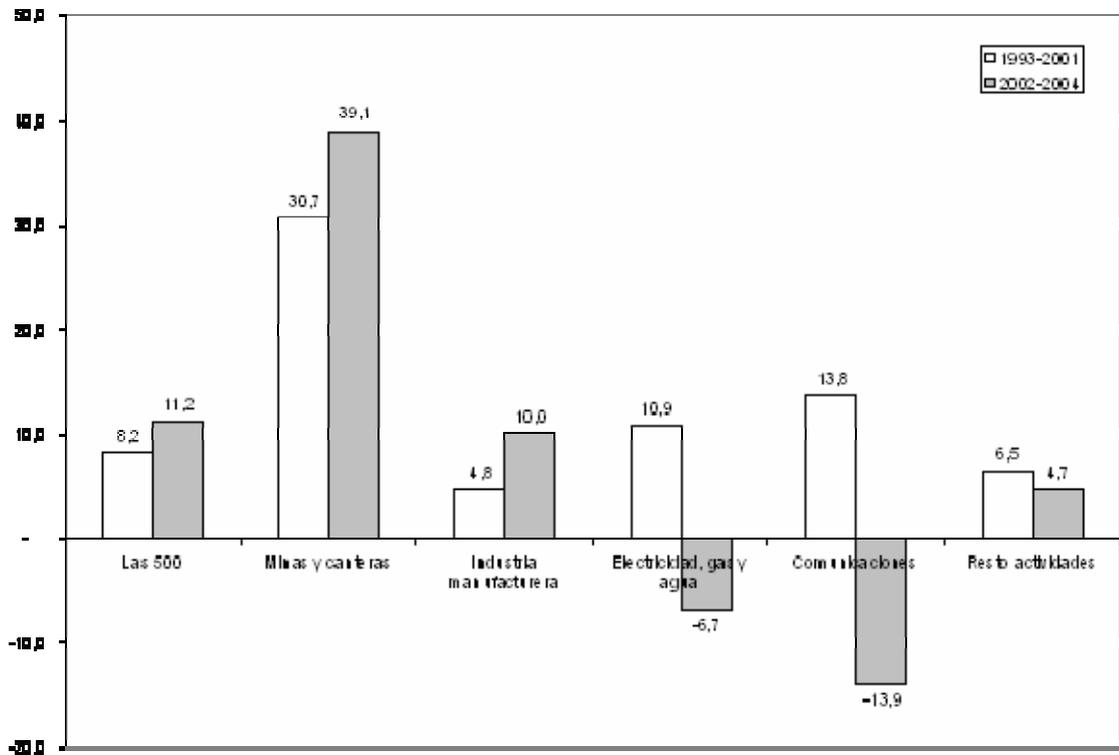
Fuente: elaboración propia basada en Arceo y otros (en prensa).

Al mismo tiempo, y en gran medida como resultado de la brusca contracción que experimentó el poder adquisitivo de las remuneraciones de los asalariados, tuvo lugar una importante recomposición de la tasa de ganancia, en especial para las grandes empresas que, en el medio local, operan en los ámbitos de la extracción de recursos naturales (básicamente en los campos minero y petrolero) y de la producción manufacturera (Gráfico 2).

Gráfico 2

impulsores– correlato negativo sobre el mercado de trabajo, los salarios y el reparto del ingreso). Ello recortó sobremedida el arco posible de alianzas con otras fracciones sociales.

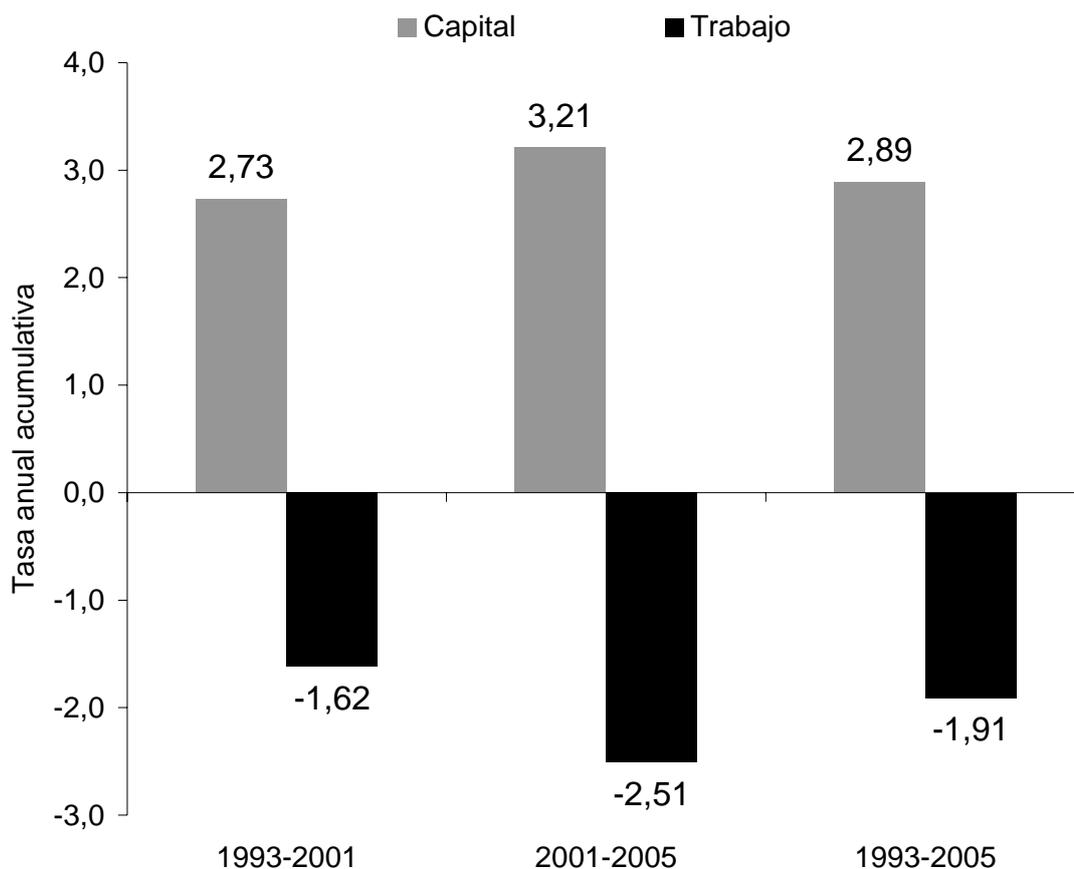
Evolución de la relación utilidades/valor de producción al interior de las 500 empresas más grandes de la Argentina según sector de actividad preponderante, 1993-2004 (porcentajes)



Fuente: elaboración propia basada en datos del INDEC.

Como resultado de los comportamientos dispares entre los salarios y los márgenes de beneficio, tuvo lugar una considerable transferencia de ingresos desde los trabajadores hacia estos capitales, y se profundizó la tendencia verificada en el país durante el transcurso del decenio de los noventa, y más ampliamente desde mediados de los años setenta, en particular, a partir del golpe de Estado perpetrado en marzo de 1976 (Gráfico 3).

Gráfico 3
Tasa de variación anual de la participación en el ingreso de la Argentina del capital y el trabajo, 1993-2005



Fuente: elaboración propia según información del INDEC.

A partir de entonces se ha planteado (tanto durante el gobierno de Duhalde como en el de Kirchner) que el “régimen del dólar alto” ha sentado las bases necesarias para la reconstrucción de un “empresariado nacional” y ha logrado que la economía argentina se emplazara en un sendero de crecimiento que permitirá revertir la crisis laboral y el cuadro de inequidad distributiva heredados del “modelo de los noventa”. En principio, el comportamiento del producto bruto a partir del año 2002 parece avalar esta perspectiva, lo cual ha afirmado las bases para su convalidación social y ha desplazado del centro del debate ciertas cuestiones que a nuestro criterio son sumamente relevantes: ¿cuáles son los actores económicos que más se han beneficiado con este nuevo “modelo”?; ¿cuáles son las continuidades y las rupturas que el “modelo del dólar alto” tiene con el denostado “modelo neoliberal, especulador y extranjerizante”? y ¿quiénes son los perjudicados?

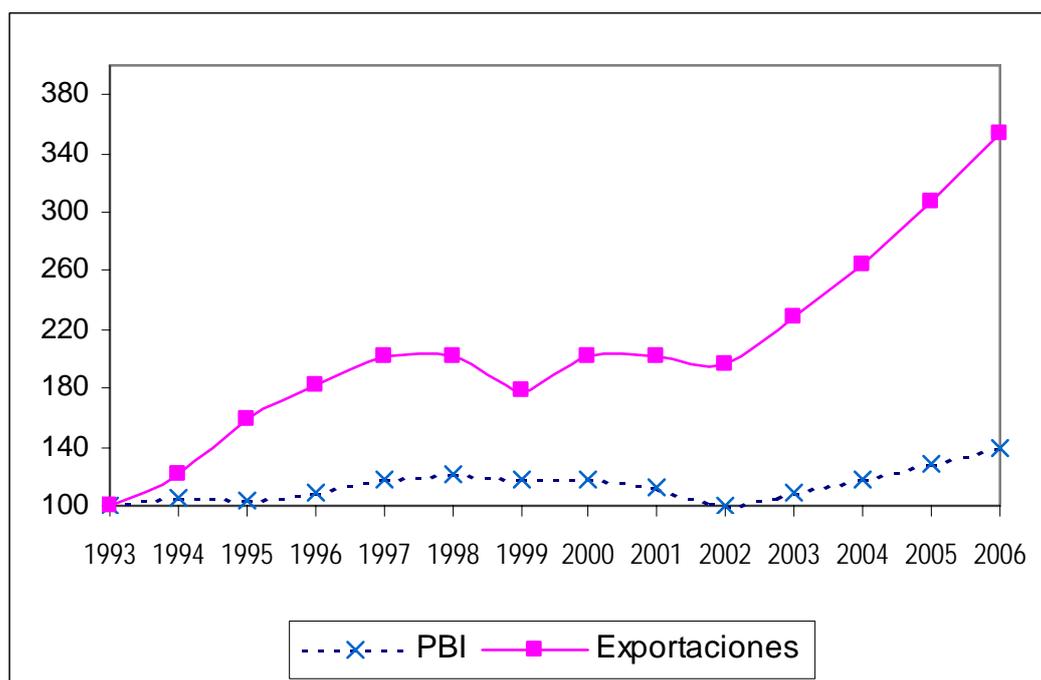
III. 1. Un “modelo abierto al mundo”

A mediados de los años noventa comenzó a ganar consenso el discurso que vincula un patrón de crecimiento económico asociado a las exportaciones con la generación de una serie de beneficios que se “derramarían” a toda la sociedad. En efecto, a partir del contraste de la irregularidad de la evolución del PBI durante la convertibilidad (y de la alta exposición de la economía argentina a diferentes *shocks* externos, tanto de carácter real como financiero), en diversos ámbitos que abarcan desde las representaciones políticas y corporativas hasta los institutos de investigación –públicos o privados–, se han producido –y reproducido– propuestas de salida a las recurrentes crisis económicas que hacen hincapié en la necesidad de superar las restricciones externas vía el incremento de las exportaciones y la instauración de un “modelo exportador” para la Argentina¹⁰.

Luego de la devaluación, las estrategias exportadoras planteadas en los años previos por diferentes actores económicos se vieron reforzadas por las nuevas condiciones generadas por el mejoramiento de la competitividad internacional sostenida en la caída de los salarios reales y el reajuste de los precios relativos. Así, uno de los aspectos más importantes de la salida a la crisis recesiva adoptó la figura del “modelo exportador” como una “opción blanda” (Nochteff 1994) para aprovechar las nuevas condiciones macroeconómicas e insertarse en una economía mundial signada por un aumento considerable de la demanda y la vigencia de precios sumamente favorables para los principales productos exportados por la Argentina, en especial, cereales e hidrocarburos y sus derivados (Gráfico 4).

¹⁰ Las propuestas relacionadas con la instauración de un planteo exportador pueden revestir diferentes características; pueden asentarse casi exclusivamente sobre la explotación de recursos naturales (por ejemplo, la que surge claramente desde las organizaciones representativas de intereses de los productores agropecuarios), o también pueden presentarse como una vía para fortalecer el sector industrial, tal es el caso de las propuestas de la UIA (2001). En otros casos, se asume simplemente como una necesidad, sin buscar desarrollar un sector sobre otros (en este espacio se pueden agrupar diferentes perspectivas, que van desde sectores liberales –Kiguel 2001, Cristini 2001– hasta posiciones más “heterodoxas”: Redrado 2003; IEERAL 2001 y 2002; y Ministerio de Economía 2003).

Gráfico 4
Evolución del PBI y las exportaciones argentinas, 1993-2006 (índice 1993=100)



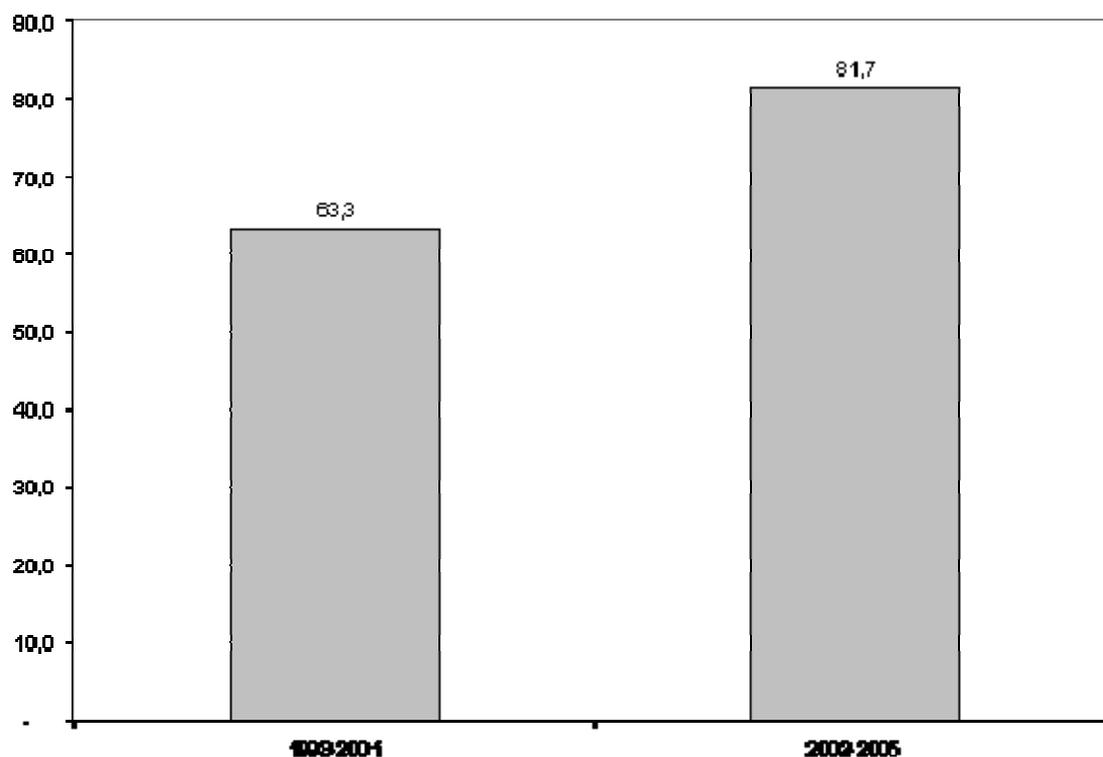
Fuente: elaboración propia basada en datos del INDEC.

Esta inserción en las propuestas que hegemonizan el discurso económico se propone como el aprovechamiento de las condiciones “naturales” de la Argentina, al adaptar en muchos casos la teoría de las ventajas comparativas a la situación nacional, asumiendo que la inserción productiva del sector exportador no debe ser modificada y que la distribución regresiva del ingreso, los bajos salarios y la desocupación son un dato “normal”.

Ello implica convalidar y cristalizar las relaciones de poder al interior del grupo de firmas y sectores exportadores emergentes de una década de convertibilidad y casi tres décadas de desindustrialización. La evidencia empírica disponible indica que las empresas exportadoras no escapan a los graves efectos que ha tenido la aplicación del esquema de apertura económica, desregulación y privatizaciones acontecido durante la década de 1990: distribución regresiva del ingreso, apropiación por parte de los empresarios de los aumentos de productividad, baja generación de empleo y de encadenamientos productivos en el nivel interno (Ortiz y Delfini 2003).

Al analizar la evolución de las exportaciones de acuerdo con el tamaño de las firmas, se destaca el hecho de que las ventas al exterior están crecientemente concentradas en un número sumamente reducido (algo más de un centenar) de grandes empresas (Gráfico 5). Se trata, sin duda, de un muy elevado nivel de concentración económica que, no obstante, hace abstracción de un fenómeno característico de la economía argentina post-dictadura militar: el control de un número importante de las principales empresas exportadoras del país por parte de algunos grandes grupos económicos de capital nacional y extranjero. En otros términos, la señalada concentración de las exportaciones no refleja en toda su dimensión el grado de oligopolización realmente existente.

Gráfico 5
Participación de las grandes empresas* en el total
de exportaciones de la Argentina, 1993-2005 (porcentajes)



* En el período 1993-2001 las grandes empresas exportadoras fueron en promedio 109, mientras que en la etapa 2002-2005 fueron en promedio 125.
Fuente: elaboración propia basada en datos del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, Revista Prensa Económica e INDEC.

Además, dentro del grupo de las firmas líderes que operan en la Argentina queda en evidencia que durante la década de 1990 los sectores más dinámicos en términos de

exportaciones fueron los que más disminuyeron la ocupación, a la vez que no incrementaron los salarios. Resulta notable en este sentido la caída del empleo en los sectores vinculados a la producción primaria y agroindustrial, y a la producción industrial más promovida durante los años noventa, como la automotriz (-9%, -2% y -30%, respectivamente). El conjunto de la industria exportadora, en síntesis, fue responsable de casi la totalidad de la disminución en el empleo del total de las firmas exportadoras. A la inversa, la productividad de estas empresas se incrementó en forma considerable, lo que implicó, dado los niveles de inversión, que el aumento de la productividad se debió fundamentalmente a un aumento de la intensidad de la jornada laboral. Finalmente, y como derivación de todo ello, las empresas exportadoras más importantes de la Argentina fueron, siempre en la década del 90, más regresivas en la distribución de la riqueza generada que el conjunto de las grandes empresas no exportadoras (Ortiz y Delfini 2003).

Por otra parte, dado que la estructura exportadora argentina y de las grandes empresas se encuentra fuertemente vinculada a las ventajas comparativas naturales, y se ubica en las primeras etapas de la cadena de valor agregado¹¹, es difícil que éstas puedan aumentar el volumen de empleo. Incluso en el sector industrial los sectores más dinámicos son aquellos que se asentaron en la explotación de estas ventajas o en actividades que se ubican en las primeras etapas del proceso productivo: elaboración de alimentos, productos derivados de la refinación del petróleo o producción de *commodities* siderúrgicos¹².

Merece destacarse lo ocurrido con el sector automotor, ya que contó con un régimen especial de “intercambio compensado”, un eufemismo para proteger el negocio de las grandes terminales que operan en el mercado local. A pesar de ello, la producción local

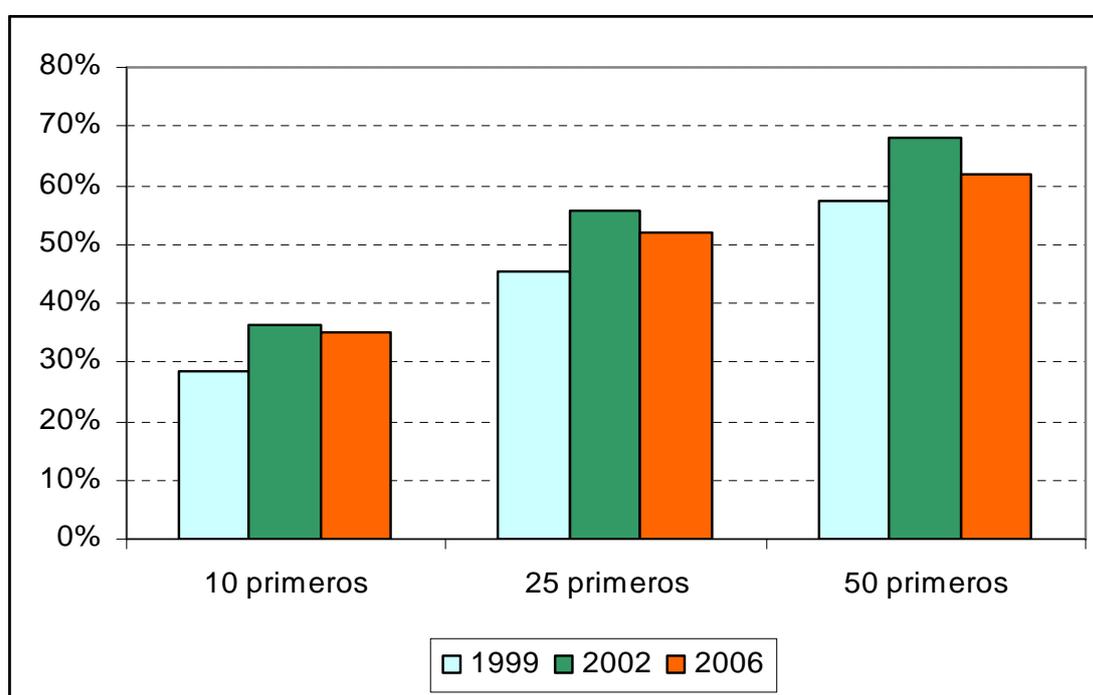
¹¹ Al tratarse en forma mayoritaria de *commodities*, las exportaciones argentinas son muy dependientes de la variación de precios internacionales, y en ninguno de ellos el país es fijador sino tomador de precios, lo que hace muy débil al sector exportador local. Más allá de coyunturas particulares, la caída de los precios de los productos primarios o con una pequeña transformación industrial ha sido una tendencia histórica en el siglo XX (al respecto, véase CEPAL, 2002).

¹² Los datos del año 2006 indican que el principal complejo exportador de la Argentina es el oleaginoso, con una participación del 21,4% en el total de las ventas al exterior del país, seguido por el complejo petrolero-petroquímico con el 18,5% y el automotor con el 10%. Luego de éstos, se encuentra el cerealero (7,1%), bovino (6,7%), siderúrgico (3,8%), frutihortícola (3,4%) y del cobre (2,9%). Comparados con la situación vigente a mediados de la convertibilidad (1996), el complejo oleaginoso prácticamente mantiene la misma participación, crecen el petrolero-petroquímico, el automotor y el del cobre y se reducen el cerealero y el bovino (INDEC: “Estadísticas del sector externo”, varios números).

ha derivado en actividades de armado y ensamblado de insumos y partes importadas (cuando no en la comercialización directa de vehículos importados por las terminales). Como contracara de la apertura económica, la importación de insumos ha producido una disminución en el valor agregado total generado por la actividad y un importante proceso de desintegración de la producción local, al reducir la posibilidad de incremento del valor agregado generado por las empresas locales. Por ello, puede afirmarse que se ha operado un proceso de “simplificación productiva”, reflejado en que muchas firmas industriales han dirigido sus esfuerzos hacia el armado o ensamblado de partes y piezas, al disminuir el grado de “industrialización” de su oferta.

Ello, además, se ve confirmado al relevarse las características de las cincuenta empresas que realizan las mayores ventas al exterior. Entre 1999 y 2006, este selecto grupo de firmas incrementó su participación en el total de las exportaciones argentinas, llegando a concentrar más del 60% de los ingresos totales del país por este concepto (Gráfico 6).

Gráfico 6
Participación de las primeras 10, 25 y 50 firmas en el total de las exportaciones de la Argentina, años 1999, 2002 y 2006



Nota: los datos correspondientes al año 2006 son estimados.

Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC, el Área Economía y Tecnología de FLACSO y la revista *Prensa Económica*.

Si se consideran los sectores de actividad en los que se desempeñan estas compañías, las diferencias entre 1999 y 2006 son prácticamente inexistentes: en ambos años, de las diez primeras firmas, sólo había dos exclusivamente industriales (las automotrices Volkswagen y Ford en 1999 –en las posiciones novena y décima–, y Tenaris Siderca y Toyota en 2006, en las posiciones octava y décima, respectivamente); una sola empresa minera (Minera Alumbreira), y el resto estaba constituido por petroleras, cerealeras y aceiteras (Repsol YPF, Pan American Energy, Cargill, Bunge Argentina, Aceitera General Deheza, Vicentín, Dreyfus, La Plata Cereal y otras).

Por último, debe mencionarse el fuerte proceso de transnacionalización de la economía argentina durante los últimos quince años, tendencia que –a pesar del discurso oficial sobre el carácter “nacional” del régimen económico surgido tras la devaluación– no se ha revertido. En este sentido, al analizar la composición de la cúpula empresaria local se observa que la participación de las firmas controladas por capitales extranjeros se ha incrementado en su número y en el peso de su facturación y sus exportaciones sobre el total de las ventas internas y al exterior de las doscientas mayores empresas de la Argentina (Ortiz 2006a) cristalizando las relaciones de poder económico emergentes del criticado “modelo de la especulación y la extranjerización”¹³. Como se verá a continuación, este proceso se repite al interior de una de las actividades más dinámicas de la última década: la explotación de los recursos naturales.

III.2. La depredación de los recursos naturales

La legislación que permitió el proceso aperturista, desregulador y privatizador de los años noventa no sólo no fue revisada en el marco del “modelo del dólar alto”, sino que

¹³ Entre las principales operaciones de venta de firmas nacionales a empresas extranjeras durante la post-convertibilidad sobresalen: la adquisición de un porcentaje del capital social de Cervecería Quilmes (perteneciente al grupo local Bemberg) por parte de la brasileña AmBev; la venta de la participación que Molinos Río de la Plata tenía en la alimenticia Trigaglia a favor de la estadounidense Cargill; la compra del control accionario del *holding* Pecom Energía (que pertenecía al conglomerado local Pérez Companc y que, entre otros rubros económicos, participa en los ámbitos petrolero y petroquímico) por la estatal brasileña Petrobras; y la toma del control accionario de Acindar por parte de la Companhia Siderurgica Belgo-Mineira (también de Brasil). Asimismo, se destacan la compra de importantes frigoríficos nacionales (Swift, Cepa, Quickfood y Col-Car) por parte de capitales brasileños; y la venta del principal oligopolio cementero del país (Loma Negra) a manos del grupo Camargo Correa de Brasil. Respecto de estas cuestiones, cabe apuntar que de acuerdo a información de la UNCTAD el grado de extranjerización de la economía argentina (medido por la participación del *stock* de IED en el PBI total) es mucho más elevado que los vigentes en gran parte de los países en desarrollo.

se mantuvo y permitió la profundización de esos fenómenos en todas las áreas vinculadas a los recursos naturales. Por ejemplo, la producción y comercialización de oleaginosas, el sector de los hidrocarburos y la minería representan tres espacios privilegiados para la acumulación de capital para un puñado de grandes empresas y grupos económicos que distinguen un tipo de crecimiento económico que consolida los rasgos regresivos de la estructura socioeconómica vigente, en la que el Estado juega (por acción u omisión) un rol fundamental para su sostenimiento.

III.2.1. El sector petrolero

La desregulación y la privatización incidieron fuertemente en el incremento de los niveles de explotación de estos recursos naturales. En efecto, en el último año previo al proceso de desregulación (1988), el volumen de producción del petróleo fue de algo más de 26 millones de metros cúbicos, mientras que la producción de gas fue de 22,7 mil millones de metros cúbicos; esos valores aumentaron a lo largo de dieciocho años cuando alcanzaron los 49 millones de metros cúbicos de petróleo en 1998 y casi 52 mil millones de metros cúbicos de gas en 2004. Desde 1998 en adelante, la producción petrolera fue disminuyendo paulatinamente, y en el año 2005 se encontraba en los niveles de 1994; en cambio, la explotación del gas natural lleva una curva ascendente ininterrumpida desde fines de la década de los ochenta, destinada en forma creciente hacia la exportación (Ortiz 2007).

Paralelamente al incremento de la producción y de las exportaciones, no se verificó un desarrollo de las áreas petroleras y gasíferas que pudiera incorporar nuevos yacimientos a los que había descubierto y puesto en producción YPF mientras estaba en manos del Estado. Ello implicó que el horizonte de reservas, sobre todo las gasíferas, disminuyera al ritmo de la explotación de estos recursos naturales no renovables: mientras en el año 1988 las reservas de petróleo alcanzaban para el abastecimiento del mercado por un período equivalente a los catorce años y las de gas llegaban a los treinta y cuatro años, en 2005 esa expectativa era de nueve años tanto para el petróleo como para el gas (Ortiz 2007). Así, se pone en evidencia la estrategia empresaria de extraer la totalidad del recurso natural sin invertir en la búsqueda de nuevas fuentes de abastecimiento y la funcionalidad que ha tenido la “retirada del Estado” en los últimos años respecto de la

potenciación de la dinámica de acumulación y reproducción del capital de ciertas fracciones del poder económico.

A pesar de este comportamiento de las empresas privadas, en el sentido de abandonar toda responsabilidad exploratoria y sólo dedicarse a la extracción acelerada de los recursos naturales no renovables, el actual gobierno nacional impulsó la sanción de una ley de “promoción” para que las empresas exploren, en vez de sancionarlas por el incumplimiento de sus obligaciones estipuladas en la ley de hidrocarburos y en la normativa que les entregó los yacimientos de YPF. A fines de octubre de 2006 se promulgó la ley 26.154, que crea un régimen promocional para la exploración y explotación de hidrocarburos. Por ella se establecen beneficios impositivos y de eliminación de tasas y derechos de importación para aquellas firmas que se presenten a solicitarlo, los que tienen un carácter similar al Régimen Minero aplicado desde 1993¹⁴. Paralelamente, algunas de las provincias que tienen petróleo en su subsuelo, encararon una renegociación anticipada de los contratos con las compañías que tienen concesionados los yacimientos. Algunas de estas negociaciones se efectuaron en el transcurso de 2007 en Chubut y Santa Cruz, donde diez años antes del vencimiento de las concesiones se otorgaron prórrogas a las empresas por períodos de veinte y cuarenta años (hasta el 2027 en Chubut y hasta el 2047 en Santa Cruz), sin que ello tuviera justificaciones basadas en criterios técnicos o productivos¹⁵.

De todos modos, ello está en línea con la política energética a nivel nacional, ya que luego de la importantísima devaluación del año 2002 las firmas petroleras y gasíferas obtuvieron ganancias extraordinarias gracias a la exportación de estos recursos, y a que el nivel de las retenciones aplicadas fue muy bajo (actualmente es del 5% en los

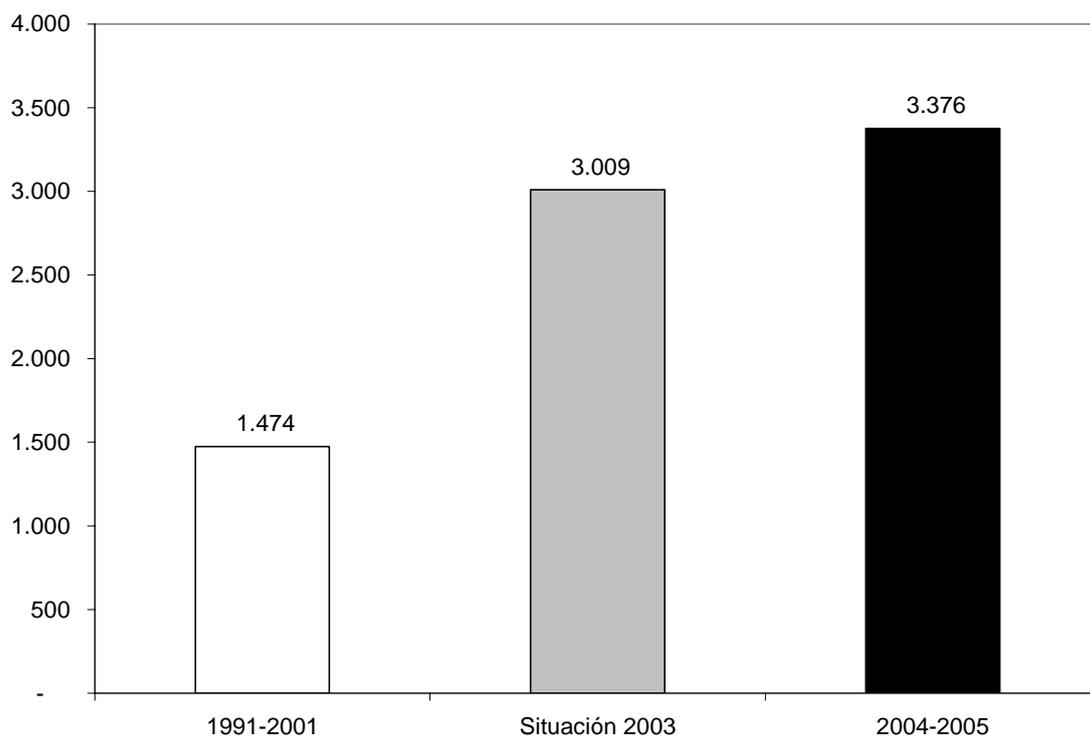
¹⁴ De acuerdo con la Ley 26.154, las empresas que se asocien con ENARSA (Energía Argentina S.A., empresa con participación mayoritaria estatal) podrán obtener la devolución anticipada del Impuesto al Valor Agregado, la amortización del Impuesto a las Ganancias y la exención del Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta sobre la totalidad de los gastos e inversiones realizadas en la etapa de exploración y las concretadas en el período de explotación de los recursos. También se exime del pago de los derechos de importación y todo otro derecho por la introducción de bienes de capital necesarios para la ejecución de las actividades de exploración y explotación. Estos beneficios son otorgados por un plazo que oscila entre los diez y los quince años, de acuerdo con el tipo de área promovida. Por otra parte, a las empresas que ya están explotando petróleo y gas, no han realizado exploración y se suman al régimen de incentivos, se les otorga además diez años más de concesión sobre las nuevas áreas, a contarse a partir del vencimiento del plazo original de la concesión.

¹⁵ Lo mismo había hecho el gobierno de la Alianza en el año 2000 con la prórroga de la concesión del yacimiento Loma de la Lata en Neuquén, hasta 2027.

combustibles, del 20% en el gas licuado de petróleo y del 45% en el petróleo crudo), máxime si se tienen en cuenta los costos internos de producción y los niveles exorbitantes que ha alcanzado el precio del petróleo en el mercado internacional (Gráfico 7).

Ello ha permitido que, tanto durante la vigencia de la convertibilidad como luego de la salida devaluatoria a su crisis, las empresas petroleras y gasíferas se ubicaran en el conjunto de las más grandes exportadoras del país. Así, Repsol-YPF, Petrobras, Chevron-San Jorge, Pan American Energy, Vintage Oil, Shell, Esso, Tecpetrol y Total Austral –todas ellas de propiedad de capitales transnacionales– obtienen importantes ingresos en divisas que no están obligadas a ingresar al país (la normativa vigente establece que hasta un 70% del total puede ser mantenido en el exterior)¹⁶.

Gráfico 7
Estimación de la renta hidrocarburífera en la Argentina, 1991-2005
(millones de dólares)



Fuente: elaboración propia basada en Kozulj (2005).

¹⁶ Entre los años 2003 y 2006 sólo Repsol-YPF obtuvo, por sus ventas al exterior, U\$S 10.882 millones.

Para la internalización de las elevadísimas rentabilidades que tienen las empresas petroleras, también debe considerarse el control oligopólico del mercado interno de hidrocarburos y sus combustibles derivados. En efecto, sólo cinco firmas (Repsol-YPF, Pan American Energy, Petrobras, Chevron San Jorge y Tecpetrol) tienen en sus manos el 80% del mercado del petróleo y únicamente cuatro empresas (Repsol-YPF, Shell, Esso y Petrobras) manejan el 90% de la oferta de naftas y gasoil, y más del 80% del mercado de lubricantes en la Argentina. En suma, las falencias regulatorias (bajas regalías –del 12%– por la explotación de los hidrocarburos; entrega del manejo del comercio exterior al oligopolio petrolero; falta de control de las reservas por parte del Estado; inexistencia de sanciones ante el incumplimiento de la normativa sectorial) y la decisión política de no modificar este escenario han determinado que el manejo de los recursos naturales no renovables quede a cargo de un grupo de firmas que operan prácticamente sin rendir cuentas de sus acciones y obtienen ganancias extraordinarias (por lejos, las más altas de la economía argentina en la post-convertibilidad).

III.2.2. La minería

En el año 1993 se ordenó la legislación minera y se dio inicio a un proceso que, paralelamente al incremento de los precios internacionales de los principales productos de la minería metálica, fue profundizándose a través de nuevas leyes, decretos y tratados internacionales¹⁷ impulsados y pactados por los diferentes gobiernos nacionales hasta la actualidad¹⁸.

Las facilidades otorgadas a las empresas mineras ubican a la Argentina como uno de los países más “amigables” para la inversión extranjera en el sector. La estabilización de la carga impositiva de los proyectos por un período de hasta treinta años es el plazo más amplio otorgado por los países de la región: las firmas gozan de esta manera de un congelamiento de las cargas tributarias totales, ya sean nacionales, provinciales o municipales. También se eliminaron impuestos especiales, gravámenes a bienes de

¹⁷ Respecto del proceso de creación de incentivos a la explotación minera en la Argentina y sus efectos más relevantes, véase Ortiz (2006b).

¹⁸ Es notable que además del “puntapié inicial” dado durante los dos períodos de gobierno de Carlos Menem (1989-1995 y 1995-1999), tanto en la gestión de Fernando de la Rúa (1999-2001) como en el gobierno de Duhalde (2002-2003) y el de Kirchner (2003-2007), no sólo se mantuvo sino que se profundizó la misma política minera.

capital e insumos, derechos de importación y exportación¹⁹; por otra parte, las compañías están obligadas a constituir una previsión especial para cubrir posibles daños ambientales, pero son ellas mismas las que fijan el monto de los aportes. Los fondos destinados a estas previsiones también pueden ser deducidos del impuesto a las ganancias hasta en un 5%, lo que ha sido utilizado por la totalidad de las grandes empresas registradas en el régimen de promoción minera (Prado 2005).

Además, para su comercio exterior no deben pasar por la aduana y tienen libre disponibilidad de las divisas, lo que impide los controles sobre los movimientos reales de productos, bienes y divisas. Tampoco pagan impuestos de ingresos brutos, ni a los combustibles, ni sellos ni tasas para la importación; deducen gastos al doble a los fines del impuesto a las ganancias; gozan de la devolución del IVA, y todo ello con estabilidad impositiva. Como si se tratara de un sector desfavorecido, en el sur de la Argentina gozan de un reintegro especial por exportar desde los puertos patagónicos.

Esta situación redundante en bajísimos costos para la explotación del mineral. En el caso del oro, su costo en la Argentina oscila entre 120 y 170 dólares la onza; a principios de noviembre de 2007 se cotizaba a un precio internacional de más de 800 dólares la onza.

La producción de minerales metalíferos se orientó a la exportación desde el origen mismo de los proyectos impulsados por grandes empresas transnacionales y adquirió carácter definitivo con la puesta en marcha del proyecto Bajo de la Alumbrera en 1998. Así, la explicación del impulso exportador minero reside en tres sustancias: cobre, oro y plata.

Es evidente que la nueva minería produjo un salto cualitativo en la relación exportaciones/producción, orientada por las estrategias de las empresas extranjeras y las políticas estatales que no privilegian la incorporación de valor agregado a los productos, sino que se limitan a explotar el recurso natural y venderlo al exterior sin realizar procesamientos que impliquen industrializar las sustancias. En este sentido, se vuelven coherentes con otros lineamientos sectoriales (por ejemplo, los casos del petróleo y el gas y la producción de granos y oleaginosas) en los cuales el lugar de la Argentina es el

¹⁹ Respecto de las regalías, a pesar de que las empresas deben pagar un 3% a las provincias mineras, del monto resultante se deducen los costos de transporte, fletes, seguro, molienda, comercialización, administración, fundición y refinación (véase el artículo 22 de la Ley 24.196). De esta forma, gran parte de las inversiones las termina financiando en los hechos el propio Estado.

de simple proveedor de materias primas para el mercado mundial. En el caso específico de la producción de mineral de cobre, la evolución de las exportaciones entre el año 2001 y 2006 ejemplifica claramente este aspecto²⁰.

También es ilustrativo considerar lo que sucede en cuatro de los más grandes proyectos mineros en operación: Minera Aguilar (plomo, plata y zinc), Bajo de la Alumbrera (cobre y oro), Salar del Hombre Muerto (litio) y Cerro Vanguardia (oro y plata). Todos ellos están destinados a extraer el mineral y comercializarlo en el exterior sin añadir mayores procesos que incorporen valor agregado doméstico.

Resulta más relevante, incluso, tener en cuenta la relación existente entre las inversiones en la etapa productiva y los montos de las exportaciones. De acuerdo a estimaciones de la Dirección Nacional de Minería, en el caso de Minera Aguilar, entre 2001 y 2007 sus accionistas habrán realizado inversiones por 29 millones de dólares y habrán exportado por un monto estimado de 158 millones de dólares; en Bajo de la Alumbrera, se habrán invertido 1.531 millones de dólares en el período 1995-2007 y exportado por 5.685 millones de dólares; en Salar del Hombre Muerto, se habrán realizado inversiones por 148 millones de dólares entre 1995 y 2007, y se habrá vendido minerales al exterior por 345 millones de dólares. En Cerro Vanguardia se habrán invertido 310 millones de dólares y exportado por un valor de 889 millones de dólares. En síntesis, los ingresos por exportaciones triplican, cuadruplican o quintuplican en diez o doce años los aportes realizados por los propietarios de estas minas²¹. Se trata de la firma suiza Glencore (en Minera Aguilar); la suiza Xstrata asociada a las canadienses GoldCorp Ltd. y Northern Orion Resources Inc. (en Bajo de la Alumbrera); la sudafricana AngloGold (en Cerro Vanguardia); y la norteamericana FMC Lithium Corp. (en el Salar del Hombre Muerto).

Por último, pero no menos importante, debe destacarse el impacto negativo de la explotación de este recurso natural no renovable sobre el medio ambiente y las condiciones de vida de la población: la extracción por medio de explosivos, el uso de químicos para lograr la separación del mineral y los metales, la contaminación de las

²⁰ En dicho período las exportaciones anuales del complejo cuprífero se incrementaron un 258%, y fue el agrupamiento exportador más dinámico dentro del segmento de los más importantes del país (INDEC 2007).

²¹ Debe señalarse, por otra parte, que dichas estimaciones fueron realizadas en el año 2005 con un precio internacional de la onza de oro de alrededor de 450 dólares. Desde entonces, se ha registrado un aumento en el valor del metal del 78 por ciento.

tierras y los ríos, y la competencia con los productores agrícolas por la provisión del agua en zonas de intensa aridez²².

III.2.3. Los “agronegocios”

Desde la introducción de la soja transgénica, el paradigma de los denominados “agronegocios” experimentó una expansión de este cultivo, lo transformó en la principal producción agrícola y en una de las exportaciones más importantes del país²³. Este proceso ha sido liderado principalmente por grandes empresas transnacionales y algunas de capital nacional, que son propulsoras de un régimen de acumulación fuertemente concentrador y excluyente.

Además, el avance de los “agronegocios” que se da con la expansión del “modelo sojero” tuvo grandes impactos en el empleo del sector, ya que la reducción de la mano de obra que se experimenta con la adopción de la siembra directa provocó que muchos trabajadores rurales perdieran sus puestos de trabajo y se acentuara el éxodo de estos hacia las zonas urbanas²⁴.

Este incremento de la concentración se conecta con un proceso en el que un grupo reducido de empresas controla la comercialización de los productos de la soja, dentro del cual fue creciendo la presencia de capitales extranjeros. Así, un grupo de compañías multinacionales se consolidó en la cúpula exportadora y ha concentrado cada vez más las ventas al exterior de un mercado externo en crecimiento (Pérez 2006).

El incremento de las exportaciones de aceite de soja ha convertido a la Argentina en el primer exportador de ese producto del mundo. Entre los años 1988 y 2005, las exportaciones se multiplicaron 5,5 veces, y casi llegaron a alcanzar los cinco millones de toneladas en total. Esta expansión se realizó de manera tal que fue apropiada por un pequeño grupo de empresas: en el período mencionado, la participación de los primeros

²² Para un mayor desarrollo de estos temas consúltese Ortiz (2006b).

²³ En el año 2006, el complejo oleaginoso representaba el 21% de las exportaciones y se ubicaba en el primer lugar, superando al complejo petróleo-petroquímico por dos puntos porcentuales (INDEC 2007).

²⁴ Mientras en 1970 los trabajadores rurales representaban el 24% de la población económicamente activa, en 2001 solo representaban el 8% (Giarraca 2006).

cinco exportadores de productos agropecuarios pasó del 33 al 82% del total de las ventas externas.

Conjuntamente con este proceso de concentración, hubo un cambio en el tipo de firmas que integraron la cúpula exportadora agropecuaria. Por un lado, se encuentra Cargill, que ha sido durante todo el período la principal firma (salvo el año 2005, cuando fue desplazada por Bunge). Por otro lado, el resto de las empresas que la acompañan en la cúpula presenta diferencias. Mientras que hacia finales de la década de 1980 se evidenciaba la presencia de entidades cooperativas (FACA) o empresas nacionales vinculadas a la producción regional (Aceitera Chabas), durante la segunda mitad de la década de 1990 la cúpula estuvo integrada por empresas transnacionales y grupos económicos de capital local. Finalmente, luego de la salida de la convertibilidad, pese a que la cúpula siguió conformada por estos dos últimos tipos de empresas, son las primeras las que predominan. Así, en el año 2005 se observa que tres de estas cinco empresas son transnacionales (entre ellas, las dos primeras Bunge y Cargill, y la cuarta Louis Dreyfus) y concentran el 54% de las exportaciones; las otras son dos grandes grupos locales (Aceitera General Deheza y Vicentín)²⁵.

Respecto de la exportación de granos, que casi quintuplicó las ventas al exterior entre 1988 y 2005, también existe un alto grado de concentración, ya que en ese mismo período los cinco principales exportadores pasaron de manejar del 51 al 72% de las exportaciones. Por otro lado, el proceso de extranjerización presenta niveles mayores que los de otros productos, ya que mientras que en el año 1988 en la cúpula se observaban entidades cooperativas y empresas de capitales nacionales (Federación Argentina de Cooperativas Agrarias, Agricultores Federados Argentinos, Cía. Emiliana), en el año 2005 la cúpula está formada mayoritariamente por empresas transnacionales: Cargill, Toepfer, Louis Dreyfus, ADM Argentina y Nidera.

En síntesis, en los tres sectores considerados se evidencian ciertos patrones comunes entre los efectos de las políticas de los años noventa y las actuales: aumento de la transnacionalización de las firmas más dinámicas, incremento de la producción y

²⁵ La misma situación se observa en la cúpula exportadora de pellets, debido a la complementariedad en la producción entre estos dos productos (el pellet puede ser considerado un subproducto del aceite). Por ello, los niveles de concentración y las firmas que forman parte de la cúpula presentan las mismas características descriptas en la exportación de aceite de soja.

concentración del comercio exterior en un conjunto muy acotado de grandes empresas extranjeras, continuidad de las políticas aperturistas y orientadoras a la exportación de bienes con escaso o nulo valor agregado. La variación del tipo de cambio tuvo un impacto positivo muy fuerte en las ganancias de las firmas que operan en estos sectores, ya que su preponderante y creciente orientación hacia el mercado externo implicó una incrementada y beneficiosa relación entre costos e ingresos; tendencia que se ha visto potenciada por la vigencia de precios sumamente elevados en el mercado mundial. De esta manera, esas actividades profundizaron su importancia en la economía, en especial por su rol como generadoras de divisas; por la misma razón, las grandes empresas que se desenvuelven en tales sectores reforzaron su muy elevado poder económico y capacidad de coacción²⁶.

Sin duda, es importante reparar en el hecho de que el ostensible repliegue que ha experimentado la Argentina en las últimas décadas hacia la reprimarización (y que el “modelo del dólar alto” no ha hecho más que profundizar) se ha dado a partir de producciones que si bien pueden potenciar procesos innovadores, en la generalidad de los casos se caracteriza por poseer estructuras de oferta oligopólica y un reducido dinamismo en lo relativo a la creación de empleo y el aumento de los salarios. Estas cuestiones arrojan numerosos interrogantes en relación con el argumento ampliamente difundido en el nivel nacional en los ámbitos académicos, políticos y empresariales respecto de que este perfil de especialización productiva es condición necesaria y suficiente para que la Argentina ingrese en un sendero de desarrollo con equidad social.

III.3. El sector industrial²⁷

A partir del abandono de la convertibilidad, el diagnóstico oficial se ha venido asentando sobre la importancia de contar con un esquema de funcionamiento de la economía doméstica motorizado por los sectores productivos (en particular, la industria) y el empresariado nacional, ya que así se revertirían los procesos de desindustrialización, desarticulación productiva y extranjerización a los que nos llevó la

²⁶ Las exportaciones del sector oleaginoso y del sector petrolero son las más importantes de la economía argentina.

²⁷ En este apartado se resumen las principales conclusiones del análisis de Schorr (2006).

aplicación del “modelo financiero y de ajuste estructural” del período 1976-2001. Por esa vía, se empezaría a resolver la dramática situación heredada en materia laboral y distributiva y, más ampliamente, a recrear un capitalismo nacional.

Así, para los defensores del “modelo del dólar alto” la vigencia de un “tipo de cambio real competitivo y estable” (esto es, de un peso devaluado) y una “macro funcionando bien” parecen constituir *en los hechos* condiciones necesarias y *suficientes* para garantizar altas tasas de crecimiento de la producción y el empleo que permitan revertir los legados críticos del período 1976-2001. Ello por dos razones básicas: primero, por la vigencia de un proceso virtuoso de sustitución de importaciones por producción local; segundo, y fundamental, por el incremento de las exportaciones de manufacturas (en especial, las llamadas “de origen industrial”)²⁸. Esto explicaría los motivos por los que desde el abandono de la convertibilidad no se vislumbra un programa estratégico de desarrollo económico en general, y productivo en particular, y que el eje de la política económica haya estado focalizado de modo prácticamente excluyente en el sostenimiento de un tipo de cambio alto y en la estabilidad macroeconómica.

El comportamiento reciente de la industria parece darles la razón a aquellos que impulsan y sostienen el “modelo del dólar alto”, a tal punto que se estaría transitando su “período de consolidación”. En ese marco vale la pena plantear cuáles son algunos de los rasgos distintivos de dicho “modelo”. En tal sentido, del análisis de la trayectoria manufacturera registrada desde el abandono de la convertibilidad se desprenden algunas conclusiones relevantes:

- en base al incremento de la productividad del trabajo y, fundamentalmente, de una importante declinación del costo salarial (en pesos y, mucho más aún, en dólares), el crecimiento fabril de los últimos años ha dado lugar a una nueva y fuerte transferencia de ingresos desde los trabajadores hacia los capitalistas, sobre todo hacia las grandes empresas y los grupos económicos que controlan las exportaciones (en el campo manufacturero, como en el resto de los sectores de la actividad económica, la regresividad en la distribución interna del ingreso constituye una de las principales líneas de continuidad desde 1976). Las evidencias disponibles indican que de no haber

²⁸ Una visión favorable al actual régimen macroeconómico, así como una estilización de éste, se puede encontrar en Frenkel y Rapetti (2004).

sido por los aumentos salariales dispuestos por el gobierno (en particular, los incrementos de suma fija en los sueldos del sector privado y las subas del salario mínimo) y cierto dinamismo en materia de negociaciones colectivas (todo lo cual ha recaído fundamentalmente sobre los trabajadores “en blanco” y ha tenido un leve “efecto demostración” sobre los trabajadores “en negro”), dicha traslación de recursos hubiera sido bastante más acentuada;

- una proporción importante del empleo generado ha sido “en negro”, algo que merece destacarse por dos razones. La primera es que muchos de los nuevos obreros (y una cantidad considerable de los “viejos”) perciben un salario que no les permite acceder a una canasta básica de bienes y servicios²⁹. La segunda cuestión, derivada de la anterior, es que se ha profundizado la segmentación de la clase obrera argentina, con su consiguiente debilitamiento en términos políticos;

- el *boom* productivo-exportador de los últimos años no ha logrado viabilizar un cambio estructural en el perfil de especialización productiva de la Argentina, lo que se refleja en el hecho de que un puñado de actividades –y de grandes firmas– muy ligadas al procesamiento de recursos básicos (fundamentalmente procesadoras de recursos naturales e insumos intermedios de uso difundido) presenta una considerable gravitación en el PBI del sector. Se trata, en su gran mayoría, de mercados con oferta concentrada, con escasas articulaciones internas en el plano productivo, relativamente poco demandantes de mano de obra, en los que los salarios juegan un rol de costo empresario más que de factor dinamizador de la demanda interna, y que se hallan muy expuestos a los vaivenes del mercado mundial. En este sentido, vale la pena enfatizar lo señalado en relación con los interrogantes que genera la existencia de esta fisonomía productiva respecto de las posibilidades de concretar un proceso de desarrollo nacional ligado a crecientes niveles de inclusión socioeconómica;

- la mayoría de las medidas aplicadas en el ámbito fabril ha tendido a favorecer el mencionado perfil de especialización de la producción y las exportaciones sectoriales y, en consecuencia, a las empresas y grupos económicos líderes. Al respecto, se destaca la

²⁹ El fenómeno de los “trabajadores pobres por ingresos” (que se manifiesta en la mayoría de los sectores económicos) constituye un dato ineludible para explicar los motivos por los que, a pesar de que en el último tiempo ha crecido la economía y ha caído la desocupación, la distribución del ingreso sigue siendo sumamente regresiva (Arceo y otros, en prensa).

puesta en práctica de un régimen de promoción de inversiones en bienes de capital destinados a la industria (se trata de un programa de incentivos fiscales apoyada en la devolución anticipada del IVA por la adquisición de maquinaria y equipo, y su amortización acelerada en el pago del impuesto a las ganancias, y que apunta a incrementar la formación de capital en el nivel fabril, en especial, con vistas a la expansión de las exportaciones). Hasta el momento, casi el 100% del importante “sacrificio” fiscal asociado a esta medida ha sido canalizado hacia un núcleo sumamente reducido de firmas de grandes dimensiones que, entre otras cosas, se caracterizan por tener una alta propensión exportadora, elevados niveles de productividad y de competitividad internacional (con independencia del nivel del tipo de cambio) y funciones de producción de naturaleza capital-intensiva. Como tales, se encuentran entre las principales ganadoras del “modelo del dólar alto” y, por ende, seguramente realizarían las inversiones comprometidas. Entre las más importantes figuran: Aluar, Siderar, Peugeot-Citroen, Cargill, Siderca, Repsol-YPF, Fate, Volkswagen, Aceitera General Deheza y General Motors³⁰;

- la recuperación económica e industrial que se viene registrando en el país desde mediados de 2002 ha traído aparejado un incremento considerable en las compras al exterior (particularmente importante en dos rubros claves para el sector fabril: equipamiento e insumos intermedios, pero también de bienes finales)³¹. Este dato, que generalmente es utilizado por los defensores del “modelo del dólar alto” para destacar la reactivación y el crecimiento de la inversión, no debería soslayarse. Por un lado, porque refleja el achicamiento y la desintegración del tejido manufacturero local verificados en los últimos años y la debilidad relativa de un número considerable de empresarios nacionales *vis-à-vis* sus similares de otros países (por ejemplo, de Brasil). Por otro,

³⁰ Si bien se han instrumentado algunas medidas destinadas al segmento de las PyME (bonificación de tasas de interés, aplicación de restricciones a las importaciones en algunas actividades, fomento a la industria del *software*), hasta el presente el grueso de los recursos públicos destinados a subsidiar al sector privado ha sido canalizado hacia las grandes empresas y *holdings* económicos. Respecto de esto último, consúltese Peralta Ramos (2007).

³¹ Entre los años 2002 y 2005 las importaciones globales se incrementaron casi un 220%, mientras que las exportaciones totales crecieron un 56%. Como resultado de ello, el saldo comercial se contrajo algo más de un 31% (pasó de 16,7 a 11,4 miles de millones de dólares). En el mismo período, el superávit comercial de productos industriales disminuyó un 82% (pasó de 9,7 a 1,7 miles de millones de dólares). Con respecto a esto último, interesa destacar que el saldo manufacturero global incluye a ramas altamente superavitarias (industria alimenticia, refinación de petróleo y metales básicos, entre los más relevantes) y a otras con fuertes déficits (maquinaria y equipo, sustancias y productos químicos, equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones, y vehículos automotores, entre los más importantes).

porque alerta sobre un aspecto muy relevante: que en ausencia de una radical redefinición del grado de apertura de la economía y de la estructura arancelaria, así como de una política activa de reconstrucción de encadenamientos productivos (cuyos logros, por cierto, no se visualizan sino en el mediano o largo plazo), más temprano que tarde podrían existir presiones tanto por el lado de las divisas (para pagar las importaciones) como por el de los precios de los bienes finales (por el costo de los insumos o de los bienes de capital involucrados en el proceso productivo);

- si bien en el marco de la post-convertibilidad se ha reactivado el comportamiento inversor e innovador de las empresas industriales, se destaca que éste es muy reducido en una comparación internacional; ello, producto del débil carácter innovador de gran parte de las firmas nacionales, la fuerte dependencia de abastecimiento externo que caracteriza a la mayoría de las manufacturas y el débil “efecto derrame” en materia innovadora por parte de las empresas extranjeras que controlan gran parte del aparato manufacturero doméstico; y

- a pesar de que el sector financiero doméstico ha logrado retornar a cierta “normalidad” tras la salida de la convertibilidad, son ostensibles las dificultades que enfrenta buena parte de las empresas que operan en el ámbito industrial nacional para acceder a líneas de crédito. Esta situación es particularmente perjudicial para las PyME, no así para las firmas y los conglomerados empresariales de grandes dimensiones, que tienen cierta capacidad de fondearse en el mercado financiero internacional y son “sujetos de crédito” en la plaza doméstica, son importantes generadoras de divisas, cuentan con cuantiosos recursos en el extranjero [que podrían repatriar] y han recibido cuantiosos subsidios estatales en lo que va del “modelo del dólar alto”.

Lo expuesto sugiere que el régimen económico en curso tiene una orientación mucho más productiva y “proempleo” que su antecesor; sin embargo, no se puede soslayar que guarda ciertas similitudes con aquel en lo referido a sus sesgos implícitos. Hasta el momento, los aspectos salientes del entorno macroeconómico en curso, la naturaleza de las medidas aplicadas en el nivel fabril y la ausencia de una estrategia integral de desarrollo económico e industrial no han tendido a propiciar un cambio estructural en el perfil de especialización productivo-industrial y de inserción internacional de la Argentina. Al contrario, han tendido a favorecer al núcleo más concentrado del capital,

en detrimento de las fracciones empresarias de menor tamaño y, fundamentalmente, de los trabajadores.

III.4. Las fracciones subordinadas dentro del bloque dominante

Buena parte de la estructura discursiva utilizada por los defensores del “modelo del dólar alto” se basa en la explotación del enfrentamiento con los representantes del “modelo de la especulación y la extranjerización”. Según este enfoque, el sector financiero y las empresas vinculadas a las actividades no sometidas a la competencia externa (aquellas asentadas sobre sectores no transables, especialmente los servicios públicos privatizados) fueron no sólo los principales beneficiarios de los cambios ocurridos durante la convertibilidad, sino además los enemigos declarados de los industriales “nacionales” agrupados fundamentalmente en la UIA y en otras cámaras empresarias aliadas. Si bien ello concordaba parcialmente con la realidad, ocultaba el carácter social de las representaciones empresarias “opositoras” al “modelo de los noventa” (Gaggero y Wainer 2004).

De todos modos, el enfrentamiento político-económico entre ambos agrupamientos de los sectores dominantes por la conducción de dicho bloque evidenciado durante todo el gobierno de la Alianza (1999-2001) –y que fuera resuelto recién a principios del año 2002– fue presentado por los “ganadores” como una derrota en toda la línea de los beneficiados por las políticas económicas de la convertibilidad. Sin embargo, una sintética descripción de dos aspectos de la política económica aplicada con posterioridad al abandono de dicho régimen permite resignificar tales aseveraciones.

En primer lugar, si bien las tasas de interés en el mercado doméstico se ubican en niveles reales muy inferiores respecto de lo acaecido durante los años noventa, cabe destacar que el sector financiero en general –más allá de la belicosidad con la que fue tratado discursivamente– no debió responder con sus propios activos a la delicada situación en la que había quedado luego de la devaluación, ya que las más grandes entidades –que durante el año 2001 habían activado y acelerado la fuga de capitales que derivó en la crisis financiera de diciembre de ese año– se encontraban con un alto endeudamiento en dólares y sus acreencias pesificadas por decisión del Poder Ejecutivo Nacional. Al respecto, es sumamente importante señalar que casi las tres cuartas partes

de la deuda bancaria de las grandes empresas (principalmente las de servicios públicos privatizados y los grupos económicos locales) se encontraban en manos de instituciones financieras de capital extranjero (Basualdo, Schorr y Lozano 2002). En otras palabras, los gobiernos post-convertibilidad acordaron con el FMI y convalidaron un conjunto de “compensaciones” a los bancos, ahorristas y deudores del sistema financiero que implicaron –a fines de 2003– un costo fiscal de más de 14.000 millones de dólares (Lozano 2004), lo que permitió que las entidades bancarias equilibraran sus balances³².

En segundo lugar, un aspecto habitualmente mencionado es el lugar subordinado en el que han quedado las empresas privatizadas. Luego de una década en la que las más grandes de ellas formaron parte del conjunto de empresas de mayores rentabilidades relativas de la economía, el “modelo productivo” parecería haberlas colocado en una penosa situación, ya que favorecería únicamente a la “industria nacional”. Si bien las rentabilidades ya no se encuentran en los niveles extraordinarios de los años noventa, el análisis de los balances de varias de las firmas de servicios públicos permite separar el discurso de la realidad. Efectivamente, el funcionamiento del actual régimen económico permite que muchas firmas del sector energético (petróleo, gas y electricidad) y las telecomunicaciones logren o mantengan elevados niveles de rentabilidad operativa (Cuadro 1).

Cuadro 1
Promedio anual de las rentabilidades operativas de varias empresas privatizadas o vinculadas a las privatizaciones (utilidades operativas sobre ventas), 1998-2001 y 2002-2006 (porcentajes)

Empresa	Promedio 1998-2001	Promedio 2002-2006
Repsol-YPF	26%	40%
Transportadora de Gas del Norte	54%	34%
Transportadora de Gas del Sur	66%	45%
Camuzzi Gas Pampeana	11%	9%
Distribuidora de Gas Cuyana	26%	16%
Gas Natural BAN	20%	9%
Metrogas	14%	7%
Central Costanera	18%	25%
Central Térmica Güemes	0%	1%

³² Especialmente los bancos fueron subsidiados para afrontar las consecuencias de la pesificación asimétrica, por la reprogramación de depósitos, la indexación asimétrica de activos y pasivos y por canje de bonos. Las grandes firmas deudoras también se beneficiaron con la pesificación de sus obligaciones en dólares con el sistema financiero local. Sobre estos temas se recomienda consultar el estudio de Peralta Ramos (2007).

Empresa	Promedio 1998-2001	Promedio 2002-2006
Central Puerto	18%	1%
Hidroeléctrica Piedra del Aguila	42%	27%
Transener	40%	18%
Edelap	13%	-2%
Edenor	22%	5%
Edesur	14%	0%
Telecom	13%	7%
Telefónica de Argentina	25%	14%

Fuente: elaboración propia basada en balances de las empresas.

Así, puede observarse que en términos generales, son las centrales eléctricas y las distribuidoras de electricidad del área metropolitana de Buenos Aires las que más caen; sin embargo, la Central Térmica Güemes ha superado a partir de 2005 los niveles predevaluación, y en 2006 Edelap está casi en los mismos porcentajes de antes del año 2002. Lo mismo sucede en las telecomunicaciones con Telecom. En el caso de las gasíferas, la disminución de alrededor del 30% no implica olvidar que partían de exorbitantes niveles de rentabilidades en los años previos a la devaluación (especialmente las transportadoras del fluido). Por último, la disminución de los costos internos debido a la devaluación del peso y el alto nivel de exportaciones fue lo que permitió a Repsol-YPF elevar sustancialmente su rentabilidad operativa. Como se observa, ello no debe opacar el hecho de que el actual régimen económico *per se* no inhibe la obtención de importantes ganancias operativas por parte de muchas de las empresas privatizadas. Sin embargo, no debe soslayarse el hecho de que, devaluación y cambio en la estructura de precios y rentabilidades relativas mediante, los señalados márgenes de beneficio de las privatizadas no suponen, como en la convertibilidad, altas masas de ganancias en “moneda fuerte” para remitir a sus países de origen o a sus acreedores; de allí sus presiones para que las tarifas aumenten en forma considerable.

IV. Reflexiones finales

En este trabajo se han tratado de desentrañar ciertos aspectos estructurales que hacen a la conformación de las fracciones de clase del bloque de poder y su articulación compleja y contradictoria con posterioridad a la salida devaluacionista de la convertibilidad. Si bien se trató de una crisis de hegemonía al interior del bloque

dominante, su resolución requirió la participación de una amplia y heterogénea alianza social (que incluía a las clases y fracciones de clase subordinadas) como elemento decisivo para lograr la derrota política de los sectores que aparecían como más fortalecidos por las políticas de los años noventa. Paradójicamente, fueron los *restos* de la ideología de la hoy inexistente burguesía nacional (la lucha “nacional vs. extranjero”, “trabajo vs. especulación”) lo que permitió que los grupos económicos de capital local y extranjero con fuerte inserción productivo-exportadora y una importante transnacionalización de sus actividades encabezaran un nuevo ciclo de acumulación de capital luego de cuatro años de crisis económica y financiera.

En este sentido, se pueden efectuar algunas reflexiones finales acerca del “modelo productivo” vigente desde principios del año 2002:

1. Luego de las amplias movilizaciones sociales efectuadas durante el año 2001 y el primer semestre de 2002 (enmarcadas en la crisis creciente del sistema de partidos políticos expresada en las elecciones de 1999 y 2001 y en la consigna “que se vayan todos”), el “modelo del dólar alto” ha permitido que la burguesía como clase restableciera las bases de su dominación al resolver las dificultades para su acumulación y reproducción ampliada de capital. Este proceso, tal como se desprende de las diversas evidencias analizadas, ha sido posible en buena medida merced a la caída que experimentaron los ingresos de los trabajadores, y ha estado asociado a un replanteo de consideración en el interior del bloque dominante respecto de los años noventa en cuanto a las fracciones de clase que ejercen la hegemonía y a las que se ubican en posiciones subordinadas.

2. Al mismo tiempo, la caída de los costos laborales, la pesificación de las deudas con el sistema financiero, las “compensaciones” y los subsidios estatales concedidos a diversas fracciones de la gran burguesía y (no menos importante) la fuerte transferencia de ingresos desde el trabajo hacia el capital han logrado morigerar los enfrentamientos al interior del bloque dominante.

3. Desde las políticas públicas se han mantenido muchas de las características sobre las que diversos agentes económicos basaron sus altas rentabilidades (por ejemplo, los vinculados a la producción hidrocarburífera y minera). La aplicación de retenciones sirvió como recurso fiscal para incrementar los ingresos del Estado, aunque en su mayor

parte fueron destinados para el sostenimiento del tipo de cambio alto, favorable a los exportadores. Más allá de esa medida no se efectuaron otras que regularan la explotación de estos recursos, de forma tal que se realicen de manera ambientalmente sustentable, pero que además establezca que la explotación se efectúe en virtud de los beneficios de toda la población (es decir, que permitan desandar el camino recorrido en las últimas décadas).

4. El *boom* económico-industrial oculta el carácter regresivo y heterogéneo de la reactivación fabril post-devaluación, ya que los sectores de mayor crecimiento y la oferta productivo-exportadora de la industria no se fundan en actividades de importante demanda de mano de obra que permitan revertir los principales legados críticos del régimen de acumulación del capital vigente entre 1976 y 2001 sobre el sector manufacturero.

5. Se ha cristalizado la concentración del comercio exterior en un grupo selecto de firmas asentadas en actividades de muy baja generación de valor agregado doméstico (agroindustria, petróleo, industria automotriz, siderurgia, minería) y fuertemente transnacionalizadas, lo que permite discutir si, como se sostiene, la vigencia de una paridad cambiaria “competitiva” es, en sí misma, condición necesaria y suficiente para revertir la desindustrialización, la crisis laboral y la distribución regresiva del ingreso, características de las últimas tres décadas de la Argentina.

Así, el tipo de crecimiento afirmado sobre un sistema productivo con un ostensible grado de primarización, las características estructurales de los actores que conducen el bloque dominante y el legado sociopolítico del neoliberalismo intentan ser legitimados a través de una actualización de la “teoría del derrame”, ahora fundamentada en que el crecimiento industrial post-crisis mejorará notablemente las condiciones de vida de la mayoría de la población, recuperando no sólo lo perdido durante la salida de la crisis de la convertibilidad sino también durante el retroceso social de los años noventa. En función del contenido de las políticas públicas implementadas a partir del año 2002 y de las omisiones estatales en diversos planos, es evidente la carencia de una estrategia de desarrollo productivo e industrial, ya que el eje de la política económica gira alrededor del mantenimiento del dólar en niveles elevados en términos reales. Paradójicamente,

hasta el momento se reproduce, en muchos aspectos, la lógica del “piloto automático” que caracterizó el denostado “modelo de los noventa”.

Bibliografía

- ARCEO, N., MONSALVO, P., SCHORR, M. y WAINER, A. (en prensa): *Empleo y salarios en Argentina. Una visión de largo plazo*, Buenos Aires, Capital Intelectual.
- BASUALDO, E. (2000): *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa. Una aproximación a través de la reestructuración económica y el comportamiento de los grupos económicos y los capitales extranjeros*, Buenos Aires, FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes/IDEP.
- BASUALDO, E., SCHORR, M. y LOZANO, C. (2002): “Las transferencias de recursos a la cúpula económica durante la Administración Duhalde. El nuevo plan social del gobierno”, Aporte presentado en la asamblea nacional del FRENAPO, IDEF-CTA, Buenos Aires.
- CEPAL (2002): *Globalización y desarrollo*, Santiago de Chile.
- CRISTINI, M. (2001): “El diseño de una política comercial procompetitiva y su funcionamiento en un escenario de regionalismo abierto”, en FIEL: *Crecimiento y equidad en la Argentina*, Buenos Aires.
- DAMILL, M. (2000): “El balance de pagos y la deuda pública bajo la convertibilidad”, en *Separata del Boletín Informativo Techint*, n° 303, Buenos Aires.
- FRENKEL, R. y RAPPETTI, M. (2004): “Políticas macroeconómicas para el crecimiento y el empleo”, Buenos Aires, CEDES/OIT, mimeo.
- GAGGERO, A. y WAINER, A. (2004): “Crisis de la Convertibilidad: el rol de la UIA y su estrategia para el (tipo de) cambio”, en *Realidad Económica*, n° 204, Buenos Aires.
- GIARRACA, N. (2006): “Avance del agronegocio”, en *Página/12*, Buenos Aires, 30/7/06.
- IEERAL (2002): *Bases y propuestas para una economía sustentable*, Córdoba, Fundación Mediterránea.
- IEERAL (2001): *La inserción de la Argentina en la economía global*, Córdoba, Fundación Mediterránea.
- INDEC (2007): “Complejos exportadores”, Información de Prensa del 26/04/07, Buenos Aires.
- KIGUEL, M. (2001): “La economía argentina a comienzos del nuevo siglo”, en FIEL: *Crecimiento y equidad en la Argentina*, Buenos Aires.
- KOZULJ, R. (2005): “Crisis de la industria del gas en Argentina”, Santiago de Chile, CEPAL, Serie Recursos Naturales e Infraestructura, n° 88.
- LOZANO, C. (coord.) (2004): “Acerca de la negociación del endeudamiento externo. Discursos y realidad. La economía contra la política”, Buenos Aires, IDEF-CTA.
- MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCIÓN (2003): *Lineamientos para fortalecer las fuentes de crecimiento económico*, Buenos Aires.

NOCHTEFF, H. (1999): “La política económica en la Argentina de los noventa. Una mirada de conjunto”, en *ÉPOCA, Revista Argentina de Economía Política*, n° 1, Buenos Aires.

NOCHTEFF, H. (1994): “Los senderos perdidos del desarrollo”, en AZPIAZU, D. y NOCHTEFF, H.: *El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadurismo y elite económica en la Argentina. Ensayos de Economía Política*, Buenos Aires, Tesis/Norma.

O’DONNELL, G. (1982): *El Estado burocrático-autoritario*, Buenos Aires, Editorial de Belgrano.

ORTIZ, R. (2007): *Las empresas transnacionales en el sector petrolero argentino. Agotamiento de los recursos naturales, comportamiento oligopólico e irresponsabilidad socio-ambiental*, Buenos Aires, Observatorio de Empresas Transnacionales, Cuadernos del Observatorio n° 2, Foco-Inpade/MISEREOR IHR HILFSWERK.

ORTIZ, R. (2006a): *Inversiones extranjeras y empresas transnacionales en Argentina*, Buenos Aires, Observatorio de Empresas Transnacionales, Cuadernos del Observatorio n° 1, Foco-Inpade/MISEREOR IHR HILFSWERK.

ORTIZ, R., (2006b). *Las empresas transnacionales en la minería argentina: seguridad jurídica para las empresas, inseguridad ambiental e incumplimiento de los derechos de las comunidades locales*, Buenos Aires, Observatorio de Empresas Transnacionales, Foco-Inpade/MISEREOR IHR HILFSWERK.

ORTIZ, R. y DELFINI, M. (2003): “Exportaciones y empleo: ocupación y salarios en las grandes firmas exportadoras”, ponencia presentada en el VI Congreso Nacional de Estudios del Trabajo organizado por la Asociación de Estudios del Trabajo, Buenos Aires.

PERALTA RAMOS, M. (2007): *La economía política argentina: poder y clases sociales (1930-2006)*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.

PEREZ, P. (2006): *Agronegocios y empresas transnacionales. Las consecuencias de la expansión del monocultivo de la soja transgénica*, Buenos Aires, Observatorio de Empresas Transnacionales, Foco-Inpade/MISEREOR IHR HILFSWERK.

POULANTZAS, N. (2001): *Poder político y clases sociales en el Estado capitalista*, México, Siglo XXI Editores.

PRADO, O. (2005): *Situación y perspectivas de la minería metálica en Argentina*, Santiago de Chile CEPAL, Serie Recursos Naturales e Infraestructura, n° 91.

REDRADO, M. (2003): *Exportar para crecer*, Buenos Aires, Planeta.

SCHORR, M. (2006): *Cambios en la estructura y el funcionamiento de la industria argentina entre 1976 y 2004. Un análisis socio-histórico y de la evolución de las distintas clases sociales y fracciones de clase durante un período de profundos cambios estructurales*, tesis de Doctorado, Buenos Aires, FLACSO.

SCHORR, M. (2001): “¿Atrapados sin salida? La crisis de la Convertibilidad y las contradicciones en el bloque de poder económico”, Buenos Aires, Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, mimeo.

SCHORR, M. y WAINER, A. (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, Buenos Aires.

UIA (2001): *Un proyecto nacional para el desarrollo*, VII Conferencia Industrial organizada por la Unión Industrial Argentina, Buenos Aires.