



UNSAM
UNIVERSIDAD
NACIONAL DE
SAN MARTÍN



INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS SOCIALES

Papeles de Trabajo

La revista electrónica del IDAES

Año 1, Número 1

Junio de 2007

Papeles de Trabajo
La revista electrónica del IDAES
ISSN 1851-2577

EDITORIAL

Herramienta crítica para comprender el presente, la revista electrónica *Papeles de Trabajo* reúne materiales de investigación, análisis de casos y ejercicios de pensamiento político, económico, social y cultural producidos o impulsados por investigadores, docentes y estudiantes del Instituto de Altos Estudios Sociales (IDAES). Nuestro objetivo con esta nueva publicación, que en principio tendrá una periodicidad semestral, es difundir los trabajos desarrollados en el Instituto, ponerlos a disposición de lectores en diferentes latitudes y promover que sean conocidos y debatidos.

La unidad de los aportes de sociólogos, antropólogos, historiadores, economistas, filósofos y otros científicos sociales –cada uno caracterizado por una tonalidad propia– se define por afinidad: el intento por esclarecer relaciones, descifrar sentidos, deshacer lugares comunes conceptuales y restituir claridad política al trabajo intelectual.

Papeles de trabajo es un espacio de exploración en el que la tradición de los análisis sociales dialoga con nuevas figuras del pensamiento académico: interculturalidad, estudios poscoloniales, deconstrucción de discursos hegemónicos. Mediante la recuperación del trabajo de los investigadores, buscamos cuestionar las brechas entre el pasado y el presente; observamos los antagonismos entre teoría y práctica más como una matriz que como un hecho, y analizamos cómo la representación de lo político se vincula otra vez a la escritura.

El dossier de este primer número está dedicado a los Estudios Sociales de la Economía. Lo coordinó Alexandre Roig, Director del Centro de Estudios Sociales de la Economía, que fue creado en el IDAES el año pasado. En ese dossier, el trabajo del propio Roig sobre la creación de la convertibilidad en la Argentina de la década de 1990 –un ejemplo de amalgama entre informe objetivo, teoría económica y narrativa– crea una serie precisa con el de Luis Blaum y Saúl Keifman, que discute el carácter determinado, fijo, de los “relatos ideológicos” neoliberales en su turbia tarea de despolitización de lo económico.

Algo similar sucede con el estudio de Ana Castellani –parte de un proyecto de investigación más vasto– sobre las relaciones entre el Estado argentino y el empresariado y el trabajo de Martín Schorr (“La industria argentina entre 1976 y 1989. Cambios estructurales regresivos en una etapa de profundo replanteo del modelo de acumulación local”), que puede leerse como una prolongación de aquel, una amplificación de las precisas líneas trazadas en “La relación entre la intervención estatal y el comportamiento empresario”.

Papeles de trabajo contiene también Informes de investigaciones en curso o concluidas, como el estudio comparativo de Brasil y la Argentina donde se consideran diversos aspectos: la representación política, la valoración de la democracia, la autoimagen de cada sociedad, el Mercosur. “Cultura y política en la Argentina y Brasil” permite establecer las prioridades para el fortalecimiento de comunidades nacionales solidarias a la vez que encuadra un acercamiento integral, producto del trabajo interdisciplinario. Hay espacio también para entrevistas a pensadores contemporáneos en ciencias sociales y para reseñas de libros y revistas.

Los invitamos a leer estos *Papeles*, a reflexionar y discutir con ellos. Los invitamos también a apropiarse de este espacio y enviar propuestas, artículos y materiales para las distintas secciones. Se trata de un espacio plural e interdisciplinario que pretende ofrecer una opción para la circulación de ideas y estudios con fuerte calidad académica.

Comité Editorial

DOSSIER: ESTUDIOS SOCIALES DE LA ECONOMÍA

PRESENTACIÓN DEL DOSSIER “*PERSPECTIVAS CRUZADAS SOBRE LOS ESTUDIOS SOCIALES DE LA ECONOMÍA*”

Por *ALEXANDER ROIG*

El auge actual de la sociología económica ha sido visto a veces, y con razón, como el más ambicioso proyecto contemporáneo de rearticular las ciencias sociales. Si bien la confluencia de saberes, métodos y prácticas se inscribe en una larga tradición teórica –basta pensar en los trabajos de autores tan disímiles como Marx, Simmel, Schumpeter, Polanyi o Bourdieu–, la división del trabajo intelectual y la especialización disciplinar han hecho que aparezca ante nuestros ojos como una forma “nueva” de producir conocimiento.

Y sin duda lo es, en la medida en que estos nuevos conocimientos nacen de la necesidad de estudiar de objetos problemáticos para lo cual se vuelve cada vez más forzoso terminar con el monopolio disciplinar de los objetos. Antes que partir de la mirada de una disciplina para ver qué objeto estudiar, se parte de los objetos para movilizar las miradas consideradas pertinentes, y que incluyen cada vez más los enfoques de la ciencia política, la antropología, la historia, el derecho, la filosofía además de la economía y la sociología. De allí que, cuando en 2006 decidimos crear un centro de investigación en el IDAES orientado al análisis de objetos problemáticos y complejos de la economía, preferimos hablar de Estudios Sociales de la Economía. A ellos les dedicamos este primer dossier de Papeles de Trabajo.

Cada uno de los trabajos reunidos en este dossier condensa el espíritu, los alcances y la vitalidad de este campo en gestación que constituye, mucho más que un declamado discurso interdisciplinario, una práctica concreta de cruces de miradas y modos de investigar. En conjunto, son una prueba de que el “dinero”, la “inflación”, los “impuestos”, los “intercambios”, el “trueque”, las “empresas”, el “estado” no son dominio exclusivo de tal o cual tradición o disciplina académica.

Estas perspectivas cruzadas, aunque desde enfoques metodológicos distintos, implican la necesidad de reincorporar el análisis de las relaciones de poder en los procesos de acumulación económica, tal como dan cuenta los textos de Ana Castellani y Martín Schorr. Asimismo, las “relaciones económicas” devienen inseparables de “relaciones de sentido” sea en el intercambio mismo como lo trabajan Débora Gorban y Ariel Wilkis, en la medición de la actividad económica, como en el texto de Eugênia Motta, o en la construcción de formas monetarias como en el trabajo de Alexandre Roig. En coherencia con estos planteos, la propuesta de Luis Blaum y Saúl Keifman nos incita a ver que tanto el poder como los

sentidos sociales son dimensiones insoslayables del pensamiento económico de autores como Marx, Keynes y Polanyi.

La propuesta para esta articulación no es reducir las diferencias sino, por el contrario, entenderlas mejor y así imprimir a los Estudios Sociales de la Economía de una dinámica que rompa con la empobrecedora endogamia del “escucharnos a nosotros mismos” y hacer de este nuevo campo un espacio maduro donde convivan las alteridades.

Algunos de estos textos fueron presentados en las I° Jornadas de Estudios Sociales de la Economía organizadas en julio pasado por el IDAES y el Museu Nacional de la Universidad Federal de Río de Janeiro. La idea de esta selección ha sido tratar de ofrecer un panorama amplio de los diferentes modelos de abordaje y las distintas problemáticas.

Contingencia y fetichismo. Variaciones en torno a Marx, Keynes y Polanyi¹

Por Luis Blaum y Saúl Keifman²

Palabras clave: determinación, contingencia, mercado autorregulado, fetichismo, economía política

“La Naturaleza es de derecha”
Simone de Beauvoir

La frase del epígrafe ilustra una percepción generalizada (aunque probablemente incorrecta) acerca del carácter dado, determinado, y por lo tanto, conservador, de la Naturaleza. De hecho, cuando se advierte contra la “naturalización” de ciertos fenómenos sociales, tales como la pobreza masiva, se postula que no tiene nada de fatal y que terminar con ella, depende de la sociedad.

Cuando pensamos en contingencia, la oponemos a lo unívocamente determinado y, en consecuencia, a lo “natural”. Sin embargo, no identificamos lo contingente con lo aleatorio (entendido como un continuo posible), sino con un conjunto finito de resultados posibles. Cualquier cosa no es posible, pero hay más de un mundo posible. En términos formales, podríamos decir que dado el conjunto de condiciones iniciales, habrá equilibrios múltiples. Vale la pena señalar que el resultado general de la teoría del equilibrio walrasiano es precisamente ése (Mas-Collel, Green y Whinston, 1995). En términos matemáticos, la oposición entre determinado (“natural”) y contingente es análoga a la que existe entre función y correspondencia; en una relación funcional, cada elemento del dominio tiene una sola imagen, mientras que en una correspondencia, cada elemento del dominio puede tener más de una imagen.

La visión determinista enfatiza la existencia de leyes universales. Esto es típico de la física clásica, por ejemplo, la ley de la gravedad y también de cierta concepción de la biología. En particular, las llamadas leyes de la evolución parecen responder a esta concepción. Sin embargo, Dupré (2006), a la vez que defiende la teoría de la evolución, advierte que “es poco probable que puedan formularse leyes evolutivas” (p. 53). No obstante, la concepción decimonónica de que existían leyes evolutivas³ influyó poderosamente en el pensamiento de las ciencias sociales llevando a la búsqueda homológica de leyes de la historia en algunos, al “darwinismo social” en otros, y a distintos determinismos biológicos como las teorías de la supremacía racial, o las que

¹ La presente ponencia es un primer informe de avance sobre la exploración de estos temas por parte de sus autores. Ponencia presentada durante las I Jornadas de Estudios Sociales de la Economía co-organizadas por el CESE del IDAES y el NUCeC del Museu Nacional de la UFRJ, julio de 2006.

² Saúl Keifman es licenciado en Economía (UBA), Ph.D. Economics, University of California, Berkeley; docente del IDAES/UNSAM. Luis Blaum es profesor Titular de Economía de la Moneda, el Crédito y los Bancos en la Universidad Nacional de Tres de Febrero, secretario Académico del Centro de Investigación y Docencia en Economía para el Desarrollo.

³ A su vez, la teoría de la selección natural de Darwin se inspiró en la teoría de la población de Malthus.

priorizan lo heredado versus lo adquirido que, curiosamente se vuelven a poner de moda en las últimas décadas del siglo XX.⁴

El determinismo aparece en los relatos extremos del espectro ideológico. Es bastante claro en el discurso neoliberal, el llamado “pensamiento único” que proclama el triunfo final del mercado y la propiedad privada como las instituciones que permiten la realización del potencial económico de la humanidad. Por ejemplo, en la obra de Douglass North⁵, aquellas innovaciones institucionales aparecen como el factor clave de la inigualada prosperidad de Occidente iniciada con la Revolución Industrial. En particular, la enorme aceleración de la innovación tecnológica de los últimos dos siglos, se explicaría fundamentalmente por los mejores incentivos ofrecidos por la gran mejora en la especificación y protección de los derechos de propiedad, en la creciente eficiencia y expansión de los mercados, y en la caída de los costos de transacción (North, 1981, pp. 166-167). Donde mejor se veía la interacción entre los costos de transacción y el cambio técnico sería en la evolución de la organización económica de la industria manufacturera, desde el artesanado al *putting-out system* y, finalmente, hasta el sistema de fábrica. Este proceso sería la respuesta al crecimiento del tamaño del mercado y los concomitantes problemas del control de la calidad. La centralización del lugar de trabajo y la supervisión directa habrían reducido el costo del diseño de las innovaciones técnicas al realizar los distintas etapas de la producción (pp. 167-169). North (1981, p. 38) defiende la superioridad técnica de la estructura disciplinaria jerárquica de la fábrica en base al supuesto del “diseño eficiente” que toma prestado de cierta corriente interpretativa de la biología evolutiva: si triunfó es porque era más eficiente que las estructuras de firmas no autoritarias como las cooperativas de trabajo. Para una crítica al supuesto del “diseño eficiente” véase Bowles (2004, capítulos 2 y 10)⁶. Más adelante expondremos la crítica específica de Marglin (1974) a la supuesta superioridad técnica de la división capitalista del trabajo típica de la fábrica.

Entendemos que los marxistas, ubicados en las antípodas ideológicas del neoliberalismo, también suelen caer en una visión determinista. Tal visión encuentra sustento en un conocido conjunto de hipótesis de trabajo que Marx formula en el Prólogo a la Contribución (1859) que han sido usualmente interpretadas como la formulación de las leyes de la historia y de una topología de lo social, que parafrasearemos a continuación. Las relaciones de producción en las cuales los hombres se ven involuntariamente involucrados corresponden a una determinada fase del desarrollo de las fuerzas productivas. El conjunto de las relaciones de producción constituyen la estructura económica, la base real sobre la cual se eleva la superestructura (*Überbau*) jurídica y política de la sociedad, a la cual le corresponden ciertas formas de conciencia social. El modo de producción de la vida material determina el proceso de la vida social, política y espiritual en general. En cierta fase de su desarrollo, las fuerzas productivas se ven trabadas por las relaciones de producción existentes o por su expresión jurídica, las relaciones de propiedad, abriéndose así una época de revolución

⁴ Por ejemplo, Dawkins (XXXX) y Herrnstein y Murray (1994), pero también Pinker (200X).

⁵ Ganador junto con Robert Fogel, del Premio Nobel de Economía en 1993 por sus contribuciones a la historia económica.

⁶ Un importante contraejemplo al supuesto del “diseño eficiente” fue proporcionado por la investigación de Robert Fogel y Stanley Engerman (1974) sobre la esclavitud en las plantaciones del Sur de Estados Unidos, en la cual prueban la alta eficiencia y productividad de las mismas comparadas con las no operadas por esclavos. Los autores concluyen que la abolición de la esclavitud debe explicarse desde la política, no desde la economía.

social. Ninguna formación social desaparece antes de que se desarrollen todas las fuerzas productivas que caben en ella, ni jamás aparecen nuevas relaciones de producción antes de que las condiciones materiales para su existencia hayan madurado en la sociedad antigua. La humanidad se propone únicamente los objetivos que puede alcanzar. La formación económica de la sociedad ha atravesado por distintas épocas: el modo de producción asiático, el antiguo, el feudal y el moderno burgués. Este último ha creado las condiciones materiales para la solución de los antagonismos sociales, lo que cerrará así la prehistoria de la humanidad.

No realizaremos un análisis de un texto tan influyente y rico como el que resumimos en el párrafo anterior. Por ahora sólo señalaremos la recepción determinista del mismo. Un ejemplo representativo es la interpretación de Gerard Cohen (1978) sobre la teoría marxiana de la historia, que enfatiza la primacía de las fuerzas productivas. Cohen va aún más lejos proponiendo que las explicaciones marxianas son funcionalistas. Esta interpretación convierte al desarrollo de las fuerzas productivas en el demiurgo de la historia.

En contraste, encontramos textos de Marx que favorecen una interpretación distinta donde la primacía, si tuviéramos que establecer alguna, está en la lucha de clases, en la actividad deliberada de los seres humanos, que en nuestra opinión apuntan hacia la contingencia. Un ejemplo conocido es la famosa frase del Manifiesto Comunista: “Toda la historia de la sociedad humana, hasta la actualidad, es una historia de luchas de clases”. Otro ejemplo aparece en el 18 Brumario: “Los hombres hacen su propia historia, pero no la hacen a su libre arbitrio, bajo circunstancias elegidas por ellos mismos, sino bajo aquellas circunstancias con que se encuentran directamente, que existen y les han sido legadas por el pasado” (Marx, cap. 1, 18 Brumario de Luis Bonaparte, 1852).

En el “Proyecto de respuesta a V. I. Zasúlich”, de 1881, Marx interviene en las discusiones de los populistas rusos aceptando de buena gana que la comuna rural rusa no estaba fatalmente destinada a ser reemplazada por la propiedad privada. Explícitamente reconoce que el análisis de El Capital sobre la expropiación de los campesinos se refiere exclusivamente a la experiencia de Europa Occidental y no pretende ser una “ley general”. Esta idea es retomada por el marxista peruano José Carlos Mariátegui quien en su ensayo “El problema de la tierra” propone una solución basada en la conservación de la comuna rural indígena, el *ayllu* (1969).

Algunos ejemplos de autores marxistas que han enfatizado la contingencia son el historiador Robert Brenner (XXXX) quien le da primacía al papel de la lucha de clases en su relato del surgimiento del capitalismo, los economistas estadounidenses que proponen el enfoque de las “estructuras sociales de acumulación” para entender las transformaciones institucionales del capitalismo que ellos asocian a las ondas largas⁷, y Stephen Marglin (1974) quien ha realizado una crítica clásica y demoleadora a la hipótesis que se remonta a Adam Smith sobre la superioridad técnica de la división de tareas que se inicia con el *putting-out system*, y se profundiza con la división jerárquica del trabajo del taller manufacturero y la fábrica.

⁷ Véase la compilación realizada por Kotz, Mc Donough y Reich (1994).

Apoyándose en abundante documentación histórica, Marglin muestra que la división jerárquica del trabajo aumentó sustancialmente las ganancias de los capitalistas no por su mayor eficiencia técnica sino haber facilitado un aumento en el grado de explotación (plusvalía absoluta)⁸. Una vez logrado el “disciplinamiento” de la fuerza de trabajo en el taller manufacturero, el progreso técnico se orientó a hacia la invención de maquinarias que lo reforzaron: “No fue la máquina de vapor la que nos dio al capitalista sino el capitalista quien nos dio la máquina de vapor” (p. 104). El proceso de “disciplinamiento” fue gradual y resultó de una lucha política de los capitalistas que llevó varios siglos y que incluyó los *enclosures*, la desregulación de los mercados (es decir la desprotección de los productores directos), y la creación de monopolios para los inventores (patentes) entre otras medidas. En otras palabras, primero cambiaron las relaciones de producción y luego las fuerzas productivas.

La convivencia de una visión contingente con una visión determinista en Marx, corresponde, en nuestra opinión, con lo que Marshall Sahlins (1988) denomina los “momentos culturales y naturales en la teoría materialista” (pp. 132-142). Sahlins (pp. 161-162) recupera en este sentido el contraste observado por Habermas en Conocimiento e interés, entre la singular atención que Marx le presta a las fuerzas productivas en los textos filosóficos, en comparación con la consideración que reciben las relaciones de producción en sus investigaciones históricas, por ejemplo, El Capital.

El naturalismo determinista lleva al economicismo, tanto en su versión neoliberal como en su versión marxista. Esto es reconocido y ... ¡defendido! por el crítico cultural marxista Fredric Jameson (2003). En sus palabras: “... que el marxismo carece de toda reflexión política autónoma propiamente dicha, ... , parece más bien una fuerza que una debilidad. ... el pensamiento político en el marxismo, ... , tiene que ver exclusivamente con la organización económica de la sociedad tenemos nuestros homólogos entre los pensadores burgueses, ... , los neoliberales y la gente del mercado: también para ellos la filosofía política carece de valor En efecto, afirmaré que tenemos mucho en común con los neoliberales; ...” (p. 314).

En el mismo texto, Jameson pondera el “enfoque admirablemente totalizador” (p. 316) de Gary Becker, uno de los más prominentes exponentes del neoliberalismo. Al evaluar el análisis económico del matrimonio y la familia formulado por Becker, Jameson admite que le parece “... aceptable, y que aporta una perspectiva absolutamente realista y sensata, no sólo de *este* mundo humano sino de *todos*, incluso si nos remontamos a los primeros homínidos.” (p. 317). El naturalismo determinista común a ambos es evidente. Luego de encontrar similitudes entre Becker y Marx por el énfasis del primero en la asignación del tiempo, Jameson pondera la afinidad de la racionalidad instrumental que Becker le atribuye a la conducta humana, con gran parte de la filosofía contemporánea, llegando a asimilarlo con ... ¡Sartre! (p. 317-318). Jameson parece olvidar la crítica que Marx y Engels formularon en la Ideología Alemana⁹ al pionero del utilitarismo individualista que aplica Becker, es decir, Jeremy Bentham. Además, Becker y Jameson confunden economía con racionalidad instrumental o, en palabras de Karl Polanyi, los

⁸ Un punto crucial de la crítica de Marglin consiste en interpretar el proceso de creciente división de tareas impuesta por el *putter-utter* como una fuerte restricción a la competencia dirigida a reforzar su poder como intermediario entre los productores directos y el mercado consumidor. De esta manera, fracasa el llamado Primer Teorema de la Economía del Bienestar y no puede argumentarse que el equilibrio de mercado sea eficiente.

⁹ Citado por Sergio Bagú (1999, p. 180).

significados formal y sustantivo de económico. Para una crítica contundente sobre estas confusiones véase Polanyi (1957) y Maurice Godelier (1974, p. 13-14).

Sahlins (1988) encuentra una matriz común entre el utilitarismo individualista y el materialismo determinista de muchos marxistas y, en ocasiones, el propio Marx: la naturalización de las necesidades humanas que se convierten en la fuerza motriz de la evolución económica y social (pp. 162-165). Las necesidades objetivas conducirían entonces a la aplicación de la razón instrumental (o la razón práctica como la llama Sahlins) al desarrollo de las fuerzas productivas, de donde arrancarían todo lo demás. Que unos enfatizan la racionalidad individual y otros la racionalidad de clase o de la sociedad, es secundario. Lo que ambos enfoques ignoran es la dimensión cultural y simbólica de las sociedades que moldea a las necesidades humanas. Esta última idea aparece en ocasiones en Marx, pero la primera, es decir, la naturalización de las necesidades, parece predominar.

Ernesto Laclau y Chantal Mouffe (2004) critican al paradigma economicista subyacente a las teorías marxistas de la hegemonía, que sólo sería válido bajo los siguientes condiciones: (1) las leyes de movimiento del nivel económico “deben ser estrictamente endógenas y excluir toda indeterminación resultante de las intervenciones externas (políticas, por ejemplo, ...)”; (2) “la unidad y homogeneidad de los agentes sociales constituidos al nivel económico debe resultar de las propias leyes de movimiento de ese nivel ...”; (3) “la posición de estos agentes en las relaciones de producción debe dotarlos de ‘intereses históricos’; es decir que la presencia de dichos agentes a otros niveles sociales deber explicada partir de intereses económicos.”(pp. 112-113). La crítica de Laclau y Mouffe se dirige explícitamente contra una visión naturalista de la economía y consiste en “mostrar ... que el espacio mismo de la economía se estructura como espacio político ...” (p. 113). Sin embargo, esta última idea tiene un antecedente fundamental en un pensador no reconocido por estos autores, que revisaremos a continuación: Karl Polanyi.

Polanyi y las ficciones del mercado autorregulado

En La Gran Transformación (1957), Polanyi considera que el capitalismo, o para usar sus palabras, el “sistema de mercado autorregulado”, marcó una ruptura en la historia de la humanidad. En las sociedades precapitalistas, lo económico, entendido como la producción de la vida material, había estado sumergido, enraizado (*embedded*) en el tejido más amplio de la sociedad y regulado por instituciones que eran a la vez sociales, políticas y religiosas. Las formas predominantes de integración social eran los principios de reciprocidad y redistribución. Los mercados existían pero ocupaban, en general, un papel secundario y subordinado. Con el capitalismo surge el sistema de mercados autorregulados que implica no sólo una separación y autonomización institucional de lo económico, es decir, el surgimiento de una economía desenraizada (*disembedded economy*), sino también su hegemonía sobre las otras instituciones de la sociedad. Esta es la discontinuidad que marca Polanyi.

¿Cuáles fueron las condiciones del surgimiento del “sistema de mercado autorregulado”? Tal sistema exige una mercantilización creciente de la sociedad que culmina con la constitución de lo que Polanyi llama acertadamente las mercancías “ficticias”: el trabajo, la naturaleza y el dinero. ¿Por qué ficticias? ¿Acaso no existen los

mercados de trabajo, de tierras o de dinero? Polanyi define la mercancía como aquel bien que se **produce** para el mercado. Esta es la clave. Ninguno de estos bienes es **producido** para su venta. “La descripción mercantil del trabajo, la tierra y el dinero es totalmente ficticia” (p. 72).

El proceso histórico-político que creó las mercancías ficticias llevó varios siglos y sufrió avances y retrocesos. Un relato minucioso del mismo y de reacciones que generó aparece en la Parte 2 de La Gran Transformación, “Auge y caída de la economía de mercado” y en las “Notas sobre las fuentes”. Para nuestros fines basta con decir que los cercamientos (*enclosures*), la reforma de las leyes de pobres y el establecimiento del patrón oro, no estaban inscritos en ninguna ley histórica.

¿Cuáles fueron las implicancias de la operación del sistema de mercados autorregulados? “Permitir que el mecanismo de mercado sea el único director del destino de los seres humanos y su ambiente natural, en realidad, aún del monto y uso de poder de compra [dinero], resultaría en la demolición de la sociedad. Porque la supuesta mercancía “fuerza de trabajo” no puede ser zarandeada, utilizada indiscriminadamente, o siquiera permanecer no utilizada, sin afectar también al individuo humano que resulta ser el portador de esta peculiar mercancía. Al disponer de la fuerza de trabajo del hombre, dispondría, incidentalmente, de la entidad física, psicológica y moral del hombre que va adherida a aquella. Despojado de la cobertura protectora de las instituciones culturales, los seres humanos perecerían por los efectos del desamparo social; morirían víctimas de una aguda dislocación social a través del vicio, la perversión, el crimen y la inanición. La naturaleza se vería reducida a sus elementos, se profanarían los barrios y paisajes, se contaminarían los ríos, se pondría en peligro la seguridad militar, se destruiría la capacidad producir alimentos y materias primas. Finalmente, la administración de mercado del poder adquisitivo liquidaría periódicamente las empresas, puesto que las penurias y excesos de dinero probarían ser tan desastrosos para los negocios como las inundaciones y sequías en la sociedad primitiva. Sin lugar a dudas, el trabajo, la tierra y los mercados de dinero *son* esenciales para una economía de mercado. Pero ninguna sociedad podría tolerar los efectos de tal sistema de toscas ficciones ni siquiera por el período más breve de tiempo a menos que su sustancia humana y natural tanto como su organización económica estuviera protegida de la destrucción de la fábrica satánica.” (p. 73).

De manera esclarecedora, Polanyi compara la catástrofe social sufrida por las clases más pobres en la Gran Bretaña de las primeras décadas del siglo XIX con la destrucción de las culturas aborígenes por el impacto del colonialismo europeo de fines del mismo siglo y comienzos del siglo XX, tal como fue registrado por diversos antropólogos. El problema principal no es tanto el deterioro de los ingresos reales sino la destrucción de las formas de vida y la degradación cultural (pp. 157-160). La analogía ayuda a entender la emergencia de los movimientos de oposición al mercado que demandan la protección de la sociedad, configurando lo que Polanyi denomina como el “doble movimiento”, que empieza a cobrar fuerza de 1870 en adelante.

El énfasis en las consecuencias culturales del sistema de mercado autorregulado y de las reacciones que genera en términos de movimientos sociales y reformas políticas, es coherente con una visión no economicista del cambio social. De hecho, Polanyi critica en el capítulo 13, tanto a los liberales como a los marxistas por adherir a una teoría estrecha de las clases que explica los cambios políticos por los intereses económicos de

estas. “Los meros intereses de clase no pueden ofrecer, entonces, una explicación satisfactoria de ningún proceso social de largo plazo. En primer lugar, porque el proceso en cuestión puede decidir acerca de la existencia de la clases misma; en segundo lugar, porque los intereses de clases dadas sólo determinan los objetivos y propósitos por los cuales aquellas clases pelean, pero no el éxito o fracaso de tales empresas. No hay magia en los intereses de clase que asegure a los miembros de una clase el apoyo de los miembros de otras clases.”

[...]

“En segundo lugar, existe la doctrina igualmente equivocada de la naturaleza esencialmente económica de los intereses de clase. Aunque la sociedad humana está naturalmente condicionada por factores económicos, los motivos de los individuos humanos están sólo excepcionalmente determinados por las necesidades de satisfacción de las necesidades materiales. ...”

“Las cuestiones puramente económicas tales como las que afectan a la satisfacción de necesidades son incomparablemente menos relevantes para el comportamiento de clase que las cuestiones de reconocimiento social. La satisfacción de necesidades podría ser, por supuesto, el resultado de tal reconocimiento, especialmente, como su signo exterior o premio. Pero los intereses de clase más directamente se refieren a la posición, el rango, el status y la seguridad, es decir, no son primariamente económicos sino sociales.” (p. 153).

Estas consideraciones se anticiparon notablemente a las críticas de Laclau y Mouffe de las tres condiciones del esencialismo económico. La crítica de Laclau y Mouffe a la constitución de las clases sociales fundamentales en el nivel económico, se centra en refutar el papel supuestamente capital de la ley general de desarrollo de las fuerzas productivas. A partir de esta ley sería “posible concebir a la economía como una mecánica de la sociedad, que actúa sobre los fenómenos objetivos independientemente de la acción de los hombres. Ahora bien, ... para esto el marxismo debió recurrir a una ficción: el considerar a la fuerza de trabajo como una mercancía.” (p. 114). La afinidad con Polanyi es evidente, pero la fuente de Laclau y Mouffe es un artículo de Bowles y Gintis (1980). La mercancía fuerza de trabajo no es una mercancía como las otras ya que “no es suficiente para el capitalista comprar la fuerza de trabajo; le es preciso además hacerla producir trabajo. Éste es un aspecto esencial que escapa a la concepción de la fuerza de trabajo como mercancía, cuyo valor de uso sería el trabajo.

[...]

Una gran parte de la organización capitalista del trabajo es sólo inteligible a partir de la necesidad de extraer trabajo de la fuerza de trabajo que el capitalista ha comprado. ... esto pone en cuestión, ... , la idea del desarrollo de las fuerzas productivas como un desarrollo natural, espontáneamente progresivo.” (Laclau y Mouffe, pp. 114-115).

Sin embargo, dada la singularidad de la mercancía fuerza de trabajo, la indeterminación de su valor de uso estará inevitablemente asociada con la indeterminación de su valor de cambio, o su valor, a secas. Si el trabajo que los capitalistas pudieran extraer fuera menor (valor de uso), el tiempo de trabajo socialmente necesario para producir las mercancías que permitirían reproducir la fuerza de trabajo sería mayor (valor).

La idea de la indeterminación económica del valor de la fuerza de trabajo está claramente presente en Marx. En el capítulo VI de El Capital, “La compra y venta de fuerza de trabajo”, se establece que el valor de la fuerza de trabajo no está meramente

determinado por el valor de los medios de subsistencia definidos en términos fisiológicos, ya que incluye un “elemento histórico y moral”. Valdría la pena recordar que esta idea ya estaba en los economistas clásicos. Procederemos entonces a reexaminar las consecuencias del fetichismo de la mercancía.

Fetichismo y ficciones en Marx

En la conocida sección cuarta del primer capítulo del primer tomo de *El Capital*, “El fetichismo de la mercancía y su secreto”, Marx alude a la operación por la cuál los objetos pertenecientes al mundo mercantil y al religioso, aparecen dotados de “vida propia”, autonomizados respecto a su origen humano, cuestión que aparece con nitidez cuando se contrasta la sociedad capitalista con las precapitalistas. En el caso de las mercancías, el fetichismo resulta de la mediatización del “trabajo social global” por el intercambio. En la medida que las relaciones de intercambio alcanzan cierta “estabilidad”, consagrada por su práctica habitual, estas aparecen como propiedades de los objetos–mercancías: “Hay ahí una relación social definida entre hombres, que asume, en sus ojos, la forma fantástica de una relación entre cosas.” esta suerte de conversión no sólo actúa en el nivel de los actores del proceso mercantil, sino que también impacta en la Economía Política, tanto científica como la “vulgar”, en particular cuando trata del capital.

Un punto importante es que, a nuestro juicio, aquella “forma fantástica” se aplica a la fuerza de trabajo: “Lo característico de la era capitalista es que en los ojos del trabajador mismo, la fuerza de trabajo asume la forma de una mercancía que le pertenece. Por otro lado, es sólo en este momento que la forma mercancía de los productos del trabajo se vuelve general” Nuestra interpretación es que el fetichismo de la mercancía supone la ya “forma fantástica”, es decir “ficticia”, de la fuerza de trabajo como mercancía. Reconocemos, sin embargo, que no esta no es una interpretación unánime. Una implicancia fundamental del fetichismo es la insustancialidad del valor. Esto está implícito en el “elemento histórico y moral” del valor de la fuerza de trabajo y constituye la mejor crítica contra cualquier “ley de bronce de los salarios”.

La inversión fetichista adquiere su forma acabada -su opacidad plena-, con los precios monetarios. Sin embargo, Marx no parece desarrollar todas las implicancias de este concepto al caer en la trampa del valor como sustancia, privilegiando el dinero mercancía respecto al dinero signo.¹⁰ En este punto encontramos una diferencia sustancial con Polanyi y Keynes. La caracterización polanyiana del dinero como mercancía ficticia se aplica a la concepción del mismo como mercancía especializada, en particular, al patrón oro. Más adelante mostraremos que la concepción de Keynes del dinero es similar a la de Polanyi.

¹⁰ “En este sentido toda mercancía sería un signo, porque en cuanto valor es sólo envoltura objetiva del trabajo humano empleado en ella”, comenta Marx, criticando a los que confunden al dinero con un mero signo. “Al igual que todas las mercancías, el dinero sólo puede expresar su propia magnitud de valor relativamente, en otras mercancías”, agrega. Esta es claramente su postura en el tomo I. Quedaría por dilucidar si las matizaciones del tomo III implican un cambio sustantivo de posición.

Siguiendo el análisis de Marx, el valor de uso de una mercancía actúa como *signo* del valor, pues este no tiene modo de existencia sino en su representación. Una mercancía erigida en equivalente general no puede usar su ‘valor’ para representar valor: su función de representación termina por tragarse al objeto y sus propiedades.¹¹ Más precisamente, el valor (de cambio) es una virtualidad que se genera en la medida que ya existe la institución social – el mercado – en donde podrá desplegarse. El valor es algo que ‘habrá sido’ pero que todavía no es – un ‘futuro anticipado’ –,¹² de modo que su representación no puede ser efectuada como imitación o traducción de una ‘sustancia’ presente aunque invisible (i.e. el tiempo de trabajo ‘efectivamente insumido’ en un objeto particular). Estamos frente a una falta constitutiva, a un objeto que, como en Kant, se muestra a través de la imposibilidad de su representación adecuada.¹³ Por lo tanto, el dinero no representa ‘algo’, sino la ausencia o imposibilidad de la representación mimética. Puesto que la mercancía supone al mercado, el dinero se convierte en un espejo donde se refleja la virtualidad del valor, actuando por lugartenencia, por delegación de la institución mercantil – ‘la sociedad’ –, como condición de posibilidad del cálculo, cuestión que importa también para el suministro del ‘medio de cambio’ / ‘poder de compra’ en cantidades adecuadas para que el mercado haga su trabajo.¹⁴ En estos términos, surgido de la *lógica* mercantil, el dinero invierte el movimiento, pasando a representar este “incorpóreo” institucional –social que le permite *convertir* en mercancía a cualquier objeto, como sucede con el Estado y la persona ficticia en Hobbes. Por lo tanto, utilizando la fórmula kantiana del juicio indefinido, “el dinero es una no–mercancía”: al mismo tiempo exterior e inherente al mercado.¹⁵

Parafraseando a Marx, si el valor no lleva escrito en la frente lo que es, tratándose de un producto social *a igual título que el lenguaje*, el dinero termina siendo un significante vacío, y participa por tanto, de la ‘legalidad de la palabra’: no obstante la afinidad de la obligación que supone la ley no escrita del “don” y una obligación que surge de una ley escrita (el dinero como ley positiva) no es que una es la forma primitiva de la otra, sino que *ambas necesitan como referencia la “buena fe” que la palabra supone*. Nadie puede renegar de la regla sin sustraerse de la comunidad. El dinero es lo que permite al mercado significarse a sí mismo como totalidad, para lo cual anuda y separa aquello de lo social que la relación mercantil expresa, con su dimensión externa: la representación política, el soberano, el estado.¹⁶ Como lo señalara Sahlins, el don ocupa el lugar del Estado hobbesiano, es el análogo primitivo del ‘contrato social’: el intercambio de bienes/dones en tanto forma de contrato político. El espíritu que lo posee (el ‘hau’ como ‘feracidad’ de la sociedad y la naturaleza) denota que se trata de una sociedad en donde los distintos dominios – económico, religioso, político, social – están entremezclados en

¹¹ Lo mismo sucede con la ideología: “...este objeto particular que en cierto momento asume la función de encarnar el cierre de un horizonte ideológico, será deformado como resultado de esta función encarnante”. E. Laclau, *Misticismo, retórica y política*, FCE, Bs.As. 2002, Pág. 20. En nuestro caso, la deformación lleva a una mutación: de dinero -mercancía a dinero –signo.

¹² Futuro anterior, en la denominación de Lacan. Asimismo, esto se articula con el significado que le da Polanyi a la mercancía: es lo que se produce para el mercado.

¹³ Ver E. Laclau, *Emancipación...*, Pág. 74.

¹⁴ Elucidar estas cuestiones, es tarea de la teoría del valor. Digamos de paso, que el dinero como institución, cuestiona la pretendida antelación de los micro -fundamentos: el dinero es directamente una dimensión macroeconómica.

¹⁵ Para una utilización similar del juicio indefinido, ver S. Žižek, *Violencia en acto*, Paidós, Buenos Aires, 2004, Pág. 17 y J. Copjec, *El sexo y la eutanasia de la razón*, Paidós, Bs.As., 2006, Pág. 48.

¹⁶ A esto apunta el trabajo de K. Hart, *Heads or tails? Two sides of the coin*, (The Malinowski Memorial Lecture, 1986. MAN (N.S.) 21 (4) :637.56).

cada actividad y organizados del mismo modo.¹⁷ Por el contrario, el dinero es una institución política especializada que no obstante es, como el don, un “fenómeno social total” (Mauss). Estas implicancias hacen del dinero terreno fértil para que se despliegue el fetichismo, que Keynes puso en evidencia en “*A Treatise on Money*”. Allí, recurre a Freud para apoyar su percepción de que el oro simboliza cuestiones “extraeconómicas”, destacando al mismo tiempo que el ‘patrón oro’ ha devenido parte de la doctrina del conservadurismo: este sostiene como argumento fundamental que el patrón oro limita la discreción, “engrillando” la acción independiente del gobierno.¹⁸ Dicho de otro modo, encontramos aquí una vinculación entre el fetichismo y la separación economía/política, lo que indica que se trata de una operación ideológica, de lucha política. La Convertibilidad (también el Euro), se sustentan en el mismo tipo de doctrina que el patrón oro, de manera que el objeto al que el fetichismo alude, no requiere que sea ‘material’ como el oro, sino que vele toda conexión con la sociedad y los sujetos: este es el “brillo” que investía al oro con sus capacidades monetarias (‘el brillo en la nariz’ freudiano¹⁹), que ahora se muestra en su verdadera naturaleza.²⁰

En tanto naturalización de la esfera económica, el fetichismo es un efecto de sentido, de la forma en que se estructura el “fenómeno social total”. En el feudalismo, el Amo está fetichizado, es objeto de veneración, como si poseyera una propiedad natural o positiva que lo hace Amo. En el capitalismo, son las mercancías y, en particular, el dinero el que funciona como fetiche, de modo que no sólo las relaciones de dominio se *reprimen*, metaforizándolas como relaciones mercantiles entre equivalentes, sino que afecta también a la escisión entre valor de uso y de cambio.²¹ Recordemos que para Marx, el carácter de las necesidades que satisface el valor de uso, “el que broten por ejemplo del estómago o de la fantasía, no interesa en lo más mínimo para estos efectos. Ni interesa tampoco “...cómo ese objeto satisface las necesidades humanas...”. Asimismo, en la nota N° 2 intercalada en ese párrafo, se cita: “La mayoría (de las cosas) tiene un valor por el hecho de satisfacer las necesidades del espíritu”. De modo que se no trata del modelo biológico, sino que remite a una cuestión cultural, donde la matriz necesidad –satisfacción es maleable y puede abarca múltiples modalidades. Por otro lado, la circulación capitalista funciona como una suerte de “pulsión” que no busca otra cosa que satisfacerse a sí misma en su repetición infinita. Sin embargo, esto nada tiene que ver con una relación de causalidad entre lo económico y lo no –económico; tampoco implica preeminencia de aquel respecto de este y menos aún reproduce una ley científica que impone su necesidad: *nada hay allí que indique que esto se haga por sí mismo*, por lo que no se podría lograr sin que la sociedad se disponga para ello. Es decir, deberíamos hablar de *sociedad capitalista* en los términos en que Polanyi se refiere a sociedad de mercado.²² Por lo tanto, este circuito describe un funcionamiento que implica un cambio en el carácter de los vínculos sociales y, en este sentido, cuando este movimiento se impone, no refiere exclusivamente a una ‘acumulación sin límites’:

¹⁷ La transferencia de cosas que en cierto grado son personas, y de personas que en cierto grado son tratadas como cosas, resulta ser el consentimiento (consenso) que está en la base de una sociedad organizada. M. Sahlins, *Stone Age Economics*, Pág. 169.

¹⁸ J.M.Keynes, *A treatise on Money*, Cap 35. Págs. 290 y 299. En el primer pie de página cita a Ernest Jones, quien en 1917 habla de “actitud supersticiosa” de los gobernantes, y “profetiza” los sacrificios que va a implicar el esfuerzo de Inglaterra por reintroducir el oro como moneda.

¹⁹ S.Freud, *Fetichismo*, Obras Completas,

²⁰ Para un análisis del fundamento teórico de La Convertibilidad y el Euro (Barro y Gordon), ver Saúl Keifman, *Sobre la Economía Política de la Política Monetaria*

²¹ S.Zizek, *El sublime objeto de la ideología*, ..., Págs. 52 /3.

²² Karl Polanyi, “The great transformation”, Rinehart & Compañy. Inc. New York, 1957, pág. 71.

también se refleja en el consumo a través de los “valores” que este conlleva en su carácter de signo, de diferencia cuantitativa en tanto gasto, del modo en que también el consumo se convierte en una “pasión, un juego fascinante”.²³ Así es como el valor de uso está contaminado y dominado por el valor de cambio: la autonomía de lo económico se efectúa cuando el dinero es consagrado por la sociedad como el “valor” fundamental. Ya no sólo se consume vivienda, transporte, educación, etc., sino una ‘posición’ que esos bienes otorgan en función de su precio, al tiempo que puede implicar un “negocio” que a su vez forma parte de esa posición...²⁴ El dinero es lo que homogeniza en tanto pertenencia al mercado, pero diferencia como cantidad. Podríamos aventurar incluso que la cuestión de la “determinación en última instancia” sólo es aplicable al capitalismo, en la medida que se la piense como efecto de la política o, más precisamente, de la lucha política.

En este sentido, los conceptos de ‘fenómeno social total’ en Mauss, o “embedded” en Polanyi deben entenderse como operadores teóricos para el abordaje de las sociedades arcaicas, con el propósito de dilucidar interrogantes planteados desde la atalaya de nuestra sociedad, de manera tal que las instituciones indiscernibles de allá, son pensadas desde y para *mostrar* las coordenadas económico –político – sociales de aquí, lo que hace indiscernible una dirección causal determinista entre una infra y una superestructura. La mirada antropológica de Mauss y Polanyi es ya un cuestionamiento al “homo economicus” y a la “utopía liberal” como construcciones político –ideológicas históricamente situadas.

Keynes y la repolitización de lo económico

Sería exagerado decir que John Maynard Keynes haya inventado la política económica. Sin embargo, no cabe duda de que el salto cualitativo de la misma operado a partir de la década del treinta le debe mucho a la visión del pensador inglés. En estos tiempos de crisis del neoliberalismo y fracasos de las experiencias del “socialismo real”, es una obligación reexaminar el pensamiento de Keynes. Su crítica al fallido intento de reimplantar en la década del veinte el liberalismo económico global que había florecido en las décadas anteriores a la Primera Guerra Mundial, es altamente pertinente para entender los problemas de la globalización neoliberal y, en especial, de las aporías de la Convertibilidad argentina que intentara remedar la ideología del patrón oro.

Su visión del capitalismo comprendía el papel de las ficciones en que se apoya aquel. En Las consecuencias económicas de la paz, Keynes (1919) advierte sobre las desastrosas consecuencias de las condiciones impuestas por el Tratado de Versalles sobre las potencias vencidas. El capítulo “Europa antes de la guerra” del mismo libro, analiza el proceso de acumulación de capital sin precedentes que antecedió a la Primera Guerra Mundial. Según Keynes, Europa estaba organizada de manera de asegurar el máximo de acumulación de capital. Si bien hubo alguna mejora de las condiciones de

²³ Jean Baudrillard, *Crítica de la economía política del signo*, Ed. SXXI, México, 1995, págs. 122 y 123. Respecto de A. Smith, ver op. cit., la introducción de E.G. West. Una referencia interesante es la de M. Fridman and L.J.Savage, “The Utility Analysis of Choices Involving Risk”, *The Journal of Political Economy*, Vol. LVI, Nº 4, august 1948, en donde la coexistencia de convexidades y ‘no convexidades’ en la función de preferencias se explica por cuestiones de ‘identificación’ (de clase), prefigurando incluso el análisis reciente de Kahneman.: “Men will and do take great risk to distinguish themselves...”; pág. 299.

²⁴ Este efecto es un clásico en las propiedades inmobiliarias. Por otra parte, en el capitalismo cualquier actividad posee un aspecto de “negocio virtual”.

vida de las masas de la población, la sociedad estaba estructurada de tal manera que la mayor parte del aumento del ingreso fluía a la clase con menos chances de consumirlo. La desigualdad en la distribución de la riqueza hizo posible la vasta acumulación de capital de este período, la cual se convirtió en la principal justificación del sistema capitalista.

El crecimiento de este notable sistema, continúa Keynes, dependía de un doble engaño. Por un lado, las clases trabajadoras aceptaban, sea por ignorancia, impotencia, la fuerza de la costumbre, o el orden bien establecido de la sociedad, una situación en la cual recibían una pequeña parte de la riqueza que producían. Por el otro lado, a las clases capitalistas se les permitía llevarse la mejor parte de la torta y, teóricamente consumirla libremente, bajo la tácita condición de que consumieran muy poco en la práctica. El deber de ahorrar se convirtió en nueve décimos de la virtud y el crecimiento de la torta y el crecimiento de la torta en el objeto de la verdadera religión. La expectativa compartida era que algún día habría suficiente para repartir y entonces terminarían el exceso de trabajo, el hacinamiento y la insuficiente alimentación. Finalmente, la riqueza fue consumida por la guerra, la consumidora de todas las esperanzas. Ya en 1919, señala Keynes que el principio de acumulación basada en la desigualdad, prevaleciente antes de la Primera Guerra Mundial, había dependido de condiciones psicológicas inestables que sería imposible recrear.

En la década del veinte Keynes se enfrenta a los problemas causados por las deudas de guerra, las inflaciones asociadas a estas y la cuestión del retorno al patrón oro. Los problemas de inflacionarios generan presiones para volver al patrón oro, en varios europeos aparecen y, en algunos casos (Gran Bretaña), a las paridades previas a la guerra, lo cual implicaba deflación. La similitud de los problemas de los países europeos en los años veinte y la de los países latinoamericanos en las décadas del ochenta y noventa, es notable. Keynes se opone al retorno al patrón oro ya que su rigidez asegura la estabilidad de los tipos de cambio, pero no la de los precios (1923). Además, explicaba que la deflación implicada por el retorno a la paridad de preguerra tendría graves consecuencias sobre la distribución del ingreso por elevar la carga real de la deuda pública, y sobre el nivel de actividad económico por el perjuicio que ocasionaría a los productores por su condición general de deudores (1923, 1925).

Ya en (1926) proclamaba “El fin del laissez-faire” y proponía, además del control deliberado de la moneda y el crédito por una institución central, y medidas de administración del volumen y distribución del ahorro nacional a fin de canalizarlo hacia los destinos más productivos.

Por supuesto, la formulación más completa de su visión de los problemas del capitalismo y de sus planes de reforma aparece en La Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero (1936), escrita en medio de la Gran Depresión. No pretendemos resumir una obra tan rica en las pocas páginas que nos quedan. Señalaremos aquellos puntos que consideramos más pertinentes para los temas de esta ponencia. Volvamos a la cuestión del dinero. En el capítulo 17, sección III, “Propiedades del interés y el dinero”, Keynes explica con claridad por qué el dinero es una mercancía ficticia, aún bajo un régimen de patrón oro.

La primera razón es que la elasticidad de producción del dinero es nula o despreciable; es decir, el trabajo (prácticamente) no puede producir dinero. Si fuera posible, las

depresiones podrían evitarse o al menos mitigarse: al bajar el precio de las mercancías en términos de dinero, el trabajo se reasignaría al sector productor de dinero; en el patrón oro, la elasticidad sería positiva para un país productor de oro, pero a nivel mundial, el efecto sobre la oferta mundial de oro sería despreciable (en rigor, la supuesta “virtud” del oro como patrón monetario es su baja elasticidad de oferta) (p. 230-231).

La segunda razón es que elasticidad de sustitución del dinero es prácticamente nula; en otras palabras, cuando el valor de cambio del dinero aumenta no tiende a ser reemplazado por otros bienes cuya producción pueda aumentar con el trabajo. Es decir, la demanda de dinero no disminuye (p. 231).

Estas bajas o nulas inelasticidades de producción y sustitución del dinero tienen como contrapartida la rigidez a la baja de la tasa de interés monetaria, lo cual dificulta que las tasas de interés monetaria se ajuste a una caída en la eficiencia marginal del capital. Tal rigidez lleva a una caída en la inversión que conduce a una disminución de la demanda efectiva, causando presiones deflacionarias y recesivas.

Una observación reveladora es que la inelasticidad de la producción del dinero es compartida con otras fuentes de renta, como la tierra, por ejemplo (p. 231). De esta manera, Keynes asimila la tasa de interés a la renta del suelo, y la considera renta financiera. Las rentas son ingresos que exceden el costo de oportunidad de los recursos de propiedad de quienes las perciben. Las rentas suelen aumentar no porque los recursos que las generan hagan un aporte mayor a la producción sino porque su oferta no aumenta cuando se incrementa la oferta de los otros recursos con los cuales se combinan.²⁵ Esta asimilación de la tasa de interés con renta financiera implica una teoría monetaria de la tasa de interés²⁶ y una ruptura con las teorías que determinan la tasa de interés por fuerzas “reales” como la impaciencia subjetiva de los ahorristas, defendida por Marshall, o por la productividad marginal del capital como en “la tasa natural de interés” de Knut Wicksell (pp. 243-244).

Esta percepción del ahorrista como rentista improductivo se complementa con la visión negativa de los mercados financieros, expresada en el capítulo 12, donde los compara con un casino (p. 159). La volatilidad e ineficiencia de los mercados financieros agrava las consecuencias de la incertidumbre asociada a la inversión de largo plazo.

Tal vez lo más notable de las contribuciones de Keynes sea que no limitó a un análisis brillante de los problemas de funcionamiento del capitalismo liberal sino que siempre intervino en los debates proponiendo planes de reforma económica y social, que revelaban sus opciones éticas y políticas. Sus ideas y propuestas de reforma suenan audaces hoy mismo. Keynes se ubica claramente del lado de quienes no creen en las leyes de la historia sino más bien en la necesidad estimular la imaginación y la acción colectiva para experimentar nuevas formas de organización económica y social. El estado de bienestar y la economía mixta de los “dorados treinta” llevan su impronta. Su idea rectora era aprovechar el dinamismo de los mercados poniéndole un límite a los excesos del capital como la extrema desigualdad, el desempleo crónico y la

²⁵ Por esta razón, hay consenso en gravar las rentas ya que esto no afecta la asignación de recursos.

²⁶ Éste podría ser un punto de divergencia entre Marx y Keynes, coherente con sus diferentes concepciones del dinero. Según Suzanne de Brunhoff (1975), Marx no adhería a una teoría monetaria del interés (pp. 146-147).

especulación financiera. Sus propuestas de eutanasia gradual del rentista, control social de la inversión y redistribución progresiva de la riqueza (aún a costa de las ganancias de los empresarios) aún suenan revulsivas.

El keynesianismo funcionó por tres décadas con una relación de fuerzas caracterizada por niveles de democratización y participación política de los sectores populares que hoy día añoramos. Nos gustaría proponer la siguiente hipótesis de trabajo: el keynesianismo no se abandonó porque se hubiera agotado (en cumplimiento de alguna “ley histórica”) sino que fue derrotado políticamente por razones que habría que examinar y que no tal vez no sean irreversibles. En tal sentido, nos llama la atención el título de un libro de John Holloway (2004), Keynesianismo una ilusión peligrosa. Es notable que su rechazo a Chávez, Lula y Kirchner no se base en un análisis de sus propuestas y la viabilidad de las mismas en las condiciones económicas y políticas en que asumen y ejercen el poder. La impugnación *a priori* de estas experiencias que se autopostulan como alternativas al neoliberalismo se basa en la afirmación de que desde “el Estado” y bajo “el capitalismo” no hay alternativas; “no es posible construir un mundo mejor desde el Estado” (pp. 11-16). Hay dos palabras importantes que brillan por su ausencia en Holloway: democracia y política. El economicismo obtura la política. Si hay un sólo Estado, si sólo hay un capitalismo ¿para qué hacer política? ¿para qué participar en las elecciones y formular propuestas de cambio? Todo da igual. El capitalismo liberal del patrón oro es igual a Bretton Woods y este a la globalización de los noventa. ¿Hoover es igual a Roosevelt?, ¿Menem es igual Kirchner? ¿Rodríguez Zapatero es igual a Aznar? Para quienes nos preocupamos por el reino de este mundo, hay diferencia, y mucha.

BIBLIOGRAFÍA

- Bagú, Sergio (1999) Tiempo, realidad social y conocimiento, Siglo Veintiuno Editores, Méjico [1970].
- Bowles, Samuel (2004) Microeconomics. Behavior, Institutions and Evolution, Princeton University Press.
- Bowles, Samuel y Herbert Gintis (1980) “Structure and practice of the labor theory of value”, Review of Radical Political Economics, vol. 12, No. 4.
- Brenner, Robert (XXXX) XXXX.
- Brunhoff, Suzanne de (1975) Teoría marxista de la moneda, Ediciones Roca, Méjico.
- Cohen, Gerard Allen (1978) Karl Marx’s Theory of History, Princeton University Press.
- Dawkins, Richard (1993) El gen egoísta, Salvat Editores [1976].
- Dupré, John (2006) El legado de Darwin. Qué significa hoy la evolución, Katz Editores.
- Herrnstein, Richard y Charles Murray (1994) The bell curve: intelligence and class structure in American life, Simon & Schuster.
- Fogel, Robert y Stanley Engerman (1974) Time on the Cross: The Economics of American Negro Slavery, Little, Brown.
- Godelier, Maurice (1974) Racionalidad e irracionalidad en economía, Siglo XXI editores, Méjico.
- Holloway, John (2004) Keynesianismo una ilusión peligrosa, Ediciones Herramienta.
- Jameson, Fredric (2003) “La posmodernidad y el mercado”, en Slavoj Žižek (comp.) Ideología. Un mapa de la cuestión, Fondo de Cultura Económica [1994].
- Keynes, John Maynard (1936) The General Theory of Employment Interest and Money, McMillan.
- _____ (1926) “The End of Laissez-Faire”.
- _____ (1925) “The Economic Consequences of Mr. Churchill”.
- _____ (1923) A Tract on Monetary Reform.
- _____ (1919) The Economic Consequences of the Peace.
- Kotz, David, Terrence McDonough y Michael Reich (1994) Social structures of accumulation, Cambridge University Press.
- Laclau, Ernesto y Chantal Mouffe (2004) Hegemonía y estrategia socialista, Fondo de Cultura Económica [1985].
- Marglin, Stephen (1974) “What Do Bosses Do? The Origins and Functions of Hierarchy in Capitalist Production”, Review of Radical Political Economics, vol. 6, No. 2, verano.
- Mariátegui, José Carlos (1969) 7 ensayos de interpretación de la realidad peruana, Biblioteca Amauta, Lima [1928].
- Marx, Karl (1867) El Capital.
- _____ (1859) “Prólogo” a la Contribución a la crítica de la economía política.
- Mas-Colell, Andreu, Jerry Green y Michael Whinston (1995) Microeconomic Theory, Oxford University Press.
- North, Douglass (1981) Structure and Change in Economic History, Norton.
- Pinker, Steven (200X) La tabla rasa, XXXX.
- Polanyi, Karl (1957) “The Economy As Instituted Process”, en Karl Polanyi, Conrad Arensberg y Harry Pearson (comp.) Trade and Market in the Early Empires, The Free Press.
- Polanyi, Karl (1957) The Great Transformation, Rinehart [1944].
- Sahlins, Marshall (1988) Cultura y razón práctica, Gedisa.
- Sebrelli, Juan José (XXXX) Martínez Estrada: una rebelión inútil.

La relación entre intervención estatal y comportamiento empresario. Herramientas conceptuales para pensar las restricciones al desarrollo en el caso argentino¹

Por Ana Castellani²

Palabras clave: desarrollo, intervención estatal, ámbitos privilegiados de acumulación

Sin lugar a dudas, uno de los temas que más debate ha generado en el seno de las Ciencias Sociales a lo largo de la segunda mitad del siglo XX ha sido el del desarrollo económico³. La preocupación por identificar las razones que explican el atraso relativo de ciertas naciones con respecto a otras y, especialmente, la necesidad de encontrar formas concretas de acción que favorezcan el desarrollo, originó una interesante discusión entre intelectuales de diverso origen disciplinario en torno al rol que debía cumplir la intervención económica estatal en este tipo de procesos.

A grandes rasgos, se pueden identificar tres tipos de respuestas que han tenido una considerable difusión en el ámbito latinoamericano: aquellas que reconocen que el subdesarrollo es un fenómeno estructural condicionado por la propia dinámica histórica del sistema capitalista, y que ante esta situación, el principal agente que puede impulsar el proceso de “despegue” es el Estado (postura que sostiene una vertiente de la Teoría del Desarrollo y gran parte de los representantes del estructuralismo latinoamericano)⁴; aquellas que, por el contrario, suponen que el exceso de intervención estatal es el que genera distorsiones severas en el funcionamiento económico que impiden alcanzar el desarrollo (para ser estrictos con este paradigma, el crecimiento), ya que obtura los

¹ Ponencia presentada durante las I Jornadas de Estudios Sociales de la Economía co-organizadas por el CESE del IDAES y el NUCeC del Museo Nacional de la UFRJ, julio de 2006.

² Ana Castellani es licenciada y profesora en Sociología (UBA); magíster en Sociología Económica (IDAES-UNSAM); doctora en Ciencias Sociales (FCS-UBA); docente de la UBA y de UNSAM, e investigadora CONICET.

³ Este término presenta diversos alcances y significados según la corriente teórica y el período histórico del que se trate. Excepto que se aclare lo contrario, en este trabajo se considera la definición más amplia de desarrollo económico, es decir aquella que lo define como el proceso por el cual se genera el crecimiento sostenido de las fuerzas productivas, ampliando la capacidad tecnológica y productiva instalada en una economía nacional *en su conjunto* y, por tanto, mejorando los niveles de vida de la población.

⁴ En este grupo de trabajos se puede consultar las obras de Hirschman (1958), Myrdal (1957), Gerschenkron, (1962). CEPAL (1951), Prebisch (1962), Pinto (1970), Furtado (1966 y 1983), Cardoso, y Faletto (1969), Sunkel y Paz (1982), entre otras.

mecanismos elementales del mercado (neoclásicos/neoliberales/neoutilitaristas)⁵; y finalmente, aquellas que depositan en la calidad de la intervención estatal y en los marcos institucionales existentes, las causas del subdesarrollo y su persistencia (neoinstitucionalistas)⁶.

En efecto, durante las décadas de 1950 y 1960, en pleno auge de las ideas económicas keynesianas, la mayoría de los intelectuales preocupados por estas cuestiones consideraba que el Estado era un actor indispensable para fomentar el cambio estructural porque era el único en condiciones de acelerar el proceso de industrialización, modernizar la producción primaria y suministrar la infraestructura indispensable para sostener la expansión económica. En esta apreciación coincidieron tanto los economistas desarrollistas como los pensadores representativos del estructuralismo latinoamericano.

Por el contrario, desde mediados de los años '70 cobró fuerza una mirada completamente opuesta del rol que debía jugar el Estado en la actividad económica en la cual este actor comenzó a visualizarse más como un obstáculo que como un agente impulsor del desarrollo. Lo llamativo de esta mirada sostenida por los economistas ortodoxos es que, a diferencia de las restantes, consideraba que las dificultades para lograr el crecimiento sostenido de la economía se explicaban no por la forma en la que intervenían los Estados en las economías relativamente más atrasadas, sino por la intervención estatal en sí misma. Precisamente, los defensores de esta postura pensaban que, con las constantes intervenciones sobre los distintos mercados y las múltiples regulaciones a las actividades económicas, el Estado impedía alcanzar el crecimiento sostenido en los países de industrialización tardía.

Finalmente, y ante la aplicación de estrategias proclives a la apertura y a la desregulación de los mercados implementadas durante la década del '90 en los denominados países "emergentes", se elaboraron nuevas formulaciones teóricas que recuperaron la defensa de la intervención económica estatal a la hora de encarar procesos de desarrollo; aunque esta vez, resaltando la necesidad de garantizar la calidad de esa intervención en términos de capacidades y niveles de autonomía enraizada del aparato estatal. Este paradigma, sirvió de base para el diseño de una nueva propuesta de

⁵ Tributarios de esta mirada son los trabajos de Friedman (1962), Dornbusch y Edwards (1990), Grindle (1991) y Williamson (1990).

⁶ Las obras de Peter Evans (1990), Katrin Sikkink (1993) y Shapiro y Taylor (1991) son las más representativas de esta corriente teórica.

reformas estructurales centradas en la modificación de los marcos institucionales vigentes y en la composición y funcionamiento de las principales reparticiones públicas. Resulta evidente que la intervención económica estatal ocupa un lugar destacado en las explicaciones construidas en torno la problemática del subdesarrollo, ya sea por exceso, por defecto o por mala calidad. Pero al pensar aisladamente esta dimensión, se pierde de vista un fenómeno sumamente importante: la articulación existente entre la gestión desarrollada por el aparato estatal y el comportamiento desplegado por el resto de los agentes económicos. Precisamente por esta razón, es necesario construir un marco conceptual original que articule algunas de las categorías analíticas más tradicionales, con las ideas desarrolladas por otras vertientes teóricas que no han conseguido el mismo grado de difusión en el ámbito latinoamericano, y con algunas de las interpretaciones más relevantes generadas en el espectro académico local.

En coincidencia con la propuesta analítica esbozada por Hugo Nochteff (1994) para estudiar el caso argentino, se considera pertinente retomar ciertos conceptos centrales de la teoría schumpeteriana sobre el desenvolvimiento económico y algunas de las ideas sobre el funcionamiento de los mercados mono u oligopólicos (y su incidencia sobre la dinámica económica general), propuestas por el economista polaco Michael Kalecki. A su vez, es necesario recuperar la noción de *capacidades* estatales y de *autonomía relativa* para pensar las cuestiones relacionadas con la calidad de la intervención pública, y complementarlas con los aportes que diversos autores realizaron sobre la naturaleza de la crisis estatal en la Argentina.⁷

La relevancia heurística de estos enfoques reside en la capacidad que tienen para proporcionar herramientas que permitan pensar la articulación entre la intervención económica estatal y el comportamiento de los grandes agentes económicos, relación que, a su vez, resulta esencial para explicar las restricciones al desarrollo en el caso argentino.

I- La relevancia del comportamiento empresario en los procesos de desarrollo

Según la original propuesta de Joseph Schumpeter (1957), el desarrollo de una economía se produce como consecuencia de un cambio endógeno radical originado en la innovación tecnológica⁸. En este proceso de cambio, la conducta empresaria resulta decisiva ya que son los capitalistas (*entrepreneurs* en los términos del autor) los principales interesados en

⁷ Especialmente, O'Donnell (1982); Pucciarelli (1998); y Sidicaro (2001 y 2002).

⁸ La principal novedad de la propuesta de Schumpeter reside en el hecho de considerar a la innovación como un factor endógeno del sistema económico y no como un elemento externo al mismo, tal como afirmaba el resto de las corrientes económicas, desde las marxistas hasta las neoclásicas.

generar la innovación. En el esquema schumpeteriano, la conducta innovadora que asume el empresario y/o la empresa⁹, permite la conformación de un *monopolio innovador transitorio* (en rigor, una posición monopólica¹⁰) en el cual la firma que innova consigue por un tiempo limitado un tipo de ganancia extraordinaria, a la que denomina *cuasi renta tecnológica*. Sin embargo, como esta innovación comienza a difundirse socialmente, la posición monopólica (y por ende, las correspondientes cuasi rentas tecnológicas que se derivan de ella) se ven erosionadas por la conducta imitativa de las restantes empresas competidoras, de ahí se desprende el carácter transitorio del monopolio innovador. Por eso mismo, Schumpeter, a contramano de muchos de sus contemporáneos, no consideró peligroso el alto grado de concentración económica que caracterizaba al sistema capitalista de su época; por el contrario, fue muy crítico a la idea de aplicar una legislación *antitrust* porque pensaba que sólo las grandes firmas estaban en condiciones de impulsar el cambio tecnológico (y por ende, el desarrollo económico) al sostener una conducta innovadora que les permitiera internalizar, al menos transitoriamente, cuasi rentas tecnológicas.¹¹

Desde esta perspectiva teórica, el peligro reside más bien en la conformación de un particular tipo de mercado, los *monopolios no transitorios y no innovadores*, definidos como posiciones monopólicas que se originan en la intervención estatal y posibilitan a las firmas la internalización de otra clase de beneficios extraordinarios, denominada *cuasi renta de*

⁹ En rigor se pueden diferenciar dos etapas en la obra de Schumpeter. En un primer momento, la innovación es el resultado de la conducta del empresario, por eso la relevancia que adquiere en sus textos la noción de *entrepreneur*. En sus obras posteriores, la conducta innovadora recae en la firma más que en el empresario individual y de ahí cobra relevancia la organización como sede de la innovación.

¹⁰ Tal como sostiene Nochteff a la hora de explicar la diferencia "(...) no se trata **necesariamente** de empresas monopólicas, sino de **posiciones monopólicas de las empresas** sostenidas por la innovación y dependientes de la capacidad de la empresa que gana posiciones monopólicas de mantenerlas en mercados de competencia oligopólica, en los cuales otras empresas compiten, innovando e imitando rápidamente, por las cuasi rentas tecnológicas" (1994: 45, subrayado en el original)

¹¹ Indiscutiblemente se trata de una visión bastante lineal y determinista del cambio tecnológico que ya ha sido cuestionada más recientemente por varias teorías encuadradas en el amplio campo de la Sociología de la Tecnología. Sin embargo, es original en tanto considera que el desarrollo es un proceso que se genera internamente y que está vinculado con el comportamiento de ciertos actores socio-económicos centrales. Muchos de los miembros de la corriente neoschumpeteriana advirtieron estas limitaciones y desarrollaron ideas y conceptos más complejos para pensar el fenómeno del desarrollo, haciendo hincapié en el papel del Estado como actor clave en el proceso de formación de un sistema nacional de innovación (SIN) mediante la puesta en marcha de políticas científicas y tecnológicas. Estrictamente, consideran que no es sólo el Estado el que impulsa al SIN, sino que las empresas también cumplen un papel relevante en tanto demandantes de innovación. En efecto, algunos de los autores encuadrados en la corriente neoschumpeteriana (entre otros, Alice Amnsen, Giovanni Dosi, Klaus Esser, Christopher Freeman) centraron su atención en las condiciones necesarias para propiciar el comportamiento innovador en las firmas, por eso la novedad de la propuesta radica, no tanto en la importancia asignada a la relación entre cambio tecnológico y el crecimiento económico (señalada previamente por Schumpeter), sino en el hecho de plantear la relevancia que las políticas científicas tecnológicas e industriales relacionadas entre sí tienen para lograr el desarrollo (Nochteff, 1994: 23). En esta visión la aplicación de este tipo de políticas por parte del Estado es indispensable para que las empresas de un país puedan mantenerse como innovadoras, o ingresar como competidoras de los innovadores en la época del capitalismo oligopólico (Nochteff, 1994: 24). En palabras del autor: "El énfasis sobre este tipo de políticas ha llevado, implícita o explícitamente a considerar que los comportamientos de los actores sociales –y en especial de las elites económicas y el Estado- son decisivos para el desarrollo" (1994:24). De esta forma, la neoschumpeteriana es una de las primeras corrientes económicas en advertir la importancia de la relación Estado/empresarios en los procesos de desarrollo ya que es esta relación la que moldea los rasgos centrales del SIN, entramado clave para impulsar (o no) procesos de desarrollo.

privilegio. A diferencia de las derivadas de la innovación tecnológica, estas cuasi rentas se generan por un conjunto de regulaciones estatales que permiten que las empresas fijen posiciones oligopólicas en sus respectivos mercados y tengan la posibilidad de hacer un manejo discrecional de los precios y de la oferta de bienes y/o servicios; de esta forma, el volumen de beneficios obtenidos por las empresas involucradas, y la posibilidad de utilizarlos para expandirse, no se desprende de la optimización de la estructura de costos sino de un incremento de los ingresos originado en diversos mecanismos discrecionales de fijación de precios avalados por el aparato estatal. Por esta razón, el carácter de este tipo de cuasi rentas no es transitorio, ya que no se erosionan por la competencia como en el caso de las cuasi rentas tecnológicas, sino que se mantienen tanto tiempo como dure la acción estatal que sostiene el privilegio¹². Y en este sentido convergen la mayor parte de las prácticas corporativas de las grandes empresas ya que éstas buscan mantener los beneficios extraordinarios que perciben la mayor cantidad de tiempo posible.

En este sentido, las ideas de Kalecki (1977)¹³ resultan complementarias a las de Schumpeter, ya que permiten teorizar mejor sobre los efectos que los monopolios no transitorios ni innovadores tienen sobre el funcionamiento económico de una sociedad¹⁴. Según la lectura que Nochteff realiza de este autor, la tesis kaleckiana es contundente: “el estancamiento y la depresión son funciones crecientes del grado de monopolio, especialmente si se reconoce la existencia de posiciones monopolíticas no sostenidas por la innovación” (1994:35). Y Nochteff agrega:

“(si en una economía) predominan los monopolios no innovadores: a) no habrá ningún factor de desarrollo que contrarreste la tendencia a la disminución del crecimiento (y, finalmente, la tendencia a la depresión) inducida por el grado de monopolio de acuerdo con la hipótesis de Kalecki y; b) si las barreras monopolíticas son preservadas de la competencia por las políticas gubernamentales, aún cuando los monopolios no innoven, estos tenderán a ser monopolios no transitorios, y en ese caso los efectos retardatorios o depresivos del grado de monopolio tenderán a perpetuarse, constituyendo por sí mismos una barrera al dinamismo” (1994: 44)

Como se puede apreciar, ya sea desde el enfoque schumpeteriano como desde el kaleckiano, la existencia de monopolios no innovadores ni transitorios constituye un factor central para

¹² Las cuasi rentas tecnológicas como las cuasi rentas de privilegio propias de los monopolios no transitorios ni innovadores pueden equipararse a los beneficios monopolísticos de la teoría microeconómica convencional ya que se originan en el poder de mercado que detentan las empresas. Al respecto, consultar Samuelson y Nordhaus (1996), capítulos 10 y 14.

¹³ La de Kalecki es la primera teoría que plantea la cuestión de la dinámica económica de largo plazo que no responde a la tradición neoclásica. Para él, las innovaciones son el principal “factor de desarrollo” que permite sacar a la economía de su estado estacionario, aunque, a diferencia de Schumpeter considera que la innovación es un elemento externo al sistema económico.

¹⁴ La complementariedad de estas conceptualizaciones se restringe sólo a este punto, es decir, a las trabas que genera en los procesos de desarrollo la existencia de monopolios no innovadores ni transitorios.

entender la falta de dinamismo de una economía en el mediano y largo plazo. El análisis realizado por Nochteff para el caso argentino constituye el punto de partida conceptual para la indagación de la relación entre la intervención estatal y el desempeño de los grandes agentes económicos porque presta especial atención al papel que desempeñaron ambas variables en el proceso de conformación de los monopolios no innovadores ni transitorios, señalando las principales consecuencias que generaron en el modelo de acumulación durante las últimas décadas.

II- Consideraciones acerca de la relación entre la intervención estatal y el comportamiento empresario en la Argentina contemporánea

Nochteff es uno de los primeros autores que enfatizó la importancia de la naturaleza estructural de la relación que se establece entre el Estado y los grandes agentes económicos para explicar las evidentes dificultades que presenta la Argentina a la hora de conformar un patrón de desarrollo sostenido. La combinación de perspectivas teóricas (schumpeteriana y kaleckiana) y la evidencia proporcionada por las investigaciones históricas y económicas existentes hasta ese momento le permitieron concluir que:

1. La economía argentina se corresponde con el tipo de economías de **adaptación tardía** a los cambios tecnológicos que se generan externamente;
2. En este tipo de economías, las cuestiones relacionadas con las políticas de investigación científica y tecnológica no se encuentran en el centro de la agenda, ni del **Estado** ni de la **elite económica**¹⁵;
3. La elite económica argentina no compitió por la obtención de cuasi-rentas tecnológicas, por el contrario, durante la mayor parte del siglo XX se protegió de la competencia a través de la formación y consolidación de **monopolios no innovadores ni transitorios** sostenidos por el accionar estatal;

¹⁵ Nochteff define a la elite económica como “*el conjunto de empresarios individuales o de organizaciones empresarias de mayor peso económico y político, que moldean el sendero del resto de los agentes económicos (incluidos los administradores de las empresas estatales o quienes tomen las decisiones que definen las estrategias de dichas empresas)*” Nochteff, (1994), página 39. En este sentido, el concepto está completamente despojado de las connotaciones propias de la teoría elitista, en cualquiera de sus versiones.

4. El proceso de adaptación a las oportunidades generadas externamente (con imitación tecnológica tardía) y la conformación de monopolios no innovadores ni transitorios constituye para la elite económica una **opción blanda** (la opción dura implicaría el riesgo propio de una conducta innovadora que procura la obtención de cuasi-rentas tecnológicas en base a la conformación de monopolios innovadores y transitorios);

5. Desde el punto de vista de la economía en su conjunto, la opción blanda no permite iniciar un proceso de desarrollo sostenido sino una sucesión de *booms* o **burbujas** que cuando se terminan dejan sólo unas “gotas” aisladas de capacidades tecnológicas que no permiten iniciar un nuevo ciclo de desarrollo. Esto conduce a un menor crecimiento del ingreso en el largo plazo porque “*la intensidad de los factores que sostienen el crecimiento es débil*” (1994: 28).

De estas consideraciones se desprende la importancia que adquiere la relación entre el accionar estatal y el comportamiento empresario para explicar las restricciones al desarrollo en el caso argentino. Pero para comprender acabadamente la naturaleza de la relación, es menester realizar algunas precisiones sobre las características más significativas que presenta la “elite” económica.

En principio, hay que resaltar que el comportamiento de este grupo es de suma relevancia para entender la dinámica económica, social y política del país por dos motivos principales: por un lado, porque juega un papel central en el proceso de acumulación de capital como consecuencia de las decisiones microeconómicas que toman las empresas que la componen (sobre todo aquellas vinculadas con el nivel y tipo de inversión) que, como se señaló oportunamente, son cruciales para marcar el rumbo del resto del sistema económico; por otro lado, porque el accionar colectivo e individual de sus miembros suele incidir en la determinación de las políticas públicas, en especial, de aquellas que definen la orientación de la intervención económica estatal.¹⁶

En segundo lugar, hay que señalar que “la elite” no es un sector social homogéneo. Está integrado por diferentes fracciones que, en más de una ocasión, tienen intereses y conductas contrapuestos. Por ejemplo, se pueden establecer cortes analíticos para caracterizar a las empresas que la integran según distintas variables, tales como: el origen del capital (nacional, extranjero, mixto), el sector de actividad en el que operan

¹⁶ Al respecto, consultar Viguera (1997), capítulo 1.

(industria, comercio, construcción, etc.), el tipo de organización de la propiedad que presentan¹⁷ (grupo económico local, conglomerado extranjero, empresa local independiente, empresa trasnacional diversificada y/o integrada, asociación, etc.), el tipo de propiedad (estatal o privada), el grado y tipo de vinculación con el Estado, entre otras.

Finalmente, las características estructurales de la elite se van modificando a lo largo del tiempo como resultado del comportamiento seguido por las empresas y/o actores sociales que la integran y como consecuencia del contexto operativo generado por la intervención económica estatal. Es por eso que van surgiendo en su seno proyectos políticos diferentes que expresan los intereses de las distintas fracciones existentes en este heterogéneo sector social.

Pero más allá de los cambios que puedan producirse en su composición estructural y en el peso relativo de sus distintas fracciones a lo largo del tiempo, en el esquema elaborado por Nochteff la elite económica argentina mantiene dos rasgos bien definidos: la sistemática búsqueda de cuasi-rentas de privilegio y la adaptación a las ventajas generadas en el contexto externo.

En efecto, como se señaló anteriormente, las empresas privadas más grandes de la Argentina sostuvieron sus estrategias de expansión, principalmente, a través de la internalización de cuasi-rentas de privilegio. Y no sólo de las cuasi-rentas propias de la existencia de posiciones monopólicas no innovadoras y no transitorias. Además obtuvieron otro tipo de beneficios extraordinarios, ya sea por percibir transferencias monetarias en forma directa y/o indirecta desde el Estado (subsidios a las exportaciones no tradicionales, promoción industrial, programas de capitalización de deudas, estatización de pasivos externos, financiamiento a tasas negativas, entre los más destacados) y/o por acceder privilegiadamente a diversas oportunidades de negocios de alta rentabilidad originados en el accionar estatal (como, por ejemplo, todos aquellos derivados de la reforma estructural del sistema financiero, durante la última dictadura militar y de la privatización de las empresas públicas, durante los años noventa).

Ahora bien, la existencia de diversos tipos de transferencias desde el sector público hacia el sector privado se origina en la propia naturaleza de la intervención económica

¹⁷ Este criterio de clasificación fue elaborado por Daniel Azpiazu, Eduardo Basualdo y Miguel Khavisse. A partir de esta clasificación realizan los análisis de las bases de datos para cada período. Los criterios de elaboración de este marco interpretativo se encuentran explicitados en Azpiazu, Basualdo y Khavisse (1986) y más recientemente, fueron ampliados por Basualdo (2000a y 2006).

estatal, ya que ésta opera sobre tres campos de acción complementarios que inciden fuertemente sobre el desenvolvimiento de las empresas¹⁸. Por un lado, el Estado es el encargado de establecer las normas de funcionamiento del complejo entramado que compone al sistema económico capitalista. Esta regulación de las actividades las realiza mediante el establecimiento de marcos normativos que rigen a los diversos mercados y sectores de actividad. De esta forma, por ejemplo, el aparato estatal puede avalar el establecimiento de posiciones monopólicas, proteger ciertos mercados de la competencia externa, flexibilizar las condiciones de contratación de la mano de obra, autorizar ciertas operaciones financieras, etc.

Por otro lado, el Estado interviene en la orientación general del modelo de acumulación (tanto por acción como por omisión) diseñando y aplicando diversas políticas económicas de carácter más o menos general, que promueven la realización de ciertos objetivos/intereses sectoriales por sobre otros. Muchas veces estas políticas implican transferencias prácticamente directas hacia las firmas privadas (subsidios a la exportación, promoción a ramas industriales, estatización de pasivos externos, programas de capitalización de deudas, etc.) y otras veces, generan condiciones propicias para la acumulación de algunos agentes (por ejemplo, mediante la fijación del tipo de cambio, las tasas de interés, la masa monetaria, la política impositiva, tarifaria, comercial y financiera, etc.).

Finalmente, las transferencias se pueden originar en las propias actividades económicas que realiza el Estado a través de sus múltiples reparticiones y empresas productoras de bienes y/o servicios, ya que por el carácter público de las mismas suelen operar con precios y tarifas diferenciales; es decir, fijados a partir de considerar criterios de orden político además de los más tradicionales criterios económicos con los que, al menos en teoría, se suelen manejar las firmas privadas.

Tomando en cuenta la naturaleza de la intervención económica realizada por el Estado en las últimas décadas y considerando el comportamiento cuasi-rentístico que caracteriza a las grandes empresas, Nochteff concluye que “la elite” no logró constituirse en un agente social capaz de impulsar un proceso de desarrollo sostenido de la economía, o lo que es igual, iniciar un círculo virtuoso de crecimiento basado en la obtención de cuasi-rentas tecnológicas. Por el contrario, realizó periódicamente un

¹⁸ Para un tratamiento más amplio de estas cuestiones desde una mirada cercana a la ortodoxia, consultar Beker (2005).

conjunto de *opciones blandas* de adaptación tardía a los cambios producidos en el contexto internacional, dando lugar a una serie de procesos de crecimiento inestable o *ciclos de burbujas* que impidieron conformar un sustento tecnológico desde el cual se pudiera iniciar un proceso de desarrollo al estilo schumpeteriano (1994: 27).

En otros términos, la elite argentina se ajustó permanentemente a las diversas oportunidades generadas externamente, sin buscar cuasi-rentas tecnológicas, protegiéndose de la competencia a través de la consolidación de monopolios u oligopolios no innovadores ni transitorios. La expansión de este tipo de estructuras condicionó severamente la posibilidad de encarar un proceso de desarrollo sostenido, ya que:

“Entre el monopolio del desarrollo en sentido schumpeteriano y el de la economía adaptativa argentina hay dos diferencias esenciales: el primero se basa en la innovación y el segundo en la política comercial y de subsidios; el primero es transitorio, el segundo dura tanto como el poder de lobbying para sostenerlo. En el primero el sostén de la cuasi renta es la innovación; en el segundo las políticas gubernamentales [...]. El rent seeking behavior [...] se consolida como comportamiento socioeconómico de la elite económica. Este comportamiento refuerza el efecto del adaptativo tecnológicamente tardío en el sentido en que tanto el interés por la innovación como el interés por las políticas científicas, tecnológicas e industriales son desplazados, en el mejor de los casos, a un plano secundario. A su vez, en términos de Kalecki, la economía no recibe (o recibe muy tardíamente) el impulso de los factores de desarrollo (la innovación) que impulsan su dinamismo, pero sí los efectos del aumento del grado de monopolio, que lo retardan” (Nochteff, 1994: 61).

En síntesis, para este autor la experiencia argentina muestra que ni los grandes agentes económicos intentaron conformar un patrón de desarrollo estable, ni el Estado logró “forzar” a las grandes firmas a realizar una opción más dura basada en un cambio tecnológico; por el contrario, el aparato estatal ayudó a mantener el perfil adaptativo de la elite económica al sostener mediante sucesivas intervenciones aquellos mecanismos que les permitían obtener cuasi-rentas de privilegio.¹⁹

Para ejemplificar cómo opera la intervención estatal en este proceso, el autor menciona los diferentes mecanismos que se generaron desde el Estado para mantener el perfil adaptativo tardío de la elite desde mediados de la década de 1950 en adelante. En ese sentido, concluye que:

“(durante la segunda fase de la industrialización sustitutiva) para atraer a las ET y orientar la inversión doméstica hacia la industria se consolidó un estilo de políticas

¹⁹ Los resultados de la investigación de Thomas sobre las características y el derrotero del sistema nacional de innovación argentino desde la segunda fase de la ISI hasta la década del noventa, confirman estas apreciaciones. Al respecto, véase Thomas (1999), capítulo 6.

públicas y comportamiento empresario que consistió básicamente en el otorgamiento, a través de las políticas comerciales y de los subsidios directos o indirectos, de condiciones que permiten obtener cuasi-rentas mono u oligopólicas sin innovar. En ese período los subsidios explícitos e implícitos fueron financiados principalmente mediante la transferencia de parte de la renta agropecuaria a las industrias que producían para el mercado interno y también especialmente durante las fases depresivas, muy importantes en un contexto stop and go, mediante **transferencias desde el sector asalariado**. [...] **A partir de 1976, en el largo período de estancamiento y reestructuración económica regresiva, esta transferencia de ingresos se transformó en la forma casi excluyente de financiamiento de los subsidios a los monopolios no innovadores**” (1994: 61, subrayado propio).

Las investigaciones realizadas hasta el momento por Ricardo Sidicaro (2001 y 2002) sobre la relación entre el Estado y los actores socioeconómicos predominantes complementan la interpretación de Nochteff sobre el papel de la intervención estatal en el perfil del comportamiento empresario.²⁰ Utilizando categorías analíticas tributarias de la teoría weberiana, el autor concluye que la calidad de las instituciones estatales, entendida como una adecuada combinación de capacidades de diversa índole y autonomía relativa respecto de los sectores económicamente más poderosos, es una variable crucial para entender el comportamiento de la clase capitalista y los resultados de las diversas intervenciones que el Estado realiza a los efectos de orientar el modelo de acumulación en una sociedad. En efecto, por un lado sostiene que:

“La teoría weberiana permite definir a los empresarios modernos como sujetos interesados en lograr el mayor nivel de ganancias posible pero cuyos métodos y las estrategias se encuentran condicionados por los límites impuestos por la racionalidad de las instituciones estatales. En consecuencia, el debilitamiento de la previsibilidad racional del Estado favorece la aparición generalizada de las conductas propias del **capitalismo aventurero enraizado en la política**” (2001: 20, destacado en el original).

Y más adelante afirma que la posibilidad de cumplir con los objetivos propuestos en una intervención pública determinada dependen, en gran medida, de las capacidades estatales disponibles ya que estas operan como límites objetivos para los actores involucrados en las tareas de gobierno. En sus propias palabras,

“[...] los proyectos gubernamentales se llevan a la práctica incorporando, o reflejando, las condiciones objetivas correspondientes a las capacidades estatales disponibles. Los recursos burocráticos, presupuestarios y técnicos de los estados imponen límites a los actores a cargo de la dirección política de los gobiernos, límites que no siempre son captados por estos actores” (2001: 21 y 22)

²⁰ Sidicaro define a los actores socioeconómicos predominantes en cada momento histórico como los “*diferentes sectores empresarios o intereses económicos cuyas actividades y estrategias afectaban decisivamente las orientaciones y la evolución del sistema económico nacional*”, Sidicaro (2001), página 23. Nótese la semejanza con la definición de elite económica elaborada por Nochteff.

Ahora bien, la experiencia argentina de las últimas décadas muestra con toda claridad el debilitamiento de estas capacidades estatales, debilitamiento que según el autor, torna cada vez más ineficiente las intervenciones programadas por los diferentes elencos gubernamentales, profundizando así la *crisis estatal*²¹ iniciada con la caída del “primer peronismo” en 1955. Esta crisis, no implica necesariamente el abandono del paradigma intervencionista (de hecho, las intervenciones estatales en materia económica se multiplicaron a lo largo de toda la segunda fase de la industrialización sustitutiva en consonancia con la difusión de las ideas desarrollistas), sin embargo, cabe destacar que ese aumento de la intervención se dio en un contexto de alta conflictividad social, desarticulación burocrática e inestabilidad institucional, factores todos que erosionaron notablemente la calidad de la intervención favoreciendo el despliegue de conductas cuasi-rentísticas por parte de los grandes agentes económicos.²²

A partir de la última dictadura militar, la crisis se va a potenciar por la pérdida de autonomía estatal a favor de los grandes agentes económicos, situación que se va a agudizar durante el primer gobierno democrático (sumado al deterioro abismal de las capacidades financieras como consecuencia de la estatización de gran parte de la deuda externa privada). Pero lo más importante del planteo de Sidicaro es que permite pensar en forma simultánea la expansión de la intervención estatal y de la crisis del Estado, en tanto afirma que *“la crisis no implicó un completo desplome estatal ni la disolución de las instituciones públicas [...] la crisis argentina del Estado se combinó con la expansión del intervencionismo estatal y de allí salieron muchos de sus rasgos específicos”* (2001: 95).

Ahora bien, para analizar la relación entre intervención estatal y comportamiento empresario en el caso argentino durante el período propuesto es necesario realizar algunas precisiones en torno al concepto de autonomía estatal. Esto a su vez, permitirá

²¹ Entendida como un conjunto de rasgos empíricamente captables: *“desorganización administrativa, primacía de actividades burocráticas no coordinadas, pérdida de motivaciones y de creencias en el servicio público, determinación de decisiones en conubio con los intereses privados, rotación de colonizaciones inestables de sus aparatos por parte de actores socioeconómicos predominantes, etc.”*, Sidicaro (2001), página 95.

²² En palabras del autor *“Los roles de árbitro del Estado le adjudicaron presencia permanente en los conflictos entre los distintos actores sociales y la influencia de las corporaciones en las decisiones públicas fue igualmente importante durante los gobiernos civiles y los militares. Las grandes empresas obtuvieron créditos subvencionados, preferencias en los contratos públicos y concesiones especiales, condonación de deudas, informaciones anticipadas sobre decisiones sobre tasas de cambio o financieras, franquicias impositivas y todo otro tipo de recompensas de carácter particularista”*, Sidicaro (2001), página 34.

enriquecer con otros elementos de análisis la acertada interpretación realizada por Sidicaro sobre la naturaleza de la crisis del Estado.

En efecto, en la teoría weberiana, la autonomía es un atributo indispensable para lograr una dominación legal racional. Precisamente, debido al alto grado de cohesión y coherencia que debe caracterizar al aparato burocrático de un Estado capitalista, la autonomía es pensada en tanto “aislamiento” de una categoría social (los burócratas) con respecto a los intereses de los empresarios. Como se señaló en el capítulo anterior, los neoinstitucionalistas introdujeron un importante matiz en esta concepción derivada del análisis empírico comparado que realizaron sobre los Estados de diversos países subdesarrollados y, en vez de pensar la autonomía como una situación de aislamiento, propusieron considerarla como una adecuada combinación entre autonomía de la burocracia estatal para tomar las decisiones públicas y la existencia de vínculos estables y fluidos con los diversos sectores sociales involucrados por la intervención. De esta forma, establecieron que para iniciar procesos de desarrollo debía haber un tipo de autonomía estatal particular, a la que denominaron enraizada o insertada. Pero lo interesante es que para que existiera este tipo especial de autonomía debe cumplirse un requisito previo indispensable: la *coherencia y cohesión burocrática*, o sea la existencia de todos los atributos burocráticos típicamente weberianos (un funcionariado de carrera, seleccionado por criterios meritocráticos y fuertemente cohesionado, complementado con un horizonte de previsibilidad y regularidad normativa).

Sin embargo, existen suficientes indicios que permiten suponer que estas condiciones no están presentes en los países latinoamericanos y, por ende, lejos de construirse una autonomía enraizada en diversos vínculos sociales, existe un proceso de difusión de anillos burocráticos sostenidos por lazos clientelares (Cardoso, 1975; Evans, 1996). Es más, en algunos períodos históricos, ciertos reductos del aparato estatal, claves para la gestión económica, fueron colonizados por empresarios o personas estrechamente comprometidas en la defensa de sus intereses (Portantiero, 1977 y O’Donnell, 1982).

Debido a la naturaleza que adquiere la relación entre las burocracias públicas y ciertas fracciones de clase en el caso argentino, resulta más adecuado pensar la autonomía en los términos propuestos originariamente por Poulantzas (1986 y 1991), es decir como *autonomía relativa*. Y esto en un doble sentido: por un lado, autonomía relativa entre los diversos aparatos que componen el Estado en el diseño e instrumentación de las políticas públicas, y por otro, entre el conjunto del aparato estatal y la clase dominante

(o alguna de sus fracciones), en tanto que el Estado debe garantizar la reproducción del régimen social de acumulación capitalista en su totalidad, y no sólo la reproducción de una clase o fracción social.

Por eso mismo, el tipo de comportamiento desplegado por los grandes capitalistas locales no puede atribuirse a una conducta “irracional” ni a la existencia de un “patrón cultural argentino” poco proclive al riesgo que impiden *per se* la existencia de un comportamiento innovador al estilo schumpeteriano.²³ Por el contrario, la ausencia de un empresariado comprometido con el desarrollo económico del país (*burguesía nacional* en los términos establecidos por Poulantzas) y la consolidación de un patrón de comportamiento cuasi-rentístico y cortoplacista, es el resultado de un proceso histórico de articulación muy particular entre el Estado y los capitalistas, que se dio en el marco de un deterioro progresivo de los niveles de autonomía relativa del Estado y que permitió mantener el perfil adaptativo del patrón de acumulación (en el sentido señalado por Nochteff) generando consecuencias perniciosas (y en varios momentos devastadoras) sobre el conjunto social y sobre el propio aparato estatal.

En efecto, los rasgos que adquiere un patrón de acumulación en determinado momento histórico, son producto de los condicionamientos ideológicos, políticos y económicos que genera el contexto estructural, pero fundamentalmente, de las múltiples articulaciones que se establecen entre los diferentes niveles de intervención económica estatal y el comportamiento de los diversos agentes económicos y de ciertos actores sociales. Al poner énfasis en esta articulación para analizar las posibilidades o restricciones al desarrollo que un patrón de acumulación es capaz de propiciar, es necesario construir una nueva categoría analítica y una estrategia metodológica adecuada que permita captar la naturaleza de esta relación en situaciones concretas. De esta forma, se puede generar evidencia empírica que complemente las conclusiones alcanzadas por los análisis existentes hasta el momento.

En este sentido, se considera que el concepto de *ámbito privilegiado de acumulación*, resulta adecuado para ver la articulación predominante entre la intervención estatal y el

²³ La búsqueda constante de maximización de la ganancia constituye la base de la conducta empresaria en cualquier lugar del mundo capitalista, como ya se ocuparon de señalar numerosos investigadores. Una crítica acertada a los determinismos culturalistas a la hora de pensar el comportamiento del empresariado local se puede consultar en Acuña (1994). Para el caso de las burguesías latinoamericanas existen numerosos trabajos de cuño estructuralista que se ocupan de señalar el carácter racional de los capitalistas. Al respecto, véase Fernandes (1972); Cardoso (1975) y O'Donnell (1977).

comportamiento empresario en la historia argentina reciente y para entender, a su vez, las dificultades que presenta este país a la hora de construir un sendero de desarrollo sostenido.

III- Los ámbitos privilegiados de acumulación: una categoría central para pensar la articulación entre la intervención estatal y el comportamiento empresario en el caso argentino

Tomando en cuenta los desarrollos anteriores, se propone una interpretación complementaria centrada en el análisis del *proceso de difusión de los ámbitos privilegiados de acumulación*. Como ya fue señalado, esto conduce a dos cuestiones fuertemente interrelacionadas: por un lado, la vinculación que se establece entre la intervención estatal, el comportamiento de los grandes agentes económicos y la generación y sostenimiento de los ámbitos, y por otro, las consecuencias que genera la expansión de tales espacios de acumulación sobre el perfil de la cúpula empresaria, el funcionamiento del aparato estatal, y el desenvolvimiento del modelo de acumulación.

Ahora bien ¿qué se entiende exactamente por *ámbito privilegiado de acumulación*?, ¿qué semejanzas y diferencias existen entre los ámbitos y los monopolios no innovadores ni transitorios?

Tomando en cuenta su función, los ámbitos se definen como una fuente de generación de cuasi-rentas de privilegio para las empresas privadas que operan en él. Si se consideran sus características constitutivas y su modo de funcionamiento, puede pensarse a estos ámbitos como una red integrada por prácticas, actores, actividades económicas y regulaciones normativas, que permiten la generación y sostenimiento de diversos mecanismos de obtención de cuasi-rentas de privilegio que son apropiadas por las firmas privadas involucradas.

Si bien esta definición recupera algunos de los elementos que caracterizan a los monopolios no innovadores ni transitorios, se diferencia de éstos en dos sentidos: por un lado, porque puede haber ámbitos privilegiados sin que se formen, necesariamente, estructuras y/o posiciones monopólicas (como sucede en el caso de algunas transferencias directas o indirectas de recursos públicos hacia las empresas); por otro lado, porque la definición convencional de monopolio hace alusión a cuestiones mayoritariamente económicas (composición de la oferta y de la demanda, mecanismos

de formación de precios, tamaño de las empresas, etc.) que soslayan aspectos sociológicos y políticos fundamentales en el proceso de origen y mantenimiento de los ámbitos privilegiados de acumulación.

En efecto, las variables económicas, a pesar de ser muy relevantes para identificar y describir el funcionamiento de este tipo de entramados, no son suficientes para entender el comportamiento de los actores involucrados en ellos. Por el contrario, la noción de ámbito incorpora una mirada más amplia en tanto introduce dimensiones de análisis vinculadas con el comportamiento de los actores sociales implicados (y no sólo de los agentes económicos), recupera para el análisis las diversas formas de articulación que se dan entre los mismos, y especialmente, considera que la calidad de la intervención estatal es una variable central en la explicación de la formación y/o sostenimiento de estos espacios.

Precisamente, aunque los ámbitos privilegiados de acumulación se originen en la intervención estatal (por cierto, cada vez más condicionada por el comportamiento de la clase empresaria), sólo se pueden sostener si funciona una amplia y difusa trama de relaciones que articule los intereses de funcionarios, burócratas y capitalistas. Estas relaciones pueden ser de distinto tipo, pero en todos los casos procuran el mismo resultado: sostener, diversificar y/o expandir los ámbitos privilegiados de acumulación existentes.²⁴

En términos analíticos se pueden diferenciar cinco tipos de articulación posible entre el sector público y el privado que permiten conformar y/o sostener los ámbitos. A su vez, estas vinculaciones se diferencian por su grado de institucionalización, legalidad y visibilidad. Como la distinción es analítica, en la práctica suelen darse en forma conjunta.

En primer lugar, se encuentran las *prácticas institucionalizadas* que llevan adelante las empresas a través de los mecanismos formales y actores corporativos tradicionales; en otras palabras, las demandas que directa y públicamente realizan las corporaciones empresarias de distinto grado sobre el aparato estatal. Metodológicamente son las más fáciles de captar en tanto se exponen abiertamente, ya sea a través de las publicaciones

²⁴ Esta definición se distancia de las tradicionales miradas neoliberales o neoinstitucionalistas sobre el papel del Estado en la difusión de comportamientos *rent seeking*, ya que supone que las rentas no son el resultado de la existencia de un funcionariado esencialmente corrupto, sino que surgen de varias y complejas articulaciones que se dan entre funcionarios y empresarios, en cada momento histórico, tal como se verá inmediateamente.

periódicas de las corporaciones, en los discursos que brindan sus integrantes en convenciones o congresos, o directamente, ante la prensa u otros medios de comunicación social.

En segundo lugar están las *prácticas de influencia directa (lobby)* ejercidas de un modo mucho más informal que las anteriores por empresarios, directivos y/o agrupaciones no institucionalizadas del empresariado (CEA, “Capitanes de la Industria”, etc.). Más difícil de captar, generalmente son denunciadas por la prensa o por otros actores involucrados en el proceso, aunque en la mayoría de los casos suelen mantenerse ocultas.

En tercer lugar, se encuentran las *prácticas de colonización* de algunos reductos de la administración pública por parte de los empresarios (o de sus representantes), práctica que coloca en puestos decisorios centrales de la Administración Pública a personas que, aunque no necesariamente por su origen social, están comprometidas en la defensa de los beneficios obtenidos por los empresarios involucrados en los ámbitos privilegiados de acumulación y en ese sentido, operan como representantes del empresariado dentro de la administración pública. Estas prácticas se pueden captar indirectamente a través de la nómina de funcionarios que integran el reducto de la administración estatal involucrado y reconstruyendo el origen social y trayectoria profesional de sus miembros, a fin de determinar si por alguna de las dos variables se los puede identificar como integrantes o representantes de la clase empresaria.

En cuarto lugar, se encuentran las *prácticas colusorias* (similares a las que se dan en cualquier mercado oligopólico)²⁵ ya sea entre las empresas privadas o entre éstas y las firmas estatales. Estas “prácticas de cooperación” que involucran a los miembros del aparato estatal, suelen ser mucho más difusas que las anteriores y por ende, su captación metodológica es más difícil. Casi exclusivamente son identificables a través de los testimonios de los involucrados o de otros actores interesados en su difusión. La investigación periodística suele ser una de las principales fuentes de información para detectarlas.

²⁵ Las prácticas colusorias aluden a los acuerdos (explícitos o implícitos) que se establecen entre las empresas que operan en un mercado oligopólico a los efectos de fijar conjuntamente precios, nivel de producción, cuotas de mercado, etc. Estos acuerdos permiten a las empresas operar en condiciones de escaso riesgo y obtener beneficios monopolísticos es decir, derivado del manejo discrecional de los precios.

Finalmente, se encuentran las *prácticas de corrupción*, consistente en el pago de sobornos por parte de los empresarios a los miembros del sector público involucrados en el sostenimiento de los ámbitos privilegiados, para garantizar que éstos actúen en favor de sus intereses. Debido al carácter ilegal de las mismas son prácticas secretas, difícilmente confesables, y muy poco demostrables, que suelen ser denunciadas por la prensa y en algunos casos, terminan siendo objeto de investigación judicial (aunque, generalmente, con escasos resultados).

Ahora bien, como se mencionó oportunamente, estas prácticas de articulación entre el sector público y el privado constituyen el “soporte” de los ámbitos privilegiados, en tanto posibilitan su sostenimiento y expansión.²⁶ El mantenimiento de las redes de intereses, incluso ante el cambio de la gestión económica o hasta del propio patrón de acumulación general, facilita aún más la obtención de cuasi-rentas de privilegio por parte de las empresas privadas involucradas en ellos.

En efecto, la progresiva pérdida de calidad de la intervención estatal, originada en un deterioro de sus capacidades de toda índole, aumenta considerablemente los rasgos más perversos del sistema. En vez de realizar intervenciones estratégicas que permitan superar los problemas económicos más acuciantes (más allá de cual sea el diagnóstico que en ese momento se tenga sobre los mismos), el accionar estatal, desarticulado y debilitado por la conjunción de las prácticas mencionadas, termina incrementando el poder económico de la fracción empresaria privilegiada por el accionar estatal, situación que retroalimenta el círculo vicioso del estancamiento. Precisamente, al obtener mayor poder económico, esta fracción empresaria puede ejercer mejor las diversas prácticas señaladas en procura de sostener los ámbitos que facilitan su proceso de internalización de cuasi-rentas de privilegio. A su vez, la expansión y sostenimiento de estos ámbitos conspira con la posibilidad de alcanzar el desarrollo económico, en tanto desalienta las conductas innovadoras. En efecto, estas aparecen ante los ojos de los capitalistas como excesivamente costosas e innecesarias en un contexto en el que es más redituable ocuparse de conformar ámbitos privilegiados de acumulación que generar innovaciones que permitan establecer posiciones monopólicas transitorias.

²⁶ Tal como acertadamente señalara Offe (1985), la clase empresaria cuanta, además, con la capacidad de ejercer “acciones estructurales”, es decir, prácticas decisivas para el funcionamiento del modelo económico, vinculadas con decisiones microeconómicas, tales como el nivel de producción y de inversión, la contratación de mano de obra, la fijación de precios, etc.

De esta forma, la existencia de los ámbitos genera profundas transformaciones en el perfil de los grandes agentes económicos, permitiendo la expansión y consolidación de fracciones empresarias privilegiadas por la intervención estatal. El incremento de poder de estas fracciones se traduce, a su vez, en una mayor capacidad de las mismas para incidir sobre el Estado, no sólo para sostener los ámbitos existentes, sino para generar otros nuevos e incluso para orientar el rumbo de las políticas económicas hacia la conformación de patrones de funcionamiento más concentrados y centralizados en términos económicos, y más excluyentes en términos sociales²⁷. En este proceso anteriormente, las capacidades estatales mencionadas se van debilitando aún más, dificultando la realización de intervenciones relativamente autónomas de los intereses del capital concentrado.

Lo interesante es que este rasgo distintivo se mantiene y profundiza más allá de los cambios registrados en el modelo de acumulación. En efecto, el análisis de la bibliografía disponible permite establecer que, tanto durante la última década de la segunda fase de la industrialización sustitutiva como durante la vigencia de la primera etapa del denominado *modelo de valorización financiera*²⁸ (que se extiende desde la última dictadura hasta el fin del primer gobierno de la transición democrática) existieron diversas intervenciones estatales que generaron ámbitos privilegiados de acumulación, aunque éstos no hayan sido identificados o analizados como tales en las investigaciones precedentes. Concretamente, entre 1966 y 1989 se pueden identificar varias intervenciones que permitieron la conformación de ámbitos privilegiados de acumulación, entre las que se destacan²⁹:

²⁷ Si bien existe una profusa bibliografía dedicada a analizar este proceso regresivo del patrón de acumulación, el trabajo más reciente de Basualdo constituye una herramienta ineludible para pensar estas cuestiones (Basualdo, 2006).

²⁸ Sintéticamente este modelo se caracteriza por una ampliación del peso del sector financiero en el conjunto de la economía y fundamentalmente, por la existencia en ese sector de tasas de rentabilidad mucho más altas que las vigentes para las actividades productivas. De esta forma, no sólo se alientan las prácticas especulativas de los agentes económicos sino que se traslada el “eje de valorización de capital desde la industria hacia las finanzas; con sus consecuentes efectos sobre el salario, la inversión y la capacidad de incrementar acervo tecnológico. Para una detallada caracterización de esta cuestión, consultar especialmente, Arceo y Basualdo (1999).

²⁹ El orden del listado es cronológico y no supone jerarquización alguna. Asimismo, no pretende ser exhaustivo, ya que seguramente existen otras intervenciones aún no identificadas como generadoras de ámbitos privilegiados..

- **La implementación de grandes planes de obras públicas**, especialmente durante los dos últimos gobiernos militares, destinados, en principio, a ampliar o mejorar la red caminera, favorecer la integración territorial, y generar nuevas fuentes de energía.³⁰
- **El establecimiento del régimen de “compre nacional” promulgado en 1972**, mecanismo que obligó a las distintas dependencias y empresas estatales a abastecerse - en los casos que existiera oferta local - exclusivamente con proveedores nacionales más allá de que los precios fuesen o no convenientes para el sector público.³¹
- **La promoción de grandes emprendimientos industriales financiados o subsidiados por el Estado**, política derivada del giro nacionalista que dio la orientación económica tras la caída del elenco gobernante presidido por Onganía en 1970, como por ejemplo, la planta de aluminio Aluar y el Polo Petroquímico Bahía Blanca.³²
- **La política de promoción industrial** implementada en el ámbito nacional desde 1977 (aunque tuvo aplicaciones anteriores), orientada al fortalecimiento de empresas seleccionadas ubicadas en ramas concretas: cemento, papel, petroquímica y siderúrgica. Mediante esta política se utilizó la financiación directa o indirecta del Estado para llevar adelante proyectos de ampliación y/o integración industrial.³³
- **La privatización parcial de empresas públicas** -conocida como privatización periférica- que a partir de 1976 adquirió una nueva modalidad, ya que comenzaron a privatizarse actividades rentables, que anteriormente realizaban las empresas estatales en forma directa. En este sentido, la subcontratación facilitó el crecimiento de aquellas compañías a las que se le abrieron posibilidades de realizar nuevos negocios en una franja de mercado altamente oligopolizada.³⁴
- **La estatización de gran parte de la deuda externa privada** ante la crisis de 1981 mediante la utilización de los seguros de cambio. Esto implicó que el Estado se hiciera

³⁰ Para ampliar la información sobre las características del plan de obras y su rol multiplicador, consultar O'Donnell (1982), capítulo IV. Para conocer los rasgos que presenta esta rama del sector construcciones, ver Vitelli, (1979), Para ver una interpretación de esta política en la clave planteada en esta investigación, ver Castellani (2004a).

³¹ Sobre las modalidades propias de este decreto y sus consecuencias, se puede recurrir a los trabajos de Schvarzer (1978) y Braun (1973)

³² Sobre la promoción industrial en general existe una profusa bibliografía. Los trabajos más destacados son los de Azpiazu (1987); Ferrucci (1986) y Schvarzer (1987). Para casos concretos, se puede consultar el trabajo de Solari Yrigoyen (1977) sobre la construcción de la planta de aluminio Aluar, y sobre el sector siderúrgico, ver Schvarzer (1993).

³³ Al respecto consultar Azpiazu y Basualdo (1990) y Schvarzer (1978, 1987 y 1996).

³⁴ Un estudio detallado del proceso de privatización periférica encarado en el último gobierno militar, se encuentra en Schvarzer (1982).

cargo de los pasivos en dólares de las grandes empresas que se habían endeudado con el objetivo de valorizar en el mercado local sus activos líquidos y obtener así cuantiosas rentas financieras que luego giraban al exterior. Esta intervención consolidó los rasgos más regresivos de la reestructuración económica encarada por el equipo de Martínez de Hoz ya que, por un lado, implicó una ingente transferencia de recursos desde los sectores sociales mayoritarios hacia la fracción más concentrada del capital local; y por otro, condicionó severamente la capacidad de gestión del aparato estatal debido al debilitamiento constante de las cuentas del sector externo y del sector público.³⁵

- **La política de promoción a las exportaciones no tradicionales** encarada durante el gobierno de Alfonsín, que formó parte del programa de estabilización heterodoxa y que otorgó reembolsos a las empresas exportadoras de bienes no tradicionales.³⁶
- **Los diversos planes de capitalización de la deuda externa privada** encarados durante el gobierno radical que otorgaron grandes facilidades (especialmente a firmas extranjeras) para “licuar” y cancelar sus pasivos externos.³⁷

Ahora bien, esta presentación en clave histórica de las principales y heterogéneas formas de intervención que habrían posibilitado la conformación de diversos ámbitos privilegiados de acumulación permite identificar, en términos analíticos, dos grandes tipos de cuasi-rentas de privilegio:

- **Aquellas vinculadas a políticas públicas específicas**, que benefician a un sector económico particular o fracción concreta del empresariado, tales como la estatización de los pasivos privados externos, la pesificación de deudas tomadas en dólares en el mercado interno a un tipo de cambio preferencial, la promoción industrial, la protección de algún sector económico en un contexto de apertura comercial, el otorgamiento de subsidios directos, etc.
- **Aquellas vinculadas al funcionamiento del denominado *complejo económico estatal-privado***³⁸, tal como la concesión de obras públicas, la privatización periférica de

³⁵ Los excelentes trabajos de Basualdo (1988 y 2000b) constituyen una herramienta clave para entender las características del proceso de constitución de la deuda externa argentina y sus principales consecuencias. Además, se puede consultar Schvarzer (1988).

³⁶ Sobre este tema tan poco explorado, consultar Azpiazu y Kosacoff, (1987) y Bisang (1990).

³⁷ Al respecto, consultar Azpiazu, 1995.

³⁸ Este concepto fue acuñado por Schvarzer (1979) y en su formulación original alude a las articulaciones existentes entre el sector público y privado en torno a un conjunto de actividades económicas de producción muy precisas: siderurgia, petroquímica, construcción de grandes obras de infraestructura, provisión de servicios claves, etc. Para un análisis de las consecuencias que el funcionamiento de este

actividades económicas realizadas por las empresas estatales u organismos públicos, la compra/venta de insumos a precios diferenciales, el acceso protegido a los mercados de bienes y servicios demandados por el Estado, la realización de emprendimientos industriales mixtos, etc.

Precisamente, es este último tipo de cuasi-rentas el que resulta de gran interés para el análisis del caso argentino desde la perspectiva propuesta en esta investigación. Primero, porque en torno al funcionamiento del complejo se generaron diversos ámbitos privilegiados de acumulación que presentan más fielmente las características propias de las posiciones monopólicas no innovadoras ni transitorias, posiciones que, como se explicó oportunamente, generan restricciones al desarrollo una vez que se instalan y difunden en un sistema económico. Segundo, porque el tipo de actividades económicas que se realizan en el complejo implican necesariamente una relación medianamente perdurable entre el sector público y el privado, y esto permite captar más adecuadamente el tipo de prácticas de articulación mencionadas oportunamente, y que son cruciales para entender el mantenimiento de los ámbitos.

En rigor, el *complejo económico estatal-privado*, o sea el conjunto de actividades económicas que se realizan entre empresas privadas y empresas o reparticiones públicas, puede entenderse como un entramado de posiciones monopólicas diversas que dan lugar a la existencia de diferentes ámbitos privilegiados de acumulación. En efecto, el conjunto de actividades desarrolladas por empresas públicas, privadas y mixtas que operan en algunas ramas centrales de la industria argentina de origen no agropecuario (siderurgia, petroquímica, celulosa, etc.), en el sector petrolero, en la construcción de obras públicas, o en algunos servicios claves para la producción (electricidad, gas y comunicaciones) implican, por lo general, la existencia de articulaciones preferenciales entre el sector público y el privado que permiten sostener la expansión de las firmas privadas gracias a la conformación de mercados con estructuras de oferta mono u oligopólicas en donde el acceso se determina por medio de regulaciones estatales.

Estos mercados suelen presentar un único demandante (empresa o repartición pública) que a la hora de determinar el nivel de demanda lo hace utilizando criterios más políticos que económicos. Por su parte, los proveedores (en la mayoría de los casos, empresas privadas de capital nacional) tratan de establecer los precios de forma

complejo generó sobre el perfil de los grandes agentes económicos desde la última dictadura, consultar Castellani (2004b y 2006a) y Schvarzer (1982).

discrecional, recurriendo a diversas prácticas colusorias. De esta forma, los precios se determinan al margen de las características propias de la estructura de costos de las empresas y del sector de actividad generando la existencia ganancias extraordinarias.³⁹

Si bien la mayor parte de los ámbitos relacionados con el complejo presentan estas características, hay otros en donde la situación se invierte: la oferta es exclusivamente estatal y la demanda se reparte entre unas pocas grandes empresas privadas que también, mediante diversas prácticas de articulación con el sector público, adquieren insumos centrales para su producción a precios diferenciales, productos que, en muchas ocasiones, terminan ofertando en mercados en donde el Estado es un demandante de peso. Este es el caso, por ejemplo, de algunas plantas siderúrgicas que adquirieron durante varios años el acero que les proveía la acería estatal (SOMISA) a precios diferenciales y luego colocaban, también a precios diferenciales, una parte de la producción de los tubos que fabricaba con ese mismo acero en la petrolera estatal (YPF).

Además de usufructuar estas posiciones monopólicas (o monopsónicas, según el caso) como fuentes de generación de cuasi-rentas de privilegio, las firmas privadas vinculadas al complejo económico estatal-privado pueden percibir también otro tipo de cuasi-rentas: las derivadas de las transferencias directas o indirectas que realiza el Estado mediante la aplicación de ciertas políticas macroeconómicas.

Por lo expuesto, se considera que los ámbitos de acumulación privilegiados vinculados al funcionamiento del complejo constituyen una dimensión de análisis privilegiada para aprehender, tanto a nivel macro como micro, la articulación existente entre la intervención económica estatal y el comportamiento empresario en la historia argentina reciente.⁴⁰

³⁹ Según Marx, en mercados “perfectamente” competitivos, la *cuota de ganancia* tiende a igualarse más allá de las diferencias registradas entre las diversas composiciones orgánicas de capital de las empresas debido a que el precio de mercado viene dado como un dato externo para las firmas. De ahí surge la noción de *ganancia media*. Por el contrario, en mercados altamente concentrados, la discrecionalidad para fijar los precios permite que algunas firmas o conjuntos de firmas obtengan *ganancias extraordinarias*, es decir *cuotas de ganancia* que se encuentran por encima de la *ganancia media*. Textualmente “[...] puede haber excesos temporales tanto de la cuota de ganancia de una empresa dentro de una industria como de la cuota media de toda la industria con respecto a otra industria [...]. La competencia las elimina pero la situación mono u oligopólica la mantiene ya que el precio es fijado con mayor o menor grado de discrecionalidad por las empresas. Esto sucede con la renta de la tierra y (por eso) algunos productores obtienen además de la renta media una renta extraordinaria” (1992), Tomo II, volumen 1, página 272.

⁴⁰ Para un análisis exhaustivo de esta relación siguiendo la metodología propuesta en este trabajo, consultar Castellani (2006b).

Ahora bien, para reconstruir empíricamente esta relación es necesario elaborar una estrategia metodológica adecuada que combine diversas técnicas de producción y análisis de datos. Para el análisis macro, se propone un abordaje indirecto, diacrónico y estructural a partir de la reconstrucción de la trayectoria y la vinculación analítica de dos variables complejas: la intervención estatal y el desempeño empresario.

En efecto, en principio es necesario establecer si la intervención económica estatal genera o no las condiciones propicias para la conformación, expansión y sostenimiento de los ámbitos. Para determinarlo, es menester analizar la *orientación* y la *calidad* de la misma. En este sentido, si la orientación da cuenta de la aplicación de políticas tendientes a ampliar el radio de acción del complejo económico estatal-privado, un crecimiento de las transferencias de recursos públicos hacia el capital concentrado local, y/o la presencia de rasgos regresivos en el patrón de acumulación (estancamiento y concentración de los ingresos y la producción, por ejemplo); y a su vez, la evaluación de la calidad muestra una progresiva erosión de las capacidades y de los niveles de autonomía relativa del aparato estatal, es posible afirmar que las condiciones para la existencia de los ámbitos privilegiados de acumulación son altamente favorables.

En segundo lugar, es necesario analizar las transformaciones en el perfil y desempeño de las grandes empresas. Para hacerlo, se propone trabajar con una muestra intencional integrada por las cien firmas que presentan los mayores niveles de venta del país, clasificadas según diversas variables de corte (sector de actividad, forma de organización de la propiedad, origen del capital y vinculación con las actividades del complejo, entre otros). A través de una serie de indicadores seleccionados que dan cuenta del desempeño económico de las firmas y fracciones empresarias, y mediante el análisis estadístico de los mismos, se determina la existencia o no de un comportamiento diferencial, relativamente favorable para aquella fracción de la cúpula que se encuentra estrechamente vinculada a las actividades desplegadas por el complejo económico estatal- privado. De esta forma, si los diversos indicadores considerados para analizar el comportamiento de ambas variables, dieran cuenta de la existencia de un desempeño favorable de la fracción vinculada y de un contexto propicio para la conformación de los ámbitos, es posible confirmar la existencia de un proceso de difusión de los ámbitos privilegiados de acumulación vinculados al funcionamiento del complejo.

Ahora bien, para dar cuenta de la relación entre intervención estatal, conformación de ámbitos privilegiados y desempeño de las grandes empresas en un nivel más específico, es necesario realizar un abordaje metodológico centrado en el estudio de caso. Sólo a través de un análisis minucioso de alguno de los muchos espacios de acumulación generados en torno a las actividades desplegadas por el complejo es posible aprehender el proceso de conformación del ámbito, sus características estructurales, y las diversas prácticas de articulación que se dan entre el sector público y el privado que posibilitan su sostenimiento. Diferentes datos cuali y cuantitativos permiten este nivel de análisis micro. Entre ellos, se destacan: las intervenciones estatales que se implementan, la composición de la oferta y de la demanda del mercado en cuestión, los mecanismos de fijación de precios, el desempeño económico de las empresas involucradas, los marcos regulatorios que rigen la actividad, los actores socio-económicos que intervienen, y las diversas estrategias discursivas y prácticas que despliegan.

En este sentido, la utilización de la categoría *ámbitos privilegiados de acumulación* y la aplicación de una estrategia metodológica que combine los niveles de análisis macro y micro descriptos anteriormente, permite analizar desde una perspectiva diacrónica y sincrónica, el modo de articulación entre intervención económica estatal y comportamiento empresario y reflexionar sobre su incidencia en el mantenimiento de las restricciones al desarrollo.

Bibliografía citada:

Azpiazu, D. (1987). “Los resultados de la política de promoción industrial al cabo de un decenio (1974-1983)” en *Desarrollo Económico* (104), Buenos Aires.

Azpiazu, D. (1991) Programas de ajuste en la Argentina de los años ochenta: década perdida o decenio regresivo, ponencia presentada en el seminario *Ajuste económico, sindicalismo y transición política en los años ochenta*, San Pablo, Brasil.

Azpiazu, D. (1994). “La industria argentina ante la privatización, la desregulación y la apertura asimétrica de la Economía. La creciente polarización del poder económico”, en D. Azpiazu y H. Nochteff *El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadurismo y elite económica en la Argentina. Ensayos de Economía Política*. Buenos Aires: FLACSO.

Azpiazu, D. y E. Basualdo (1987). *Cara y contracara de los grupos económicos. Estado y promoción industrial en la Argentina*, Cántaro, Buenos Aires.

Azpiazu, D.; Basualdo, E.; Khavisse, M. (1986). *El nuevo poder económico en la Argentina de los años ochenta*, Buenos Aires: Legasa.

Basualdo, E. (1987). *Deuda externa y poder económico en la Argentina*, Buenos Aires: Nueva América.

Basualdo, E. (2000). *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década del noventa*, Buenos Aires: UNQui/FLACSO/IDEP.

Basualdo, E. (2006). *Estudios de Historia Económica Argentina desde mediados del siglo XX a la actualidad*, Buenos Aires: FLACSO-Siglo XXI.

Bisang, R (1990) “Sistemas de promoción a las exportaciones industriales: la experiencia argentina en la última década” Buenos Aires, CEPAL: Documento de Trabajo 35.

Braun, O. (1973). “Desarrollo del capital monopolista en la Argentina”, Oscar Braun (comp.) *El capitalismo argentino en crisis*, Buenos Aires: Siglo XXI.

Beker, V. (2005). *Estado y Mercado. Verdaderas y falsas antinomias*, Buenos Aires: Ariel Sociedad Económica.

Braun, O. (comp.) (1973). *El capitalismo argentino en crisis*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Canitrot, A. (1980). “La disciplina como objetivo de la política económica” en *Desarrollo Económico* (76), Buenos Aires.

Cardoso, F. (1975). *Autoritarismo y democratización*, Río de Janeiro: Paz y Terra.

Cardoso, F. y Faletto, E. (1969). *Dependencia y desarrollo en América Latina México: Siglo XXI Editores*.

Castellani, A. (2004a). *Gestión económica estatal y procesos de crecimiento empresario. La conformación de contextos privilegiados de acumulación de capital durante la Revolución Argentina*, Tesis de Maestría, IDAES, Universidad Nacional de San Martín, Buenos Aires.

Castellani, A. (2004b) “Gestión económica liberal corporativa y transformaciones en el interior de los grandes agentes económicos de la Argentina durante la última dictadura militar” en Alfredo Pucciarelli (coord) *Empresarios, tecnócratas y militares. La trama corporativa de la última dictadura*, Buenos Aires: Siglo XXI editores.

- Castellani, A. (2006a) “Los ganadores de la ‘década perdida’. La consolidación de las grandes empresas privadas privilegiadas por el accionar estatal. Argentina 1984-1988” en Alfredo Pucciarelli (coord) *Los años de Alfonsín ¿El poder de la democracia o la democracia del poder?*, Buenos Aires: Siglo XXI editores.
- Castellani, A. (2006b) *Estado, empresas y empresarios. La relación entre intervención económica estatal, difusión de ámbitos privilegiados de acumulación y desempeño de las grandes firmas privadas. Argentina 1966-1989*. Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires: mimeo.
- CEPAL (1951). *Estudio económico de América Latina*. Nueva York: Naciones Unidas.
- Diamand, M. (1973). *Doctrinas económicas, desarrollo e independencia*. Buenos Aires: Paidós.
- Dornbusch, R. y Edwards, S. (1990). “The Macroeconomics of Populism”, en *Journal of Development Economics* (32), Washington.
- Evans, P. (1995). *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton: Princeton University Press.
- Evans, P. (1996). “El Estado como problema y como solución”, en *Desarrollo Económico* (140). Vol. 35. Buenos Aires, enero-marzo.
- Fanelli, J.; Frenkel, R.; Rozenwurcel, G. (1990) “Growth and structural reform in Latin America. Where we stand?”, en *Documentos CEDES* (57), Buenos Aires.
- Fernandes, F. et.al. (1973). *Las clases sociales en América Latina*, México: Siglo XXI.
- Ferrucci, R. (1986). *La promoción industrial en la Argentina*, Buenos Aires: Eudeba.
- Friedman, M (1962). *Capitalism and freedom*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Furtado, C. (1966). *Subdesarrollo y estancamiento en América Latina*. Buenos Aires: Editorial Universitaria.
- Furtado, C. (1983). *Breve introducción al desarrollo. Un enfoque interdisciplinario*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Gerschenkron, A. (1962). *Economic Backwardness in Historical Perspective*. Cambridge: Harvard University Press.
- Grindle, M. (1991). “The New Political Economy: Positive Economics and Negative Politics”, en G. Meier (editor) *Politics and Policy Making in Developing Countries*, San Francisco: ICEG.
- Hirschman, A. (1958). *The Strategy of Economic Development*. Yale: Yale University Press.
- Kalecki, M. (1977) (1954). *Teoría de la dinámica económica*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Myrdal, G. (1957). *Economic Theory and Underdevelopment*. Londres: Duckworth.
- Notcheff, H. (1994). “Los senderos perdidos del desarrollo. Elite económica y restricciones al desarrollo en la Argentina”, en D. Aspiazú y H. Nochteff, op.cit.
- O’Donnell, G. (1977). “Estado y alianza de clases en la Argentina” en *Desarrollo Económico* (64), Buenos Aires.

- O'Donnell, G. (1978). "Notas para el estudio de la burguesía local, con especial referencia a sus vinculaciones con el capital transnacional y el aparato estatal" en *Estudios Sociales* (12), Buenos Aires: CEDES
- O'Donnell, G. (1982). *El Estado Burocrático Autoritario*, Buenos Aires: Editorial de Belgrano.
- Pinto, A. (1970). "Naturaleza e implicaciones de la heterogeneidad estructural", en *El Trimestre Económico* (145), México.
- Prebisch, R. (1962). "El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas", en *Boletín Económico de América Latina* (1), Vol. 7, Santiago de Chile
- Pucciarelli, A. (1998): "¿Crisis o decadencia? Hipótesis sobre el significado histórico de algunas transformaciones recientes de la sociedad argentina" en *Sociedad* (12/13), Buenos Aires.
- Rougier, M. (2004). *Industria, finanzas e instituciones en la Argentina. La experiencia del Banco Nacional de Desarrollo, 1967-1976*. Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmas Editorial.
- Samuelson, P. y W. Nordhaus (1996). *Economía*, Madrid: McGraw-Hill.
- Sidicaro, R. (2001) *La crisis del Estado y los actores políticos y socio-económicos en la Argentina (1989-2001)*, Buenos Aires: Libros del Rojas
- Sidicaro, R. (2002). *Los tres peronismos. Estado y poder económico 1946-55/1973-76/1989-99*, Buenos Aires: Siglo XXI.
- Schumpeter, J. (1957). *Teoría del desenvolvimiento económico*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Shapiro, H. y L. Taylor (1991). "The State and Industrial Strategy", en *World Development* (6) Vol.18, Washington,
- Schvarzer, J. (1978). "Estrategia industrial y grandes empresas: el caso argentino" en *Desarrollo Económico* (71) Buenos Aires
- Schvarzer, Jorge (1979): "Empresas públicas y desarrollo industrial en la Argentina", en *Economía de América Latina* (3), México.
- Schvarzer, J. (1982). *Expansión económica del estado subsidiario 1976-1981*, Buenos Aires: CISEA.
- Schvarzer, J. (1984). *La lógica política de la política económica*, Buenos Aires: CISEA.
- Schvarzer, J. (1993). "Expansión, maduración y perspectivas de las ramas básicas de procesos en la industria argentina. Una mirada ex post desde la Economía Política" en *Desarrollo Económico* (131), Buenos Aires.
- Sikkink, K. (1993). "Las capacidades y la autonomía del Estado en Brasil y la Argentina: un enfoque neoinstitucionalista", en *Desarrollo Económico* (128), Buenos Aires.
- Solari Irigoyen, H. (1977). *El escándalo Aluar*, Rafael Cerdeño Buenos Aires: Editor.
- Sunkel, O. y Paz, P. (1980). *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*, México: Siglo XXI.

Thomas, H. (1999) *Dinâmicas de inovação na Argentina (1970-1995) Abertura comercial, crise sistêmica e rearticulação*, Tesis Doctoral, DPCT-UNICAMP, Campinas

Vitelli, G. (1979). “Cambio tecnológico, estructura de mercado y ocupación en la industria de la construcción argentina”, *El Trimestre Económico* (17), Buenos Aires.

Williamson, J. (1990).“The Progress of Policy Reform in Latin America”, en *Policy Analysis in International Economics* (28) Washington.

Relaciones de sentido e intercambios sociales en torno a dos “personajes urbanos” en la Ciudad de Buenos Aires: los recolectores de residuos y los vendedores de las “publicaciones de calle”¹

Por Ariel Wilkis y Débora Gorbán²

Palabras clave: Goffman, Mauss, intercambios sociales, exclusión

Resumen:

Nuestro artículo tiene la intención de poner a prueba un dispositivo de análisis elaborado a partir de la sociología del orden de la interacción de Erving Goffman y la antropología de los intercambios sociales de Marcel Mauss en el marco de una crítica a la noción de exclusión. El camino que emprendemos intenta proveernos de instrumentos de análisis que problematicen la representación topográfica de dicha noción que se basa en la discontinuidad del mundo social. Para realizar este trabajo hemos seleccionado dos actividades laborales en las cuales podríamos categorizar a quienes las realizan como “excluidos”: los vendedores de publicaciones de la calle y los cartoneros.

Introducción³

¹ El presente texto es un primer informe de avance sobre la exploración de estos temas por parte de sus autores. Ha sido presentado durante las I Jornadas de Estudios Sociales de la Economía co-organizadas por el CESE del IDAES y el NUCeC del Museu Nacional de la UFRJ, julio de 2006.

² Ariel Wilkis es becario doctoral CONICET, CEIL-PIETTE del CONICET. Se especializa en temas de teoría social, pobreza urbana, identidades sociales. Débora Gorbán es becaria doctoral CONICET, CEIL-PIETTE del CONICET. Se especializa en espacio, pobreza urbana, identidades sociales. Direcciones electrónicas: dgorban@ceil-piette.gov.ar, arielwilkis@sinectis.com.ar

³ Este artículo se basa en los trabajos de campo de nuestras tesis de maestría desarrolladas en la Universidad de Buenos Aires (Gorban, 2005 y Wilkis, 2005) y en un primer abordaje más sistemático a las relaciones de sentido y los intercambios sociales en el análisis del caso de los vendedores de las “publicaciones de la calle” (Wilgis, 2006).

Nuestro artículo tiene la intención de poner a prueba un dispositivo de análisis elaborado a partir de la sociología del orden de la interacción de Erving Goffman y la antropología de los intercambios sociales de Marcel Mauss en el marco de una crítica a la noción de exclusión. El camino que emprendemos intenta proveernos de instrumentos de análisis que problematicen la representación topográfica de dicha noción que se basa en la discontinuidad del mundo social⁴. En este sentido la imagen de la ruptura tiene como consecuencia, entre otras, el bloqueo de la observación y el análisis de los *momentos* y *lugares* donde se encuentran aquellos que esta noción separa. Para realizar este trabajo hemos seleccionado dos actividades laborales en las cuales podríamos categorizar a quienes las realizan como “excluidos”. Y esto considerando que los perfiles sociales de estos trabajadores indican el mayor cúmulo de desventajas en espacios claves como el mercado de trabajo, la vivienda, y las políticas públicas.

Así en primer lugar nos concentraremos en quienes se dedican a la recolección informal de residuos. Conocidos como cartoneros, antiguos trabajadores de distintos oficios, empleos y trayectorias, transitan las calles de distintas ciudades argentinas en busca de materiales reciclables que seleccionan para su posterior venta. Si bien podemos reconocer diferentes antecedentes de esta figura urbana, en los últimos años frente a la falta de empleo aumentó

⁴ Gran parte de la literatura crítica sobre la noción concuerda que la división entre “incluidos” y “excluidos” supone, entre otras cosas, una situación de exterioridad social por parte de estos últimos. Como argumenta Didier Fassin, la exclusión –como las nociones de marginalidad y underclass- es una topología social que acredita la existencia de un mundo escindido en dos categorías, de las cuales una corresponde a la norma social dominante y la otra se encuentra expulsada al exterior de una frontera que no cesa de definirse. Presentando así como una realidad discontinua la continuidad del mundo social, remplazando la desigualdad por la exclusión, situando la “underclass” más allá de las relaciones de clases, ubicando a la marginalidad en la periferia del espacio social, renunciamos a interpretar la relación dialéctica que liga los agentes y los grupos sociales (1996:68),[la traducción es nuestra]. Ver también Robert Castel, 2001; Gerard Mauger, 2001 e Irene Vasilachis de Gialdino, 2003.

exponencialmente el número de personas que encuentran en esta actividad una forma de subsistencia. Entre los trabajadores que entrevistamos para nuestro estudio encontramos hombres y mujeres con diversas trayectorias laborales, y de diferentes edades, aquellos para quienes ser cartonero representa su primer ocupación y los que llegan a ella después de haber transitado diversos oficios y empleos.

Al igual que en muchas otras ciudades del mundo, en la capital de Argentina y en otras partes del país aparecieron en los últimos años organizaciones que tienen la particularidad de producir una revista o un periódico para ser vendidos por personas con una fuerte precariedad social⁵. Originariamente pensadas para personas “sin hogar” con el transcurrir del tiempo los perfiles sociales de los vendedores de la distintas publicaciones fueron siendo cada vez más heterogéneo. En el caso que presentamos, desempleados de larga duración se entre mezclan con jóvenes adictos, personas que viven en la calle con otras que tienen una vivienda propia, adultos que habitan en hogares u hoteles sin vínculos familiares directos con jóvenes que son el sostén del núcleo familiar.

⁵ A fines de los años 90' se calculaba que existían aproximadamente 150 publicaciones de la calle en diferentes partes del mundo. Originadas en los países desarrollados, sobre todo Europa y EEUU, se expanden al resto de los continentes durante esa década y a principios de la siguiente. Existen casos particulares a mencionar que grafican la proliferación de estas organizaciones. En Alemania llegaron a existir 35 publicaciones y se formó una red nacional. En ciudades como Paris o Ámsterdan alrededor de 10 publicaciones circulaban a fines de los 90' en cada una de ellas. En los EEUU se calculaba la existencia de 70 publicaciones en diferentes partes. El antecedente que sin lugar a dudas conecta todas estas experiencias ha sido las consecuencias de las políticas neoconservadoras sobre las condiciones de vida de amplios sectores de la población, lo que generará en cada ciudad una especial preocupación por el crecimiento de la pobreza en general y la cuestión de la falta de vivienda en particular. Ver Wilkis, 2005.

En este artículo, nuestro esfuerzo estará dirigido a movilizar una interpretación que aborde dichas actividades menos en el lenguaje de la exterioridad y más en el de la dependencia, lo que supone abandonar el presupuesto de la exclusión a favor de aquello que sucede *entre* quienes son socialmente distantes y físicamente cercanos. El atractivo de centrarse en ambas actividades laborales reside en que ellas son dependientes –económicamente- de relaciones de sentido e intercambios sociales entre sujetos socialmente distantes en términos de clase, estatus, etc... Por lo tanto, se pone en juego en ellas, para su éxito o fracaso, una doble circulación -material y simbólica- que define el vínculo social que existe entre dichos sujetos.

El recorrido de nuestro artículo comienza especificando los puntos de articulación entre la sociología del orden de la interacción y la antropología de los intercambios sociales sobre los cuales centraremos nuestro esquema de análisis. A continuación trabajaremos cada uno de los casos demostrando cómo en ambas actividades se pueden reconstruir las transacciones económicas teniendo en cuenta su dependencia a una “estructura dramática”. Por último, en el apartado final volvemos a trabajar las conexiones entre las relaciones de sentido y los intercambios sociales dilucidando su funcionamiento en los dos casos que analizamos. El trabajo de campo de nuestras investigaciones comprendió el período que se extiende entre 2002 y 2004; las herramientas de recolección de datos utilizadas fueron principalmente entrevistas a los cartoneros, a vendedores y compradores de la publicación y observaciones en los escenarios donde ambos se “encuentran”.

2. Las relaciones de sentido en los intercambios sociales.

La puesta o no entre paréntesis de las relaciones de sentido que hacen circular las “cosas” es un núcleo duro de la reflexión sobre los *dones*⁶. Esta preocupación responde al estatus de las explicaciones que los agentes realizan para dar cuenta de un intercambio. La centralidad que adquiere esta cuestión se puede observar en la querrela de Claude Lévi-Strauss a Mauss cuando afirma que este último no pudo trascender las teorías indígenas sobre el intercambio, lo que representa un caso en el “que el etnólogo se deja engañar por el indígena”, donde la sociología se pondría en peligro “si se redujera a la idea que el hombre se hace (de la realidad) (Lévi-Strauss, 1979:33 y 38)⁷. Frente a esta alternativa seguimos a André Petitat (1995) para quien la búsqueda de una estructura elemental de los intercambios disuelve el objeto “don”, eliminando a los actores y los sentidos. Este autor, por el contrario, argumenta la necesidad de analizar los intercambios desde las dimensiones normativas de los actores sin establecer a priori un criterio objetivo sobre los mismos ya que los objetos circulan de acuerdo al sentido que los actores le dan. En este aspecto coincidimos con Jacques Godbout (2000) cuando sostiene que poner entre paréntesis los sentidos que tienen para los actores las cosas que circulan lleva necesariamente a reducir todos los intercambios a un formato equilibrado, lo que

⁶ Recordemos las complicaciones terminológicas que este vocablo suscita, el mismo Mauss no deja de advertir la incomodidad que tiene su uso, “los términos que hemos empleado: presente, regalo, don, no son demasiados exactos, pero no encontramos otros.” (Mauss, 1979:253)

⁷ Estamos reseñando la “introducción” a la compilación de textos de Mauss *Sociologie et Anthropologie* de 1950. Para la interpretación de este texto de Levi Strauss ver Godelier (1998) y Sigaud (1999). Esta última autora analiza como la lectura de Levi Strauss se convirtió en una *doxa* fundada en el creciente prestigio que adquiriría como antropólogo. Las discusiones sobre la naturaleza de los intercambio de dones en el campo de la antropología y la sociología francesa siguen vigentes, renovadas tanto por la teoría de la práctica de Pierre Bourdieu (1991 y 1999) como por el grupo M.A.U.S.S. (*Mouvemente anti-utilitariste pour les sciences sociales*). Para la posición de este último ver, entre otros textos, Alain Caillé (1994).

presupone siempre una regla de equivalencia. Por el contrario, los objetos deben ser analizados al interior de las relaciones sociales que los hacen circular, incluyendo las relaciones de sentido. Por lo tanto, los “objetos” que circulan y los sentidos asociados a esta circulación son dos indicadores apropiados para comprender lo que sucede *entre* aquellos a quienes la exclusión trata de nombrar como pertenecientes a universos sociales desconectados. Ahora bien, las prácticas que desarrollan los cartoneros y los vendedores son indesligables de las tensiones, ambivalencias y conflictos que atraviesan los “contactos mixtos”, para usar el término de Goffman. Ellos están necesariamente obligados a entrar en un registro interaccional de esa naturaleza. El “estigma” no es algo que se posea sino que informa una “estructura dramática” de un tipo de interacción⁸. Vamos a referirnos con este último término a los invariantes expresivos y morales que adquieren relevancia en el universo de interacciones que tienen los cartoneros con los “vecinos” y los vendedores con los compradores. Veremos qué componentes de dicha estructura se ponen en juego para efectivizar, o no, los intercambios entre sujetos socialmente distantes pero físicamente cercanos. En los dos apartados siguientes sistematizaremos la “estructura dramática” de la presencia de los cartoneros y los vendedores en el espacio público, en el apartado final nos interesará ver su relevancia para comprender los intercambios sociales que ellos realizan.

3. La “estructura dramática” de los cartoneros.

La tarea llevada adelante por los cartoneros consiste básicamente en la selección y recolección de materiales reciclables (como papel, cartón, plásticos, vidrios, y en ocasiones metales) en la

⁸ “El normal y el estigmatizado no son personas, sino, más bien, perspectivas. Estas se generan en situaciones de “contactos mixtos”, en virtud de normas no verificadas, que probablemente juegan en el encuentro.” (Goffman, 1998:160)

vía pública para su posterior venta en el circuito del reciclado. Este grupo de trabajadores adquirió una notable presencia en las calles de las ciudades argentinas en los últimos 5 años, especialmente a partir de la crisis del 2001. Sin embargo, distintas figuras urbanas pueden ser consideradas como antecedentes de esta práctica “cartonera”. Cirujas, botelleros, chatarreros y ropavejeros han transitado la ciudad a lo largo de su historia, pero es en este último período que estos personajes antecedentes de la ciudad parecerían conformar un grupo con cierta coordinación, trabajando bajo códigos y prácticas comunes.

Ellos transitan por los barrios de clase media acomodada como “intrusos”, sus caras y cuerpos, sus vestimentas y hasta sus carros *desentonan* de manera “dramática” con estos espacios residenciales. Es fácil comprender que la mayoría de los cartoneros se sientan discriminados e incluso temidos por los vecinos. Es por eso que, conscientes del estigma con el que cargan en tanto “pobres”, “excluidos”, susceptibles de ser considerados potenciales “delincuentes”⁹, estos trabajadores despliegan una serie de prácticas en torno a la manera en que desarrollan su actividad en función de poder ser aceptados por aquellos con quienes se cruzan en las calles que recorren.

Para esta actividad resulta fundamental el “trazado” de los itinerarios cotidianos de los cartoneros, de ellos depende la posibilidad de recolectar más y mejores materiales a lo largo de la jornada. La elección de los mismos supone la demarcación de ciertos límites que les permitan identificar y diferenciar las cuadras y calles que cada uno de los cartoneros camina¹⁰. De esta forma, desde la primera vez que alguien sale a recolectar en la ciudad, armará su

⁹ En no pocas ocasiones se han atribuido a los cartoneros diferentes delitos en las zonas donde ellos trabajan.

¹⁰ Cabe destacar que el trabajo de campo que realizamos se concentró en un grupo particular de cartoneros; es decir aquellos que viajan en un mismo tren todos los días, en el cual existe un conocimiento mutuo entre sus usuarios que facilita la operación a la que hacíamos referencia. Para mayor detalle ver Gorbán, 2005.

recorrido entre las calles y cuadras que no son transitadas todavía por otros cartoneros. Existen ciertas reglas implícitas entre estos trabajadores acerca de este punto, no se puede ocupar el trayecto de otro cartonero, transitarlo implica apropiarse de los materiales que allí se encuentren. En efecto, la delimitación del mismo y su reconocimiento en tanto tal por los demás implica la apropiación del espacio urbano por parte de los cartoneros. Esto resulta en una “propiedad transitoria”, que se materializa en el recorrido, y cuya posesión resulta vigente durante el momento de la recolección. A su vez, este proceso posibilita otro tipo de apropiación, la de los materiales que serán recolectados. La elección de las cuadras y calles se vincula con el “método de trabajo” utilizado. Podemos identificar dos formas de recolectar que se relacionan con lo anteriormente expuesto: la primera consiste en ir recorriendo y revisando las bolsas que se encuentran a lo largo del recorrido, seleccionando los materiales que puedan servir ya sea para su venta como para su uso¹¹. En la segunda, los cartoneros procuran establecer una relación con porteros, comerciantes y vecinos, a partir de pedirles expresamente los materiales reciclables que ellos puedan recolectar, es decir conseguir “clientes¹²”.

A partir de una primera aproximación podemos ver que la primer modalidad no se asienta en la existencia de un intercambio “cara a cara” entre cartoneros y “clientes”. El cartonero que va transitando por el barrio, revisa las bolsas de residuos seleccionando y recolectando los materiales que necesita, y en este sentido parecería que la presencia de vecinos y comerciantes es indistinta para la tarea que realizan. Para quienes utilizan el segundo método, resulta

¹¹ En muchas oportunidades los cartoneros no sólo recolectan aquello que pueda ser posteriormente vendido sino también todo tipo de bienes desechados que puedan seguir siendo utilizados (nos referimos a electrodomésticos, ropa, muebles, juguetes, entre otros).

¹² A lo largo del texto utilizaremos indistintamente el término “clientes” para referirnos a porteros, vecinos y comerciantes, salvo en los casos que requieran puntualización

fundamental el tipo de relación que se logre construir con potenciales “clientes” de la zona, ya que éstos “arreglos” previos irán marcando el recorrido de cada uno de ellos.

Una lectura que no introduzca la dimensión temporal sólo verá el aquí y el ahora de la recolección, desanclando los recorridos de las relaciones sociales donde ellos están insertos y de las cuales los cartoneros son dependientes. La introducción de la idea que los recorridos son ciclos diarios susceptibles de interrumpirse o continuarse es una entrada que nos permitirá descifrar las relaciones de sentido y los intercambios que son nuestras dimensiones de análisis. Tal como decíamos más arriba, la gran mayoría de los trabajadores realiza el mismo recorrido diariamente, esto implica que se cruzan con las mismas personas cada vez que salen a recolectar. De esta forma la cotidianeidad que adquieren sus recorridos es considerada como una ventaja, ya que transitar por los mismos lugares cada día les permite “hacerse conocer”¹³ por la gente de barrio que podría convertirse en su “clientela”. Es por eso que ya sea que posean “clientes” fijos -o no-, los cartoneros no pueden descuidar la forma en que realizan su trabajo en la calle, de esto depende que no se generen conflictos que puedan impedir su tarea. En este contexto, romper las bolsas de residuos, dejar desparramada la basura en las veredas, participar en ocasionales peleas, pueden devenir en algún tipo de sanción para estos trabajadores, poniendo en riesgo la posibilidad de seguir con su tarea en ese lugar, e incluso hasta llegar a amenazar el normal desarrollo de la tarea de otros cartoneros. En ese sentido es que constantemente resaltan la necesidad de “llevarse bien” con vecinos, porteros y comerciantes, “ganarse su confianza” y así evitar inconvenientes que perjudiquen su trabajo.

[Es importante] andar bien acá con todos los vecinos porque vos fijate que si hacés basura, algo, eh, lo primero que van a decir, nos van a atacar a nosotros. O si van y están rompiendo

¹³ En este caso “ser reconocidos” no implica necesariamente un intercambio directo entre cartonero y vecino, nos referimos tan sólo a la posibilidad de identificar una “cara conocida”, “la familiaridad de un rostro”.

los autos, tenemos problemas nosotros. Entonces todo eso tratamos de evitar problemas, droga, insultos. (Olga, cartonera)

Y después cada cual su cuadra. Cada cual hace, respeta su cuadra. Y entre nosotros mismos decimos “eh, sí, aquél va, se me mete en mi cuadra”, “ey, no, no tenés que meterte, respetá porque para eso nos ganamos el lugar”. Para eso nos estamos ganando los porteros, la confianza principalmente, porque ellos nos conocen. Yo hace 1 año que estoy y tengo otros porteros, los negocios, y no me gusta que venga otro de afuera y me saque los cartones, si a mi me cuesta. (Irma, cartonera)

En algunas ocasiones las quejas de los vecinos a raíz de la presencia de los cartoneros en las calles de sus barrios, en las puertas de los edificios y comercios, alegando que ensucian las calles, lleva a que les sea prohibido el tránsito por determinadas zonas. Para muchos esto conlleva la necesidad de modificar sus recorridos con las consecuentes pérdidas que representa en su recolección diaria. A su vez, también son víctimas de la acción policial, en algunos casos porque son detenidos y sus cargas confiscadas bajo el argumento de “estar robando” la basura¹⁴, también a veces porque son denunciados como ladrones, o amenazados por estar transitando determinados lugares.

Por estos motivos y posibles “peligros”, es que los cartoneros cuidan especialmente la forma en que desarrollan la recolección, de manera tal de no suscitar “sospechas” entre quienes son sus potenciales “clientes”. Para ello ponen en práctica una serie de repertorios que apuntan a poder desarrollar el manejo de la impresión que generan en los otros¹⁵. Asumiendo en muchos

¹⁴ Si bien estas acciones son menos recurrentes después de la sanción de la ley 992, que deroga el decreto que consideraba “robo” llevarse la basura de la calle, representa una amenaza latente para estos trabajadores pobres. Para ampliar este tema ver Gorbán, 2005.

¹⁵ ¿Debemos interpretar a los cartoneros, la misma reflexión les cabe a los vendedores, como cínicos estrategas que tratan de manipular la situación de acuerdo a lo que consideran lo más beneficioso para ellos? Goffman no deja dudas sobre lo secundario que es definir la conciencia que tienen los actores sobre la falsedad o veracidad de

casos el prejuicio negativo con el que son evaluados como “intrusos”, se preocupan en preservar la limpieza del espacio donde trabajan. En la mayoría de los argumentos desplegados se enfatiza el esfuerzo realizado en función de dejar todo “limpio y ordenado”. Esto implica que se desarrolle a su vez un método de trabajo particular que consistirá en no romper las bolsas sino en abrir los nudos y volver a cerrarlas para evitar que los residuos se desparramen en la vereda. Al mismo tiempo, esto también constituirá una marca personal que les permitirá diferenciarse entre sí, es decir el que “limpia” del que “no limpia” garantizándole a ese cartonero que su actuación sea identificada con su persona¹⁶.

Porque por algo me llevo bien con los porteros, por algo me juntan, ¿eh? Algunos juntan el pan, la verdura, a veces me dan carne, leche, la fiambrería me guarda fiambre, porque yo me lo gané, yo, mi hija, y yo limpio todo donde ensucio, todo todo hasta que quede ordenadito. Y

sus acciones. Lo que pone en consideración este enfoque es la escena donde el contacto se produce, por mínimo que sea, y que lleva a los actores a asumir determinadas *performances*. “El enfoque dramaturgico es, entonces, un dispositivo metodológico que permite a la sociología emanciparse claramente del subjetivismo y de las fenomenologías de la intersubjetividad. Al invitar a analizar rigurosamente las escenas en las que el lazo social se hace visible, la intriga o el juego de circunstancias que sirven de presas a los participantes, este enfoque destrona al actor en beneficio de la acción y propone comprender la interobjetividad en la cual la acción se desarrolla y se interpreta” (Joseph, 1999:60).

¹⁶ En el caso de los vendedores de la “publicación de la calle” que tienen la misma parada se produce el mismo mecanismo. Para ellos es importante cuidar el espacio ya que este es sinónimo de los vínculos que se fueron tejiendo tanto con otros actores que están trabajando en la calle como con los compradores de la revista. En estas situaciones se produce una triple identificación entre el lugar, la venta de la revista y un vendedor determinado. Abandonar un lugar de venta donde regularmente se trabaja significa perder los compradores habituales que fueron siendo logrados a lo largo del tiempo. Permanecer en un mismo lugar acrecienta la posibilidad de ser conocidos y es a través de este conocimiento que quienes mantienen un trato con él se ven obligados a comprarle la revista.

después que me voy de ahí bueno, irán los que irán, harán lo que harán, pero yo ya no me hago responsable. (Irma, cartonera)

Al mismo tiempo, esta práctica de aseo del espacio público tiene su correlato en la importancia que los cartoneros le otorgan al cuidado de la vestimenta. Lo que está en juego en estas prácticas es el tipo de información social¹⁷ que organiza la escena con los “vecinos” de los barrios por donde ellos transitan. Como nos decía una cartonera, “*que trabajemos revolviendo basura no significa que no podamos venir bien vestidos*”. Recordemos el contraste social al que se ven enfrentados diariamente estos trabajadores durante su jornada, su presencia incomoda a quienes habitan estos barrios residenciales que evitan mirarlos cuando salen a su paso. La desconfianza de la que parecen ser objeto resulta un obstáculo fundamental a ser superado¹⁸.

Porque supuestamente, con la inseguridad que hay, ¿a quién le va a gustar? Si vos sos una propietaria de una fábrica, vos ves una persona que está todos los días ahí, vas a pensar dos veces para darle el cartón. ¿Por qué?, andá a saber si no está pispeando y pasa los datos a otra persona y van y “lo caen”. Te estoy hablando a “lo chorreo”, ¿no? Entonces es como que, si la gente, vos no le caes bien, “hola y chau”, unas veces ni te saludan. Yo tengo negocio, una perfumería que está por Cabildo y Lacroze... Un cartonero no entra, no pasa la puerta, yo voy y paso, hablo con la encargada, hablo con los pibes que estaban adentro, me hice re amigo con uno que es mi comprovinciano, que es de Corrientes. Este, o sea, es común que, si vos no “caes

¹⁷ La información calificada como social refiere a las características permanentes de la persona; es reflexiva y corporizada; transmitida por la misma persona a que refiere y a través de la expresión corporal en presencia de otros que reciben esta expresión (Goffman, 2001:58)

¹⁸ “...uno de los aspectos de la jerarquía de clase es que los miembros de las clases subordinadas están sujetos a sistemáticas privaciones cara a cara” (traducción nuestra). (Derber citado en Anderson y Snow, 2001:397). Entre otros mecanismos de estas privaciones se encuentra la des-atención pero también la atención negativa (Wilks, 2005).

bien”, es como que no te “dan cabida”. Yo tuve la oportunidad de eso, por el hecho de que hablo bien, que me visto bien... A veces mi mujercita me dice “Mauro, ¿qué pasa que te perfumás, que...?” (Mauro, cartonero)

Para alguien que trabaja en la calle, en una tarea que en principio genera rechazo y disgusto, en un ámbito abierto a la mirada inquisidora de cualquiera, el despliegue de repertorios que devuelven una imagen de dignidad, respeto y esfuerzo, se constituyen en un elemento central que garantiza la continuidad del encuentro “accidental”.

P:¿Y la relación con la gente de los negocios, de los edificios..., es buena? R: Si, si los sabés tratar bien, digamos, hablar bien, no hacerte el malo, eso, sí, te ayudan. (Rodolfo, cartonero)

Porque... Yo por ejemplo para caer en una fábrica, y que te de cartón, y tenés que caer muy bien. Lo que pasa, es que yo tengo un punto a mi favor, más que cualquier cartonero, yo sé hablar, ¿entendés? Yo tengo estudio, tengo posición, yo he andado con maletín, representante de un arte gráfica, he pasado muchas cosas, he andado de saco y corbata. O sea que, ese es mi punto a mi favor, ¿no? La mayoría acá, como yo le decía, hay mucha gente que no tiene la oportunidad que yo tengo, que le falta estudio, le falta comunicación, ¿entendés? O sea es un poco de todo.(Mauro, cartonero)

Retomando lo anteriormente expuesto, podemos ver como en la ceremonia de la recolección “cuidar el espacio y cuidar la cara”, garantizan la continuidad del intercambio, y con él aseguran el flujo interaccional a través del cual realizan su transacción económica (recolectar cartón para la venta). Así observamos como en las distintas modalidades de trabajo identificadas podemos afirmar que existe un tipo de intercambio donde el cartonero devuelve un “espacio limpio y ordenado” a cambio de lo recolectado. De esta manera, se “toma” devolviendo.

4. La “estructura dramática” de los vendedores de las “publicaciones de la calle”.

La venta de revistas o periódicos en la vía pública es una actividad tradicional en las calles de la ciudad de Buenos Aires así como también lo es el uso del espacio público para obtener recursos de sobrevivencia¹⁹. Se podría interpretar la venta de HBA en consonancia con el amplio espectro de categorías laborales que encuentran en la vía pública el ámbito donde desarrollar su trabajo. Esta perspectiva es válida si nos atenemos a algunos aspectos de la actividad de los vendedores, pero no podría dar cuenta de la naturaleza específica que encierran los intercambios sociales que son generados entre estos últimos y los compradores. El punto decisivo donde los contornos de esta actividad quedan difusos es que los marcos de significación en que se expone la venta abren el camino para que intervengan otros registros de transferencia donde las identidades de los vendedores se desplazan de la del vendedor ambulante hacia otras categorías sociales: desempleado, sin techo, necesitado, etc...

Es un trabajo, vos ves en la esquina a un chico tirando panfletos y es un trabajo, y yo no te estoy pidiendo plata, te estoy vendiendo algo, un producto, y si vos lo quieres comprar, lo comprás ... como ya sabes que tiene un fin solidario, es como si vos venís y me decís. "Mirá no te compro la revista porque no la leo, pero tengo una bolsa de ropa de un pariente..." y bueno, si te hace falta, qué vas a decir? no, es un orgullo medio pelotudo recharzarla, si somos personas en situación de calle, y todo el mundo lo entiende así, es solidaria, hay gente que le he dicho "Comprámela, que es para comprarme un sándwich" y me dicen "te compro el sándwich pero la revista no" y bueno, aceptamos. (Vendedor de HBA, 39 años)

¹⁹ Orsatti y Giraldi (1999) distinguen 17 tipos de trabajadores en la vía pública advirtiendo que la diversidad y amplitud de categorías depende de la definición más o menos extensa que se tenga del trabajo en el espacio público. Entre otras actividades se encuentran en esta tipología: vendedores en la vía pública, feriantes, limpiadores de vehículos, cuidadores de coches, artistas, lustradores de calzado etc... Los autores distinguen como dos grandes situaciones, los trabajadores que lo hacen en forma independiente y aquellos que lo hacen de manera asalariada o sub contratista.

Orquestar una interacción o intercambio para los vendedores supone transitar por dicho dilema que remite a qué información social transmitir. Los signos organizativos, principalmente la revista y el acompañamiento de algún tipo de discurso referido al contenido de la publicación, la organización y la propia condición del vendedor ya han sido mencionados como parte de los recursos que ellos disponen para llamar la atención. Pero junto con estos elementos aparecen otros más personales que manifiestan las dificultades que la presentación en público suscitan a los vendedores. La vestimenta puede ser una de ellas. Para algunos vendedores la cuestión es transmitir una información lo más “desesperante posible”, para otros mantener una “buena apariencia”. Ambas posibilidades expresan que lo que se pone en juego alrededor de la información que se da está vinculado al tipo de contacto que se genera: “el control sobre lo que se percibe es control sobre lo que se hace, y la limitación y regulación de lo que se muestra es una limitación y regulación del contacto.” (Goffman, 2001: 78)²⁰

La revista es eso, influir, en donde más pordiosero estás, más vendes. (Vendedor de HBA, 30 años)

Tenés que salir arregladito. La gente se fija un poco en el aspecto, miran que uno no este sucio, porque mucha gente te dice que vio gente ahí tomada, tenía olor alcohol, olor a suciedad²¹ y yo

²⁰ Desde otro punto de vista David Le Breton sostiene “la presentación física parece valer socialmente como una presentación moral (...) La puesta en escena de la apariencia deja librado al actor a la mirada evaluativa del otro y, especialmente, al prejuicio que lo fija de entrada en una categoría social o moral por su aspecto o por un detalle de su vestimenta, también por la forma de su cuerpo o de su cara.” (Le Breton, 2002 : 82).

²¹ Simmel, en una extraordinaria distinción del lugar de los sentidos para la sociología, nos recuerda que el olfato tiene efectos específicos de acercamiento y distanciamiento entre individuos de clases sociales diferentes. El olor puede producir tanto repulsión o desagrado como simpatía o misericordia desde las clases acomodadas hacia las menos favorecidas. “La cuestión social no es sólo una cuestión moral *sino también una cuestión nasal*” (las

no lo veo bien. Yo me preocupo trato de estar bien para vender la revista. (Vendedor de HBA, 70 años)

El dilema sobre qué información dar se presenta de manera más pronunciada cuando los vendedores tratan de cuidarse de no brindar una imagen que sea incongruente con su estatus de vendedor de la “publicación de la calle”. En este caso se trata de no quedar desacomodados si se aparenta más de lo que se espera de estos últimos,

Claro, yo antes estaba de saco, después un familiar me dijo que no vaya a vender así, que me ponga una campera, porque si me veían con un saco iban a creer que tenía plata, y ahí me puse campera. (Vendedor de HBA, 55 años)

Uno anda siempre así de sport: no puede andar de otra forma y tengo mejor que esto también porque tengo corbata, saco, todo. Yo no tengo ningún problema en presentarme en cualquier lado, lo que pasa es que no puedo vestirme para la revista con eso. Es medio chocante, medio contraproducente. (Vendedor de HBA, 59 años)

En el espacio público donde “lo más profundo es la piel”²² no cabe duda que la manera en como ésta se cubre tiene importancia para el manejo del tipo “escena social” que se desarrolla entre compradores y vendedores. En dichas escenas la presentación de los vendedores varía según las interacciones sean extendidas o no en el tiempo. En ocasiones se puede pasar de la mera presentación de la revista hasta incluir fragmentos biográficos del vendedor. Esta interpretación es abonada por el tópico recurrente en las cartas de lectores de la revista

itálicas son nuestras) . Ver el punto “El olfato y la sociedad” de la Digresión sobre la sociología de los sentidos (Simmel, 1939:247).

²² “La gran ciudad no es el escenario de una perdida irremediable del sentido. Es un medio en el que las identidades se dejan leer en la superficie, en el que “lo más profundo es la piel”. (Joseph, 2002: 48)

referido a la posibilidad de interiorizarse en la vida de los miembros de HBA²³. Un caso particular de interacción es cuando los compradores regularmente le compran al mismo vendedor, en este caso el vínculo puede prolongarse adquiriendo cierto grado de “familiaridad” por parte de los primeros al llamar a los segundos por su nombre, preguntarles sobre alguna cuestión comentada en interacciones pasadas, o incluso dándoles algún “regalo”, como ser una prenda de vestir, o comprando una revista de más.

Si señalamos cómo dicha tensión se expresa a nivel corpóreo, especialmente la vestimenta, también se manifiesta en el plano de los fragmentos biográficos que los vendedores están dispuestos a transmitir. En reiteradas ocasiones los vendedores nos comentaron que es habitual para ellos exponerse a la pregunta sobre cómo llegaron a la situación en que se encuentran. ¿Cuál es el significado de este tipo de interrogantes desde el punto de vista de quien es puesto en el lugar de tener que responderlos? ¿No expresan aquello que Goffman daba cuenta como propio de los contactos “mixtos”: enfrentarse a las causas y consecuencias del estigma? En estas ocasiones cierto “malestar en la interacción” se instala en los contactos entre vendedores y compradores, los primeros deben manejar la tensión entre la reserva²⁴ y la exposición del yo, los segundos tal vez deban tener el tacto suficiente de evitar una intrusión que no menoscabe

²³ Transcribimos a continuación parte de una de ellas, “tuve la oportunidad de encontrarme con un vendedor de HBA... la verdad es que verlo me causó la alegría quien encuentra a un amigo que tenía tiempo sin ver...Me emocionó escuchar a este hombre contarme con profundo orgullo en que consistía su trabajo y como había cambiado su vida” (revista número 21)

²⁴ La reserva de información son la serie de datos acerca de uno mismo cuyo acceso una persona espera controlar mientras se halla en presencia de otra, es uno de los ocho territorios del yo que enumera Goffman como espacio de control y reivindicación del individuo. Ver Goffman “Los territorios del yo” en “Relaciones en público. Micro estudios de orden público” (1979)

la integridad de aquellos. Si para los vendedores la cuestión es saber qué contar, para los compradores el punto es saber qué preguntar.

Veamos dos posiciones que se diferencian en el manejo que hacen de la reserva del yo,

Y le explicaba el motivo por el cual yo vendía esa revista, le explicaba de que yo estuve en situación de calle, estuve en una mala situación psicológica, me drogaba, tomaba y bueno, pensé de que no era mi vida esto, entonces decidí salir a vender la revista. (Vendedor de HBA, entre 45 y 55 años)

Vender la revista y punto, ellos no me preguntan, yo no les contesto, no me gusta ser molesto. (Vendedor de HBA, 30 años)

Existe otra forma que pone en evidencia las tensiones de estos contactos mixtos, cuando aparece un tipo de transferencia monetaria, o de algún otro bien, por parte de los compradores sin que la misma sea la contrapartida de la venta de la revista. En estas circunstancias los vendedores manejarán la información que quieren transmitir en función de si aceptan, rechazan o negocian el significado en términos de estatus social que esas transferencias refieren. Una manera de manejar dicha situación es dar revistas a cambio del dinero “extra” ofrecido más allá del interés de los compradores en el contenido de la misma. Otras veces no hay espacio para que dicha transferencia pueda tener alguna contra-partida, aceptarla sin más puede provocar vergüenza pero rechazarla puede caer en un sin sentido porque realmente se necesita el dinero y no hay margen para ser orgulloso (“*somos gente de la calle como vamos a rechazarlo*”).

Si, como afirma Samuel Bourdreuil (1992), las publicaciones de la calle crean un puesto de trabajo urbano que ofrece una remuneración y permiten que quienes las venden intervengan en un intercambio mercantil, esto se realiza a condición de que el contenido del producto esté

subordinado al acto de venta y más precisamente a la identidad social del vendedor. Las reglas que pueden regir una transacción económica no abarcan todas las posibilidades de intercambio, en el caso de la venta de las publicaciones de la calle, el producto es inseparable de *quién* lo produce o vende,

Hay gente que por una revista te da 5 pesos. No vale 5 pesos la revista, pero ¿Por qué te dan 5 pesos?, ¿De onda para vos?, ¿Por qué? Porque vos estás vendiendo Hecho en Buenos Aires. Si vos estuvieses vendiendo 3 encendedores por un peso, no te van a dar 5 pesos por los 3 encendedores. (Vendedor de HBA, 28 años)

Entre el cúmulo de mercancías que circulan en el espacio público, la revista necesita ser acompañada de una justificación que esté más allá de su valor de uso – aunque éste sea importante para algunos compradores y vendedores²⁵ - y que sea parte de su valor,

Las pilas las compran las personas que las necesitan, hay personas que la revista no la necesitan, o no les interesa. Bueno, ahí está la excepción, donde vos tenés que entrar con buena simpatía, con buena expresión y explicarles. El que va a comprar cigarrillos es porque los necesita o el que va a comprarse una radio o a comprarse un reloj es porque lo necesita. Esa es la diferencia. (Vendedor de HBA, 55 años)

Para interpretar el sentido que los compradores le dan a la venta de la revista una figura emerge contrastando a la del vendedor: las personas que “piden”. Es interesante ver cómo en esta comparación aparecen los valores atribuidos a la venta, al vendedor y a HBA. En referencia a los que “piden” las expectativas selectivas basan su cualidad esencial en el reconocimiento de los vendedores como personas “necesitadas” pero que ante alternativas “indignas” – mendigar, pedir – adoptan una actitud diferente que es la venta de la revista. Indudablemente, el valor que ellos atribuyen al acto de vender remite al esfuerzo de “salir para adelante”. Esto recorta las

²⁵ El interés de parte de los vendedores por el tipo de notas, el color de la tapa u otras cuestiones referidas al contenido de la revista refleja la importancia dada al del producto que se vende.

expectativas sobre ellos al vincularla con una trayectoria negativa que la venta de la revista repara circunstancialmente y esta reparación se interpreta desde las categorías morales de la “dignidad”, el “esfuerzo”, la superación “pese a todo”. Esta presunción tácita es parte del imaginario que está ligado al vendedor de HBA.

Al principio me ofreció la revista y la compré como para, bueno ya esta y sigo atendiendo. Luego leí de que se trataba y él me contó más o menos como era su vida, que era la revista para él y ahí fue que pensé por lo menos está haciendo algo, por la edad que tiene no se queda en la puerta de una Iglesia pidiendo que se le de comer. (Comprador de HBA)

Compro la revista para ayudar, pero me gusta hacerlo y yo decido a quien ayudar. No soy de dar plata a todos los que piden, y creo que estas personas venden una cosa y vos los ves muchas horas trabajando, mojados, cagándose de frío....por un mango... (Comprador de HBA)

En este marco, es posible comprender porqué ellos pueden añadir a la compra un sentido que estaría excluido tanto en el caso de comprar otro producto como en dar bajo la forma de la limosna/mendicidad. En ninguna de nuestras entrevistas a los compradores hemos encontrado referencias a la compra en este último sentido, incluso ella siempre estuvo presente como una alteridad de la cual los vendedores logran escapar o donde no tenían que “caer”. Ahora podemos comprender cómo el gesto de la compra puede ser definido en los siguientes términos²⁶,

Les doy una mano para que sigan trabajando y salgan de esa situación. (Comprador de HBA)

²⁶ Acudimos a las cartas de lectores que son publicadas en la revista ya que representan la opinión que ellos pretenden dar sobre el vínculo que tienen con la revista, en este caso, sus “emociones” : “(quiero compartir dos emociones) La primera... Me acerco a un vendedor y le pido un ejemplar pagando con 2 pesos; al avisarme que no tenía el cambio le sugiero que se quede con el vuelto, el vendedor me extiende un segundo ejemplar diciendo, mejor llévese otra y regálesela a algún amigo. *Ahí comprendí la función más importante de la revista, devolver el sentido del trabajo*” (el subrayado es nuestro) (revista número 12).

Les doy ganas para que sigan luchando. (Comprador de HBA)

Las expectativas depositadas en los vendedores son cumplidas siempre que ellos se ajusten a la imagen que brindan o por lo menos que no desentonen con la “definición oficial” del proyecto de HBA²⁷. Esta definición se asienta en que la venta de la revista es un medio de inserción social y que a través de ella los vendedores se “empoderan” para “superar” un conjunto de experiencias negativas: el desempleo, las adicciones, vivir en la calle, etc...

Lo único que dicen ellos es espero que sigas este camino. Te quieren ver bien. Piensan hay tanto vago, tanto alcohol. (Vendedor de HBA, 70 años)

La revista también sirve como un vehículo de trabajo, porque si hay gente que me ve vendiendo la revista, y ve que mi comportamiento es bueno, me ve como una persona correcta, si se le presenta, o se entera de alguna posibilidad de trabajo, me puede dar trabajo, y si no me puede localizar llama a la revista y con este número me encuentran. (Vendedor de HBA, 59 años)

En nuestras observaciones hemos detectado que no todas las escenas entre vendedores y compradores se ajustan cabalmente a estas “expectativas” que depositan los segundos con respecto a los primeros. En algunos casos la venta está en el límite con la “mendicidad”, aquí la revista y los símbolos de la organización son utilizados para entrar en contacto con los potenciales compradores. En ocasiones, se ofrece la revista pero al ver que no hay interés en la misma o no se la conoce se pasa a una interacción basada en los recursos retóricos de la mendicidad. La diferencia entre “pedir” y vender la revista es nula cuando se producen estas escenas. Así la “mendicidad” no organiza una escena social que permita afianzar la figura

²⁷ Como bien señala Goffman “El punto crucial no es que la efímera definición de la situación causada por un gesto impensado sea en sí mismo censurable, sino más bien que es *diferente* de la definición proyectada de forma oficial.” (Goffman, 2001:63)

pública de los vendedores de la publicación ligada a las categorías de la “dignidad” o el “esfuerzo”.

[vender la revista] Te saca de pedir para hacer algo por vos, hacer una personalidad, y que te miren como si fueras un trabajador más, cuando a mi edad no me dan trabajo, yo tengo 44 años. (Vendedor de HBA, 44 años)

Los vendedores que se mueven dentro de esta *exposición de sí* señalan la existencia de “buenos” y “malos” vendedores. Entre los primeros se encuentran aquellos que comprenden la obligación de respetar las reglas de la organización y a un nivel personal buscan realizar un proyecto de mejoramiento de sus vidas, los segundos no hacen ni una cosa ni la otra pero sobretodo generan una imagen negativa sobre el conjunto de los vendedores volviendo dificultosa la *performance* del “mérito”.

4. Obligaciones e intercambios sociales: la recolección y la venta como rituales.

Tanto en el caso de los cartoneros como en el de los vendedores, podemos descifrar la transferencia de recursos hacia ellos desde el punto de vista de los *dones*. En efecto, nos encontramos frente a una circulación material que sugiere cierto principio de “generosidad” por parte de los “clientes” y por parte de los compradores. En ninguno de los casos dicha transferencia es explicada por principios de utilidad o interés por parte de estos últimos.

Marshall Sahlins (1984) había sugerido una manera de interpretar estos intercambios. Para él, el don como reciprocidad generalizada se encuentra definido por la ausencia de retorno u obligatoriedad de devolver, y lo que marca la diferencia con el intercambio equilibrado es precisamente que no hay expectativa de una devolución equivalente.

Desde este punto de vista, los cartoneros y los vendedores serían receptores pasivos de aquello que les es dado por los “clientes” y los compradores. Ellos estarían “liberados” de alguna

devolución. Ahora bien, nos preguntamos, que los bienes circulen en una dirección, como sostiene Sahlins cuando analiza la “reciprocidad generalizada” que él emparenta con el “puro regalo”²⁸ de Malinowski, ¿Significa que sólo pueden concebirse devoluciones materiales?

Desde nuestro punto de vista lo que adolece en la interpretación de Sahlins es que sólo observa los bienes materiales que circulan (“corriente material”) sin detenerse en otras “cosas” que pueden circular. Para nosotros si bien es verdad que los bienes circulan hacia al “más” necesitado - el vendedor y el cartonero - eso no excluye que éstos participen como miembros activos del intercambio, o si se quiere, que no pese sobre ellos algún tipo de obligación.

Nuestra manera de presentar esta interpretación es sostener que tanto la recolección como la venta pueden ser descifradas como rituales²⁹ que comunican la moralidad de quienes realizan estas actividades y en especial sus obligaciones³⁰. Si hay un intercambio es porque los cartoneros o los vendedores han “dramatizado” una cara que opera como un crédito social.

La cara es la imagen de la persona delineada en términos de atributos sociales aprobados...Una persona que puede mantener la cara en la actividad del momento es alguien que en el pasado se abstuvo de ciertas acciones que más tarde habría resultado difícil encarar....Estudiar el hecho

²⁸ “(por puros regalos) entendemos el acto por el que un individuo entrega un objeto o presta un servicio sin esperar nada a cambio” (Malinowski, 1986:183). Por su parte, Mauss criticaba esta posibilidad de regalos sin devolución de Malinowski. Sin embargo, el antropólogo británico revisará críticamente la existencia de este tipo de dones en su libro “Crimen y Costumbre en la sociedad salvaje” Ver Sigaud, 1999.

²⁹ Según Goffman los rituales son actos “(que) por medio de su componente simbólica el actor muestra cuán digno es de respeto o cuán dignos son los otros de respeto” (Goffman, 1970: 25).

³⁰ Como señalan Gómez Herrera y Soriano Miras para “Goffman la principal connotación moral de la *performance* consiste en su previsión o confianza. Las microreglas ceremoniales tienen el objetivo de conectar obligaciones y expectativas para permitir la necesaria previsión del otro” (Herrera Gómez y Soriano Miras, 2004:74).

de salvar la cara es estudiar las reglas del tránsito de la interacción (el resaltado es nuestro) (Goffman, 1970:13-19).

En este dispositivo “mantener la cara” re-liga en la interacción las obligaciones con respecto al pasado y las promesas de su continuidad con respecto al futuro. En este sentido la “cara” es un crédito que opera a favor de los interactuantes mientras éstos no pongan en riesgo la confianza que existe sobre ellos³¹.

Nuestra interpretación de algunos pasajes de “El ensayo sobre el Don” apuntalan estas ideas. Tengamos en cuenta en principio que de las tres obligaciones ligadas al intercambio de dones la obligación de devolver es la que supone el mayor enigma para Mauss y “la que aparecía como la más importante en la práctica” (Godelier, 1998: 29)³². En relación a esto veamos la fuerte afinidad entre la siguiente idea con la expresada por Goffman, “La obligación de devolver dignamente es imperativa. *Se pierde la cara* si no se devuelven o destruyen los valores equivalente” (el resaltado es nuestro) (Mauss, 1979:210). Desde este punto de vista, la no-devolución interrumpe tanto la circulación material como el vínculo social y en ambos casos se ponen en juego el valor de la persona³³. En las conclusiones de *El Ensayo...* Mauss dice en un lenguaje bastante directo que la no-devolución es sinónimo de “quedar al margen”

³¹ Este vínculo entre obligaciones y promesas en la interacción queda suspendido cuando se encuentran personas que no tendrán trato en el futuro

³² Recordemos que en “El ensayo sobre El Don” las dos preguntas centrales eran las siguientes: “¿Cuál es la norma de derecho e interés que ha hecho que en las sociedades de tipo arcaico el regalo recibido haya de ser obligatoriamente devuelto? ¿Qué fuerza tiene la cosa que se da, que obliga al donatario a devolverla?” (Mauss, 1979:157)

³³ Quienes intercambian son personas morales, colectividades.

de la vida social. El mantenimiento o disolución de un circuito de intercambio depende de esta devolución.

Vamos a dar un paso más allá en estas afinidades entre Mauss y Goffman. Como sugiere la siguiente cita, la *puesta en forma* de las intenciones y voluntades de los que se vinculan en el intercambio es un momento trascendente. Utilizamos la versión en francés ya que transmite de manera más precisa esta centralidad que la disponemos en español:

Toutes sortes de précautions archaïques sont prises. Les codes et l'épopée s'étendent, comme savent s'étendre les littérateurs hindous, sur ce thème que dons, donateurs, choses données, sont termes à considérer relativement, avec précisions et scrupules, de façon qu'il n'y ait aucune faute dans la façon de donner et de recevoir. *Tout est d'étiquette* ; ce n'est pas comme au marché où, objectivement, pour un prix, on prend une chose. *Rien n'est indifférent* (el resaltado es nuestro). (Mauss, 1997:250)

Vemos claramente el contraste: a diferencia del mercado “donde objetivamente por un precio se adquiere una cosa” en los intercambios de dones “la naturaleza y la intención de los contratantes, la naturaleza de la cosa que se da, son inseparables”, por lo tanto, “nada es indiferente”, “todo es etiqueta”. En este sentido la circulación de bienes en la lógica del don es una *puesta en forma* de la moralidad de los que intercambian.

En el caso de los cartoneros y los vendedores las *exposición de sí* que realizan los posiciona en el registro de la dignidad que puede funcionar como una “moneda” de cambio frente a los bienes recibidos. En efecto, la devolución no es de índole material pero sí de naturaleza moral, ya que es la manera en que tanto los cartoneros como los vendedores expresan por medio de sus actividades valores acreditables³⁴.

³⁴ “En la medida que en una actuación destaca los valores oficiales corrientes de la sociedad en la cual tiene lugar, podemos considerarla a la manera de Durkheim y Radcliffe-Brown, como una ceremonia, un expresivo rejuvenecimiento y reafirmación de los valores morales de la comunidad.” (Goffman, 2001:47)

Entonces de acuerdo a nuestro análisis resulta que “mantener una cara” es la condición de posibilidad del intercambio y por el contrario “perder la cara” su ruptura³⁵. En nuestros casos se expresan ambas alternativas desde el par obligación-sanción. Veamos más en detalle esta cuestión que es la grilla de lectura de la recolección y la venta como rituales. La obligación que acredita a los cartoneros está ligada a cómo ellos “cuidan el espacio” por donde transitan. Por lo tanto, su performance pública debe “demostrar” este cuidado si pretenden ingresar en una lógica de intercambio. Todas las tergiversaciones a esta obligación atentan contra la posibilidad de acceder ya sea a los residuos u a otros recursos. Nuestros registros demuestran que las sanciones informan esta obligación: expulsión del territorio, prohibición del paso, denuncias policiales, denegación de materiales. Vemos así, que el acceso al material que recolectan los cartoneros está ligado a la “cara” que los acredita donde trabajan. Si pensamos que ellos solamente llegan, recolectan y se retiran de los barrios entonces no comprenderíamos que la recolección está impregnada de fuertes regulaciones dramáticas y morales. El tránsito de ellos por los barrios es indisolublemente una *exposición de sí* desde donde son juzgados por los modos en las cuales cuidan el espacio que “momentáneamente” se apropian. Para ellos “cuidar el espacio es cuidar la cara”. El carácter transitorio de la “apropiación” nos recuerda que los cartoneros están sujetos a ser sancionados prohibiéndoles el acceso a esos espacios, y de esta manera, bloqueándoles los recursos que constituyen la fuente de sus ingresos.

En el caso de los vendedores vemos que la obligación ligada a una cara positiva es performar un “cuidado de sí”, ajustarse a las expectativas que pesan sobre ellos basadas en el valor

³⁵ “Sea como fuere, si bien su cara social puede ser su posesión más personal y el centro de sus seguridad y su placer, sólo la ha recibido en préstamo de la sociedad; le será retirada si no se conduce de modo que resulte digno de ella...Esta es una coerción social fundamental, aunque cada hombre pueda gustarle su celda.” (Goffman,1970 :17)

diferencial que supone la venta de la revista frente a otras actividades “indignas”. Lo importante a tener en cuenta en este punto es que, cuando un vendedor intercambia con un comprador no lo hace a título personal solamente, sino en su condición de integrante de un “grupo social” o investido de una identidad social, por este motivo lo que se pone en juego es la credibilidad del “colectivo” en su totalidad más que de un integrante en particular. Las tensiones del circuito se sitúan en que si se generalizan las performances que desacreditan a la identidad social de los vendedores se producirá una ruptura de estos intercambios. Si el circuito se mantiene por las expectativas de los compradores sobre el “cuidado de sí” de los vendedores, entonces las señales contrarias a esta obligación amenazan los intercambios. Así, dejar de intercambiar puede ser resultado del descontento que producen ciertas circunstancias sobre todo lo que llamamos la “indisciplina dramática de los vendedores”: estar alcoholizados, pelearse, agredir a un comprador etc... Decirle a otro vendedor que no compra por estos hechos o llamar a la organización para denunciarlos, pueden ser tomados como “protestas” frente al intercambio fallido.

Entra Cuadro I.

Palabras Finales

Nuestro artículo tuvo un punto de partida que es la incomodidad que nos generaba pensar ciertos problemas desde una de las categorías en boga sobre la “cuestión social”, aquella que sin duda fue, y todavía es, todo un paradigma: la exclusión. La construcción de nuestro objeto de estudio, la elaboración del dispositivo de análisis y la elección de los casos empíricos abrevan en esta preocupación.

La imagen topográfica de un mundo social partido en dos, que sugiere el concepto de exclusión, nos presenta una dificultad específica cuando nos interesa ver lo que sucede *entre* aquellos que esa imagen separa y, principalmente, cuando nos preocupamos sobre las formas

sociales que se anidan en estos intercambios, en muchos casos, esporádicos, de corta duración, pero que sin embargo nos dicen mucho sobre las clasificaciones que se reactualizan constantemente, en cada gesto o palabra, para clasificar a quienes se desplazan por los bordes de la sociedad y que corrientemente llamamos “excluidos”. Frente a ellos, “nosotros la sociedad”, ponemos en juego nuestros instrumentos de clasificación que nos permiten separarlos, unirlos o tan sólo ignorarlos.

Nuestro enfoque tuvo como indicadores privilegiados las relaciones de sentido y los intercambios sociales para comprender una dinámica social que no puede ser comprendida desde las figuras polares “incluidos”-“excluidos”, “integrados”-“desintegrados”, “in”-out”.

Al establecer nuestro dispositivo de análisis pretendimos dar cuenta como la “hospitalidad”, la “solidaridad” o la “indiferencia” que constantemente se producen en la cotidianidad del espacio público no son acciones espontáneas, arbitrarias o ejemplares de las conciencias de los individuos, sino que ellas pueden ser descifradas desde los componentes de una “estructura dramática”. Este principio nos permitió inventariar todos los acontecimientos expresivos y morales que adquieren relevancia en este universo restringido de interacciones.

Al enfocarnos en la circulaciones de sentido y materiales que giran alrededor de los cartoneros y los vendedores hemos podido descubrir la dimensión moral de su existencia social. De esta manera, hemos analizado las “encuentros” entre cartoneros-clientes/ vendedores-compradores dando cuenta como están investidos de expectativas y obligaciones. Nuestra intención fue descomponer la dinámica entre sujetos socialmente distantes pero físicamente cercanos. Demostramos que las obligaciones están “desigualmente” repartidas. Esta desigualdad en la repartición de las obligaciones se expresa en que la circulación de aprobaciones y sanciones va desde el comprador/cliente al cartonero/vendedor pero no a la inversa. Desde estas

obligaciones son evaluados, juzgados, rechazados o aceptados tanto los cartoneros como los vendedores.

Desde este punto de vista, la circulación de bienes nos recuerda que las performances de cada cartonero o vendedor son dependientes de las performances de sus pares. Cuando alguno de estos “pierde la cara” es posible que amenace la recepción de recursos de los otros. Para hacer inteligible estas obligaciones tomamos como referentes empírico la existencia de sanciones que interrumpen el acceso a los recursos por parte de los cartoneros y los vendedores.

Bibliografía

- Anderson, Leon y Snow, David. 2001. "Inequality and the self: Exploring connections from interactionist perspective." *Symbolic Interaction* 24 (4): 395-406.
- Bourdieu, Pierre. 1991. El sentido práctico. Madrid: Taurus.
- Bourdieu, Pierre. 1999. Meditaciones Pascalianas. Barcelona: Editorial Anagrama
- Bourdreuil, Samuel. 1992. "Hommes á la rue aux Etas-Unis", *Annales de la Recherche Urbaine*, núm. 57-58, pp. 35-55.
- Caillé, Alain. 1994. Don, intérêt et désintéressement : Bourdieu, Marx, Platon et quelques autres. Paris : La Découvert.
- Carrier, James. 1991. "Gifts, Commodities and Social Relations: A Maussian View of Exchange." *Sociological Forum* Vol 6, número 1, pp.119-136.
- Castel, Robert. 2000. "Las trampas de la exclusión" en A.A.V.V. Pobres, Pobreza y exclusión, Buenos Aires: Ceil-Piette CONICET, 247-262.
- Collins, Randall. 1986. "The passing of intellectual Generations: Reflections on the death of Erving Goffman". *Sociological Theory*, Vol. 4, núm. 1, 106-113.
- Fassin, Didier. 1996. "Exclusion, underclass, marginalidad. Figures contemporaines de la pauvreté urbaine en France, aux Etat-Unis et en Amérique Latine." En: *Revue Française de Sociologie*, VOL. XXXVII-1, Enero – Febrero, 1996. 37-75
- Fassin, Didier. 2000. "La supplique. Stratégies rhétoriques et constructions identitaires dans les demandes d'aide d'urgence". *Annales, Histoire, Sciences Sociales*. 19 (5): 955-981.

- Garfinkel, Harold. 1956. "Conditions of successful degradation ceremonies." *The American Journal of Sociology*. 24 (5): 420-424.
- Godelier, Maurice. 1998. El enigma del don. Barcelona: Paidós.
- Goffman, Erving. 1970. Ritual de la interacción. Buenos Aires: Editorial Tiempo Contemporáneo.
- Goffman, Erving. 1979. Relaciones en Público. Micro estudios de orden público. Madrid: Alianza.
- Goffman, Erving. 1991. Los momentos y sus hombres. Barcelona: Paidós.
- Goffman, Erving. 1998. Estigma. La identidad deteriorada. Buenos Aires: Amorrortu.
- Goffman, Erving. 2001. La presentación de la persona en la vida cotidiana. Buenos Aires: Amorrortu.
- Gorbán, Débora. 2005. "Formas de organización y espacio. Reflexiones alrededor del caso de los trabajadores cartoneros de José León Suárez." Tesis de Maestría en Investigación en Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.
- Goubout, Jacques. 2000. Le don, la dette et l' identité. Homo donator versus homo economicus. Paris: Editions La découverte/M.A.U.S.S.
- Herrera Gómez, Manuel y Soriano Miras, Rosa María. 2004. "La teoría de la acción social en Erving Goffman." *Papers* 73:59-79.
- Joseph, Isaac. 1999. Erving Goffman y la microsociología. Barcelona: Gedisa.
- Le Breton, David. 2002. La sociología del cuerpo. Buenos Aires: Nueva Visión.

- Lévi-Strauss, Claude. 1979. "Introducción a la obra de Marcel Mauss." Mauss, Marcel. *Sociología y Antropología*. Madrid: Tecnos.
- Malinowski, Bronislaw. 1986. *Los argonautas del pacífico occidental. Un estudio sobre el comercio y aventura de los indígenas de los archipiélagos de la Nueva Guinea Melanésica*. Barcelona: Editorial Planeta Agostini.
- Mauger, Gerard. 2001. "Les politiques d'insertion. Une contribution paradoxale a la déstabilisation du marché du travail." *Actes de Recherche en Sciences Sociales*, 136-137, Paris: Seuil, 5-14.
- Mauss, Marcel. 1997. *Sociologie et Anthropologie*, Paris : PUF.
- Mauss, Marcel. 1979. *Sociología y Antropología*. Madrid: Tecnos.
- Orsatti, Alvaro. y Gilardi, R. 1999. "Regulación del trabajo en la vía pública en la Ciudad de Buenos Aires". Compilado por Carpio, J., Klein, E. y Novacovsky, I., *Informalidad y exclusión social*. Buenos Aires: Fondo Cultura Económica, pp.201-240.
- Petit, André. 1995. "Le don: espace imaginaire normatif et secret de acteurs." *Anthropologie et sociétés*, Vol. 19 número 1-2 : 17-44
- Sahlins, Marshall. 1984. *Economía de la edad de piedra*. Madrid: Akal editor.
- Sigaud, Lygia. 1999. "As vicissitudes do 'Ensaio sobre o Dom'". *Revista Mana*, Vol 5, número 2, 89-124.
- Simmel, Georg. 1939. *Sociología. Estudios sobre las formas de socialización*. Buenos Aires: Espasa Calpe.
- Vasilachis de Gialdino, Irene. 2003. *Pobres, pobreza, identidad y representaciones sociales*. Barcelona: Gedisa.

- Warfield Rawls, Anne. 1987. “The interaction Order Sui Generis: Goffman’s Contribution to Social Theory”. *Sociological Theory*, Vol. 5, núm. 2, 136-149.
- Wilkis, Ariel. 2005. “Un circuito de donación en la Ciudad de Buenos Aires. El caso de la publicación de la calle *Hecho en Buenos Aires*.” Tesis de Maestría en Investigación en Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.
- Wilkis, Ariel. 2006 “Las dimensiones expresivas y morales del *orden de la interacción* en el análisis de la venta de las “publicaciones de la calle”. Una aproximación desde la sociología de Erving Goffman.” Mimeo.
- Williams Simon Johnson. 1986. “Appraising Goffman”, *The British Journal of Sociology*, Vol. 37, Núm. 3, 348-369.

Cuadro I.

	Recolección de residuos	Venta de la publicación
Obligación	“Cuidado del espacio”	“Performance de cuidado de sí”
Sanción	Expulsión del territorio/ prohibición del paso /calle, estaciones/ denuncia policial, denegación del material/ Mal trato e indiferencia.	Dejar de comprar/ Llamar a la organización/ Expulsarlos de las paradas
Recursos	Materiales reciclables/ropa/comida/cosas usadas.	Dinero-ropa-comida

O Sistema Nacional de Informações em Economia Solidária: quantificando uma “outra economia”¹

Por Eugênia Motta²

Palabras clave: economía solidaria, definiciones, cuantificación

O Sistema Nacional de Informações em Economia Solidária – SIES – foi criado em 2004 no âmbito da Secretaria Nacional de Economia Solidária. Esta Secretaria pertence ao Ministério do Trabalho e Emprego e foi criada pelo Governo Lula em 2003.

Em 2005, como principal ação de implementação do SIES realizou-se em todo Brasil o chamado Mapeamento dos Empreendimentos Econômicos Solidários. O principal instrumento da pesquisa foi aplicação de um questionário juntos aos empreendimentos no seu local de funcionamento.

Nesta apresentação pretendo tratar do mapeamento em dois aspectos. O primeiro deles diz respeito à forma como os agentes do mundo da Economia Solidária a definem como “outra economia” centrada na definição do objeto do mapeamento: os Empreendimentos Econômicos Solidários. O segundo aspecto é a forma pela qual esta definição é construída no que diz respeito à conjugação da lógica da estatística estatal e a lógica do “movimento” da Economia Solidária (ES).

Antes de tudo é necessário apontar algumas das características deste mundo da ES e da origem tanto da SENAES como do Fórum Brasileiro de Economia Solidária – FBES.

A Economia Solidária, segundo seus agentes, é uma forma de fazer economia que se difere da economia capitalista e tem como valores a cooperação e a solidariedade. A preocupação com a preservação ambiental, com o combate ao racismo, ao machismo e à exclusão social também estão presentes. Seria possível fazer economia, na produção de mercadorias e serviços, na comercialização e no consumo de forma que todas as decisões e a partilha dos resultados fosse feita próprios trabalhadores de forma igualitária.

¹ Ponencia presentada durante las I Jornadas de Estudios Sociales de la Economía co-organizadas por el CESE del IDAES y el NUCeC del Museu Nacional de la UFRJ, julio de 2006.

² E. Motta es Doctoranda del Programa de Pós-graduação em Antropologia Social – Museu Nacional – UFRJ Núcleo de Pesquisas em Cultura e Economia.

Entre as formas econômicas que a Economia Solidária assumiria estão cooperativas, fábricas recuperadas, clubes de troca, bancos e moedas sociais entre outras, cujos princípios estariam ancorados na autogestão e na solidariedade.

É a partir destas idéias que se constitui um mundo com agentes os mais diversos, envolvendo acadêmicos de diversas áreas, organizações sindicais, organizações não governamentais e da Igreja e pessoas que trabalham em governos. Inicialmente constitui-se um Grupo de Trabalho que passou a se reunir no I Fórum Social Mundial, em 2001. Este grupo, denomina GT- Brasileiro, no final de 2002 e durante a chamada I Plenária Nacional de Economia Solidária, elabora uma carta dirigida ao futuro governo de Lula, pedindo a criação de um espaço institucional na esfera federal para tratar da Economia Solidária.

Em 2003 é criada a Secretaria Nacional de Economia Solidária dentro do Ministério do Trabalho e Emprego. Como titular assume o economista Paul Singer, um dos fundadores do Partido dos Trabalhadores e introdutor da expressão Economia Solidária no Brasil. Três dias depois da posse de Singer, é criado, durante a 3ª Plenária Nacional de Economia Solidária, o Fórum Brasileiro de Economia Solidária, composta basicamente pelas mesmas entidades que compunham o GT-Brasileiro.

Fronteiras entre a Economia Solidária e o Estado

Os limites entre o mundo da ES e o Estado estão longe de serem claramente demarcados. A começar pela origem da expressão Economia Solidária, e com ela de todo este universo de representação e articulação entre os diversos agentes, não é possível desconsiderar o Estado. A primeira vez em que a expressão é usada publicamente é num artigo no jornal *Folha de São Paulo* em 1996. O artigo é assinado por Paul Singer e trata de um programa de para a prefeitura de São Paulo. Posteriormente, no governo do estado do Rio Grande do Sul que começou em 1998, pela primeira vez a ES ganha estatuto de política de governo.

A maioria das pessoas que trabalham ou trabalharam em governos já tinham antes participação no “movimento”. Não é possível, por isso, estabelecer fronteiras rígidas entre agentes do Estado e outros militantes, sendo comum que uma mesma pessoa assuma o papel e seja reconhecida como militante e em outros momentos como “gestor público”, categoria usada para definir aqueles que trabalham em espaços do Estado. Além disso, o FBES é composto por três segmentos, que em algumas situações se

reunem e tomam decisões separadamente. Um destes segmentos é o de “gestores públicos”, outros dois são os “empreendimentos” e as “assessorias”.

Para analisar o mapeamento é preciso compreender o Estado nas suas duas dimensões: como agente, com mecanismos de ação e lógica própria, mas também como um espaço de interação, negociação e conflito. O Estado como agente está presente como foco das reivindicações de reconhecimento da categoria “empreendimento econômico solidário” e como uma das lógicas de que o mapeamento tem que dar conta. Como espaço de interação o Estado é o lugar em cujas estruturas é possível negociar sentidos e estabelecer “parcerias”.

Outras fronteiras: a Economia e a Economia Solidária

O termo “economia” que compõe a expressão Economia Solidária assume, nos diversos espaços de discurso (escrito ou não) dois sentidos basicamente. O sentido mais comum é que “economia” se refere aos processos e relações sociais envolvidas na produção, circulação e consumo de bens materiais e serviços, geralmente mediados pelo dinheiro. Noutro sentido a “economia” é considerada como entidade separada do social, autônoma, fria e desumanizada. Ganha o sentido daquele espaço em que prevalecem relações de competição e concorrência, como equivalente de “mercado”.

Alguns agentes da ES defendem que o sentido “original” e etimológico da palavra economia seja resgatado. Voltar ao sentido de administração da casa é ligar a economia à família, à intimidade e remeter aos valores que supostamente prevalecem no espaço doméstico e “humanizar” a economia. É neste sentido, não deixa de estar implícito que a economia que se pratica hoje, seria uma perversão de um suposto sentido primordial. Não deixa de ser ambíguo que a economia seja vista como algo a ser combatido (quando vista como espaço da frieza) e ao mesmo tempo algo a ser resgatado (quando se propõe a volta às origens). Mas essa ambigüidade tem a ver com as concepções sobre a economia contra as quais os agentes da ES se contrapõem. Para a teoria da ES, é preciso construir um novo homem para voltar às origens, resgatando a natureza real do nosso comportamento. A mesma ambigüidade pode ser vista em relação à diferenciação que é estabelecida entre as cooperativas verdadeiramente solidárias e as “falsas cooperativas”. Frequentemente o cooperativismo do qual a ES se diferenciaria é chamado de “tradicional” e “velho cooperativismo”. Mas ao mesmo tempo se defende que o cooperativismo solidário é o original, o primeiro tipo de cooperativismo e o falso seria também uma perversão das origens.

A ES nega a concepção de que os seres humanos se comportariam naturalmente com base no desejo de maximizar o seu lucro de forma absolutamente racional e individualista. Este comportamento seria fruto não de uma suposta essência, mas do capitalismo que, ao contrário, vai contra a natureza essencialmente solidária. Esta concepção às vezes está baseada no argumento de que a natureza funciona de forma solidária e cooperativa.

A comprovação disso seria o fato de que, quando “excluídos” do capitalismo, os indivíduos tenderiam naturalmente à cooperação (um argumento central da ES, inclusive sobre suas origens).

Mas o “homem solidário”, não diferiria do “homem econômico” por sua falta de racionalidade. A racionalidade solidária estaria no fato de que só é possível ao indivíduo estar bem quando o mundo a sua volta também está. Além disso, residiria no fato de que, para ser feliz, não basta ao homem ter dinheiro, mas precisa pertencer a uma comunidade, ter laços de afeição pelos que são próximos e desfrutar de uma segurança que só o sentimento da solidariedade, num sentido forte, poderia oferecer.

A preocupação com o meio ambiente também se insere na racionalidade do homem solidário. Para os profissionais da ES não existe nenhuma racionalidade em, em nome do lucro, destruir a ambiente que o cerca, já que esta destruição impediria o próprio usufruto do lucro.

Os profissionais da ES vão encontrar as fontes da desigualdade e da pobreza, não nas supostas falhas exteriores ao capitalismo, mas na sua própria lógica que tende a excluir. Os fundamentos dos argumentos da ES não diferem em natureza dos argumentos de outras teorias econômicas. Recorre da mesma forma a uma suposta natureza humana, às práticas econômicas como estruturadoras da sociedade e capazes de produzir bem estar para todos.

Reconhecendo que a Economia pode ser a base de um sistema injusto, a ES propõe que a partir desta mesma base seja possível produzir igualdade e cooperação, esta seria a “outra economia”.

Quantificando a solidariedade: definindo os empreendimentos econômicos solidários

Como encaixar esta concepção de economia de forma que se produza índices, estatísticas e, mais do que isso, que estes números tenham sentido dentro da lógica do Estado? Essa foi a questão que esteve presente desde a concepção do mapeamento e que

permeou explícita ou implicitamente a elaboração e prática da pesquisa e ela esteve centrada na definição do que é um Empreendimentos Econômico Solidário (EES), lugar onde a Economia Solidária acontece.

A caracterização dos EES deve ser vista sob duas dimensões. A primeira delas é a da construção de parâmetros, de características mensuráveis que definem este objeto de representação central no mundo da ES. Outra dimensão é a do reconhecimento do pertencimento ao mundo da ES, questão fundamental para o movimentos.

O principal parâmetro que operava no mundo da ES para definir um empreendimento era uma combinação entre auto-reconhecimento e reconhecimento por parte de seus pares. No limite o que definia um empreendimento solidário era que seus participantes pertencessem às redes de relações do mundo da ES, principalmente participando de reuniões e encontros.

No mapeamento, era preciso dar conta desta definição, mas ao mesmo tempo criar meios que permitissem uma definição “objetiva” que pudesse atender às demandas de uma pesquisa de governo, que se propõem como geradora de conhecimento estatal.

Existe um Grupo de Trabalho (GT) de “Banco de Dados” que é um instância de parceria entre o FBES e a SENAES que elaborou estes parâmetros. Foi este grupo, composto com representações do “movimento”, da SENAES e acadêmicos que elaborou toda a concepção da pesquisa e de seu objeto.

Segundo definição do “Guia de Procedimentos do SIES”, empreendimentos econômicos solidários são organizações: “coletivas e suprafamiliares (...) cujos participantes exercem a gestão coletiva das atividades e da alocação de recursos”; “permanentes e não práticas eventuais”; “que podem dispor ou não de registro legal”; “que exercem atividade econômica (...) que seja a ‘razão de ser’ do empreendimento”; e podem ser “singulares ou complexas”.

Os parâmetros, mesmo tendo sido produto de uma longa discussão, foram objeto de controvérsia inclusive durante a pesquisa. Algumas críticas diziam respeito ao fato de que o questionário “não dava conta da diversidade” ou excluía empreendimentos que sim fazem parte da ES. O argumento em contrário é o de que não seria papel da pesquisa dizer quem é ou não pertencente à ES. Este argumento tem como base a idéia de que se um empreendimento encaixa ou não nos parâmetros, este fato não o define como pertencente ou não à ES. A determinação estaria em outra instância. Podemos constatar que a questão era a adequação dos procedimentos da pesquisa à realidade, à materialidade de uma “outra economia”, que existe e funciona de fato.

O caminho encontrado para contornar as dificuldades que os parâmetros criaram na fase de aplicação dos questionários foi delegar a palavra final sobre a adequação do empreendimento aos parâmetros da pesquisa às EGEs – Equipes Gestoras Estaduais. Estas equipes deveriam ser compostas por representantes dos Fóruns estaduais de Economia Solidária, pela Delegacia Regional do Trabalho (que é a representação estadual do MTE) e por representantes de universidades. Note-se que na própria composição das equipes os diferentes compromissos do mapeamento estavam expressos. O compromisso do movimento com a mobilização e como interessado primeiro nos resultados, da geração de dados estatais e também o compromisso com o rigor científico. Estes três compromissos explícitos foram os parâmetros entre os quais as discussões e práticas da pesquisa foram constantemente negociadas.

A definição dada ao objeto da pesquisa e a forma como foi orientada a sua aplicação então impediu que os empreendimentos fossem definidos puramente por critérios numéricos, sendo que, em última instância, o reconhecimento pelos pertencentes ao mundo da ES era o definidor da possibilidade de inclusão na forma despersonalizada e generalizadora da pesquisa estatística.

Os parâmetros para a definição do objeto “empreendimento econômico solidário” foram elaborados como “definição mínima”, segundo seus elaboradores, o que quer dizer que eles não são vistos como absolutos ou capazes de imprimir um sistema de “sim ou não”. Esta definição mínima também significa que este foi o acordo mínimo a que foi possível chegar dentro de uma parte do “movimento”. Para se chegar ao nível de objetividade expresso por estes parâmetros foi necessário um ano de reuniões e debates. Na mesma medida em que uma certa ambigüidade esteve sempre presente neste mundo na relação com o Estado, posta em evidência, por exemplo, na desconfiança explícita durante encontros, ela está presente na própria pretensão em se quantificar a ES e na prática da pesquisa em si. Ou seja, as representações e formas de organização da chamada Economia Solidária fugiam, antes de serem apreendidos pelo SIES, de qualquer lógica numérica, de limites estatísticos. Estão entre a idéia de que a ES é uma realidade palpável e ao mesmo tempo um projeto de mudança. Principalmente porque o caráter generalizador das categorias que se pretendem estatísticas se confronta com o discurso da diversidade, da autenticidade e da singularidade, representações fundamentais, objeto de celebrações muitas vezes ritualizadas durante encontros.

Assim, só se pode compreender as questões relativas à quantificação da ES se levarmos em conta que esta possibilidade levanta questões que dizem respeito à toda a dinâmica

deste mundo, como, por exemplo que características os diferentes grupos valorizam mais ou que tipos de profissionais estão atuando neste esforço. Dentre os agentes envolvidos na ES, sejam indivíduos ou entidades, existe uma grande variedade no que se considera mais importante como caracterização dos empreendimentos, o alcance político das transformações pretendidas e da relação com o Estado. Na medida em que se transformou em perguntas de múltipla escolha todas estas questões em alguma medida, a diversidade aceita e, mais que isso, condição de existência deste mundo é problematizada.

Um dos aspectos que envolveram as discussões de maneira direta ou indireta por parte dos agentes da ES sobre o mapeamento dizem respeito a um tipo de “objetivação”, que possa tornar quantificáveis conceitos como “solidariedade”, “autogestão”, “democracia” e “horizontalidade”. Todas estas palavras representam valores e várias definições de cada uma delas convivem no mundo da ES. Isto não se confunde porém com uma total falta de acordo sobre alguns de seus significados e, especialmente, com seus opostos. A tentativa, no questionário, foi transformar estes valores em índices que permitissem medir e comparar, mas de tal forma que as diferentes concepções existentes sobre a ES pudessem estar contempladas.

Chamar estes conceitos de “valores” não significa que sua existência só é reconhecida num plano abstrato ou moral. Eles são valores na medida em que marcam as representações não apenas de o que deva ou não ser o comportamento das pessoas ou a sociedade, mas de como devem funcionar a administração de empresas, por exemplo. Mais do que isso, a democracia e a solidariedade, por exemplo, são o que definem um empreendimento da ES diferenciando-o de uma empresa capitalista que vise apenas o lucro e a acumulação, segundo os militantes.

Existem várias proposições, em geral produzidas por agentes que atuam dentro da academia (sociólogos e economistas principalmente), que tentam dar conta de uma definição de empreendimento solidários a partir de dados que podem ser medidos e comparados.

Todos estes valores, que devem estar presentes num EES foram “traduzidos” de forma a compor questões de múltipla escolha no questionário. Também o trinômio “economicamente viável, socialmente justo e ambientalmente sustentável” está contemplado nas segmentos do questionário que está assim dividido: “identificação, abrangência e características gerais”; “tipificação e dimensionamento da atividade

econômica”; “investimentos, acesso a crédito e apoios”; “gestão do empreendimento”; situação de trabalho no empreendimento” e “dimensão sociopolítica e ambiental”.

O que se observa é que no “movimento”, apesar de não haver uma medida no sentido estrito, ou seja um número de assembleias que devem ser realizadas, o número de sócios ideal etc, existe sim a idéia que há limites mínimos e máximos que caracterizam ou descaracterizam uma empreendimento solidário. Ou seja, é como se todos soubessem os limites, mas não fossem capazes de apontá-los em termos numéricos. Um exemplo: O fato de, em um empreendimento, a divisão dos ganhos não ser exatamente a mesma (que é o ideal do compartilhamento de resultados), não faz com que, por isso, não seja considerado um empreendimento solidário. Mas provavelmente todos concordariam que a diferença entre a maior e a menor remuneração de, digamos cinquenta vezes, não caracteriza uma empreendimento solidário. O acordo é que o ideal é que a diferença tenda a nenhuma, mas qual é o máximo aceitável, não existe.

Além de não existir acordo sobre limites que possam ser concebidos como numéricos, a caracterização, na maioria das vezes implícita, dos empreendimentos sempre é uma combinação de fatores que podem inclusive se compensar. Ou seja, se a divisão dos ganhos está um pouco afastada do ideal, mas as decisões são o mais “horizontais” possível, este dois fatores podem compensar um ao outro.

“Agora nós existimos”

Todo o esforços em transformar a ES em números, as incontáveis discussões sobre a índices e possibilidades de quantificar e a tentativa complexa de combinar mobilização política, rigor científico e reconhecimento estatal, culminaram na publicação do “Atlas da Economia Solidária no Brasil”. O Atlas foi o primeiro produto do mapeamento.

No Atlas os números são apresentados na forma gráfica de mapas. O privilégio a este tipo de apresentação dos resultados das pesquisa seria outro tema interessante de discussão, e nesse momento só vou apontar um dos aspectos. O mapa sugere concretude como se, lá do alto, se pudesse ver a Economia Solidária acontecendo.

E se no início a questão era a adequação de uma realidade complexa e cuja concretude era dificilmente apreensível por meio de número, ao final, o Atlas cria outro tipo de materialidade. As controvérsias, que poderiam colocar em questão a legitimidade dos resultados da pesquisa são apagadas.

Na cerimônia de lançamento do Atlas o representante nos empreendimentos, segurando o livrinho amarelo nas mãos diz: “Nós não existíamos. Não existíamos socialmente nem politicamente. Agora nós existimos. Está aqui.”

Discurso y moneda en la creación de la convertibilidad

por Alexandre Roig¹

Palabras clave: convertibilidad, Cavallo, Liendo, Llach, momento cognitivo

A fines de los años ochenta, frente a la hiperinflación y al análisis que de ella se hizo en términos de “moneda enferma” que sufría una “carencia de confianza” (Almansi y Rodríguez, 1989), la *posibilidad* de la dolarización o de una moneda convertible al dólar se volvió cada vez más tangible. Sin embargo, hubo que esperar al 17 de marzo de 1991 para que esta posibilidad se convirtiera en proyecto y que fuera objeto de discusión entre “los padres” de la nueva forma monetaria en una reunión a la cual se refiere Horacio Liendo:

Ese domingo me llama al campo (yo tengo un campo a donde voy los fines de semana, ya lo tenía en aquella época, entonces me llama ahí) y me dice: “¿te acordás de aquel proyecto?”, “sí” --le digo-- “¿cómo no me voy a acordar”; “bueno, venite a casa esta noche, a las ocho de la noche venite a casa”; “bueno, perfecto”. Yo vuelvo del campo, que está en la provincia de Buenos Aires, más o menos a dos horas de acá, una hora y media, dos horas, y cuando voy llegando a la casa, me bajo del auto, mi mujer sigue con los chicos y con todo para casa, y me voy a la casa de Cavallo que quedaba en el camin° Y ahí en su casa estaba Juan Llach, él y yo, que llegué en ese momento, solamente, no había nadie más. Bueno, entonces allí Cavallo dice que está decidido a lanzar la convertibilidad. (Entrevista con Horacio Liendo, 12 de diciembre de 2005)

Aunque impregnada del sopor de un domingo en el campo, esta narración describe a tres hombres reunidos para “decidir el lanzamiento de la convertibilidad”. ¿Como entender o interpretar ese momento? ¿Acaso tenemos que ver en él, tal como nos lo sugiere este fragmento, el punto cero de una forma monetaria por venir, fruto del pensamiento de tres personas?

¹ Doctorando EHESS. Investigador del CESE del IDAES – UNSAM. Investigador asociado del CEIL-PIETTE del CONICET. Dirección electrónica: aroig@fibertel.com.ar

Si presenciamos aquí, narración mediante, un acto de creación, no podemos sin embargo fechar el origen de esta forma monetaria, ni declarar su nacimiento en ese instante. La temporalidad de una creación es mucho más lenta y compleja. Pero aunque resulte imposible fijar o determinar el origen, podemos al menos reconstruir su génesis.

Nos parece en este sentido particularmente interesante cuestionar ese momento, interrogarnos sobre el estatuto de estas discusiones sobre la forma monetaria. De alguna manera, dicho planteo equivale a preguntarnos cómo se creó la moneda de la convertibilidad, y nos permite indagar en el proceso de su creación y los lazos que se ataron entre los distintos momentos de esa creación. Esto implica no observar la creación monetaria únicamente desde el momento en que la moneda se materializa, sino entenderla en relación a las discusiones que tuvieron lugar en esta velada del 17 de marzo de 1991. Por lo tanto, el objeto de nuestra atención no será la decisión, sino el proceso de creación en sí mismo.

Para ello, vamos a descomponer ese momento, dar a esas pocas horas la densidad de un proceso previo que se cristaliza y se hace presente en ese departamento vidriado de una gran avenida de la ciudad de Buenos Aires. Vamos a reconstruir así la genealogía de las propuestas que ahí se discuten, y de las relaciones de poder en las que se inscriben y con las que interactúan.

La creación monetaria es antes que nada fruto de un encuentro...

“Éramos solo tres personas en este momento. Cavallo, Liendo y yo”, me indica Juan José Llach. La insistencia sobre el número reducido de los concurrentes por parte de aquellos que “estaban presentes” aparece de manera reiterada en las entrevistas realizadas. Cuando preguntamos a los que estuvieron “ausentes” en aquel momento sobre “cómo se adoptó la convertibilidad”, los entrevistados insisten en el proceso, en las discusiones de largo plazo que originaron esta “creación”.

Más allá de la interpretación psicologizante que podamos hacer en términos de valorización de “egos”, esta diferencia no nos conduce a negar la importancia del instante, sino a situarlo en una trayectoria que nos permita entenderlo mejor e interpretarlo. Porque efectivamente

lo que vamos a realizar es una interpretación del momento, con el afán de desplegarlo, de desarrugarlo, para poder apreciar sus diferentes facetas.

Ese momento se caracteriza antes que nada por un “encuentro” entre tres personas. Para observarlo, no vamos a describirlo como un cliché, una fotografía fija, sino como una pintura, cuyo espesor de trazos, la textura y la superposición de capas producen un efecto sensorial que no esconde la profundidad de lo que es representado; al contrario, lo revela. Esas individualidades presentes serán así interpretadas como trayectorias que se cruzan, se mezclan, se superponen por instantes y llevan en sí toda su historia, que es también la de las relaciones sociales en las que se inscriben. Las discusiones que tienen lugar no serán escuchadas exclusivamente como emanación de los cuerpos que las pronuncian, sino también como relaciones sociales diferentes y contradictorias expresadas en ese momento. La reconstrucción de ese encuentro, aunque cree la ilusión de una decisión que se esconde bajo los rasgos del acuerdo, será entonces leída desde los conflictos que la atraviesan, de una negociación en torno a un conjunto de ideas y de la voluntad de aplicarlo. Veremos ese momento como un encuentro de relaciones sociales contradictorias, puestas en perspectiva e inscriptas en un proceso de creación. En síntesis, ese encuentro subsume una serie de conflictos en torno a un conjunto de ideas específicas: la forma monetaria deseada.

Para aquellos que participaron de las discusiones sobre las “soluciones” a la hiperinflación, la respuesta, el “dólar”, estaba “en la cabeza de la gente” (HEC, 2001). En las discusiones políticas, en el seno de los espacios de debate académico, el papel del dólar en la estabilización de las transacciones económicas se presentó bajo el rasgo de una solución natural. Domingo Cavallo insiste sobre el hecho de que la “*la convertibilidad fue una creación institucional a partir de la observación de la realidad*” (Cavallo, 2001:164). Esta misma idea se vuelve a encontrar en las palabras de Juan José Llach, para quien “*la convertibilidad fue transformar en ley el deseo de la gente*” (HEC, 2001).

Sin embargo, a la vista de los conflictos que rodean la génesis del proyecto de convertibilidad, este proceso parece más construido que natural, idea de hecho coherente con la noción de “creación” movilizadora regularmente en las entrevistas. Desde 1989 la idea avanzó en los distintos grupos de trabajo al son de los conflictos políticos del momento.

Éstos, lejos de ser un “con-texto” de lo que se dirá esa noche de otoño de 1991, estructuran en gran medida lo que está en juego en ese momento y estarán tan presentes como los tres participantes de la reunión.

... que se inscribe en un proceso...

Tres personas en un mismo lugar con el mismo propósito: “lanzar la convertibilidad”. Si solo se tratara aquí de una decisión, ese momento resultaría tan breve como poco interesante. En fin, cuando Cavallo convoca a “sus dos amigos” a su departamento, la decisión ya está tomada. Lo que está en juego en esa noche no es el hecho de saber si se decide o no algo –lo cual, limitado a una alternativa binaria, sería poco significativo–, sino el contenido de esa decisión, en nuestro caso la convertibilidad. Y para entender el tenor de las discusiones, nos vemos obligados a remontarnos a algunos años antes, a 1989, más precisamente a la campaña de las elecciones presidenciales.

Desde 1982, Domingo Cavallo se reunía regularmente con Carlos Menem en ocasión de reuniones organizadas en Córdoba motivadas por presentaciones de los trabajos de la Fundación Mediterránea. Sentían, según Cavallo (2001:132), un respeto mutuo. Una vez que las elecciones internas se resolvieron en favor de Menem, el candidato presidencial preparó su equipo económico de campaña y le ofreció a Cavallo la dirección. Con el afán de trabajar a la elaboración del programa del candidato, éste convocó, entre otros, a Horacio Liendo, Juan José Llach, Ricardo López Murphy y Raúl Sanguinetti. A partir de la constitución del grupo, que no se superponía al equipo de la Fundación Mediterránea, se estableció una dinámica de reuniones. Juan José Llach se refiere a ellas de la siguiente manera:

Fue una serie de reuniones que se hicieron en los meses de marzo, abril, mayo del 89 a las que asistían [...] a veces venía Cavallo, pero principalmente iban Liendo, colaboraban también con ideas en ese momento López Murphy, a veces iba también Carlos, etc. Bueno, y estaba esa idea de que cómo se podía armar un sistema de convertibilidad. Ahí vino Horacio Liendo, que había estado escribiendo un proyecto, un proyecto bastante preparado. Yo no estaba tan seguro de que fuera una buena idea armarlo como una ley

esto, porque le daba demasiada rigidez al sistema, cuando vos hacés una ley es más rígida. (Entrevista con Juan José Llach, 30 de enero de 2006)

Así, contrariamente a la idea a menudo esgrimida en la literatura académica que supone que la convertibilidad fue un plan preestablecido por el “laboratorio” de la Fundación Mediterránea (Natanson, 2005, Dezalay y Garth, 2004), según las entrevistas realizadas la idea de la convertibilidad provendría sobre todo del aporte de Horacio Liendo, abogado² y amigo de Domingo Cavallo desde el período de la dictadura³ de 1976. Esto nos permite situar la discusión sobre el origen del proyecto de la convertibilidad no exclusivamente en relación al problema de la “profesión de los economistas” o de algunos *think tanks*, sino en una dinámica más compleja. Por encima de las discusiones sobre el hecho en sí del “lugar” donde fue elaborado el proyecto, lo que nos parece importante en torno a este hecho se refiere a la lógica de creación de un proyecto monetario. No se trata de la lógica de un espacio “exterior” a los procesos políticos, de un orden tecnocrático que penetraría el orden político con toda su potencia conquistadora. A pesar del hecho de que observamos prácticas específicas en torno a la construcción del proyecto monetario, éstas se inscriben en los procesos políticos mismos, donde la pertenencia y los vínculos con un *think tank* refieren más a un proceso de autorización de las personas presentes (Roig, 2005) que a la creación del proyecto en sí.⁴

Según las distintas entrevistas realizadas, fue en su tesis doctoral de 1983, publicada en 1990 (Liendo, 1990), que Horacio Liendo trabaja la convertibilidad lanzada por Carlos Pellegrini. En referencia a la “Urgencia Nacional y al derecho administrativo” encontramos el análisis de las crisis de 1890, 1930 y 1980, sobre los que Horacio Liendo va a fundar su propuesta y que serán objeto de cierta incompreensión por parte de otros miembros del grupo:

² Además de fuentes publicadas, (De Pablo, 1977; 1994; 1995), (Cavallo, 2001), utilizamos para este texto entrevistas realizadas a Horacio Liendo, Juan José Llach, Juan Carlos de Pablo, Benjamín Roque Fernández, Alfredo Canavese y Daniel Heyman (realizadas entre octubre 2005 y enero 2006).

³ Cavallo y Liendo fueron presentados en 1982 por el padre de Horacio Liendo, entonces ministro del Interior de la dictadura militar. Cavallo era entonces director del Banco Central.

⁴ La idea de la convertibilidad no estaba tan presente en los medios universitarios. De hecho, a pesar de los antecedentes históricos de la convertibilidad (Vitelli, 2005), son pocos los estudios monetarios que se encuentran en esta época, pese a la dimensión de la problemáticas (Hansen, 1916, 1930; Olarra Jimenez, 1968, Panettieri, 1983, Williams, 1920).

Me llamó la atención que no hubiese mucho conocimiento; es decir, hoy está muy difundido el conocimiento de la convertibilidad y muchos han recurrido a los antecedentes históricos, pero en ese momento, pese al nivel de los interlocutores, no había mucho conocimiento de la convertibilidad. Digamos: estamos en un mundo post-crisis de Breton Woods, o sea, post-flotación, del setenta y pico, del 72, o sea, que era un mundo totalmente flotacionista y que no tenía estos conceptos. Lo tenían como una cosa antigua, arcaica, digamos, no muy sofisticada. Pero a medida que fuimos analizando sus ventajas para la Argentina, yo diría que se fue produciendo un claro consenso en el grupo de que el sistema podía funcionar. (Entrevista con Horacio Liendo, 12 de diciembre de 2005)

Sin embargo, si se consideran los debates teóricos sobre las políticas de estabilización económica en períodos de hiperinflación, entendemos mejor el “consenso” alcanzado a pesar del desconocimiento originario señalado por Horacio Liendo. Estos debates fueron sintetizados en los trabajos de Juan José Llach (Llach, 1987, 1989) en referencia al dilema entre las propuestas desarrolladas por Dornbusch y Sargent. Frente a una hiperinflación, Llach se plantea el siguiente interrogante: “¿Qué hay que hacer en primer lugar: fijar la tasa de cambio a la Dornbusch (1985), o anunciar el cambio de régimen monetario-fiscal a la Sargent (1986)?” (Llach, 1989). El proyecto de la convertibilidad propone llevar adelante las dos medidas al mismo tiempo, y a pesar de la críticas y las divergencias de los grupos favorables a una dolarización completa de la economía –como las planteadas por el grupo del CEMA (Ávila, 1990)–, la idea no resulta contradictoria con ese dilema. Por el contrario, lo resuelve. Entendemos entonces que los trabajos del grupo se articularon en torno a esa idea de Horacio Liendo, quien redactó como base de las discusiones un proyecto de ley que nunca fue presentado al Congreso de la Nación, aunque ya contenía parte del espíritu del proyecto de convertibilidad que sería discutido en el encuentro de los tres hombres.

... y se apoya sobre un proyecto que hace coexistir el pasado y el futuro...

En ese texto, que lleva el título de “Proyecto de creación del nuevo sistema monetario argentino”, el elemento central, como lo refiere el Título I, es la creación de la “Caja de Conversión”, proyectada con el afán de ocuparse de la conversión y la amortiguación de la moneda de curso legal convertible (artículo 1). Se prevé entonces la transferencia de todas

las reservas metálicas y en divisas extranjeras a una caja que depende del directorio del Banco Central y que permite la conversión de la moneda de curso legal en “valores” de reserva.

A diferencia de lo que se propondrá dos años más tarde, la tasa de cambio de la convertibilidad no estaba especificada. Tal como lo establece el artículo 10: “Una vez equilibrados los activos con los pasivos, el directorio del Banco Central, a cargo de la Caja de Conversión, podrá dar billetes convertibles en cambio de divisas o viceversa, con el objetivo de fijar el valor de la moneda fiduciaria”. No encontramos aquí una idea de relación 1 a 1 entre el dólar y el peso, sino en una perspectiva más mercantil, la voluntad de fijar la tasa de cambio en función de la compensación de pasivos. Asimismo, la circulación del dólar no estaba contemplada, y la moneda norteamericana se consideraba uno de los elementos de garantía del circulante monetario.

En su Título II el proyecto preveía un “impuesto especial a las exportaciones” con el objetivo de crear reservas necesarias para garantizar el apoyo de la nueva moneda.⁵ Más allá de las disposiciones técnicas planteadas, lo que nos interesa en relación con este punto es la voluntad de intervención del Estado en la creación de la moneda y en su respaldo, tal como aparecerá claramente en las discusiones legislativas llevadas adelante pocos días después del encuentro de 1991 (Moisset de Espanes, 1991).

Esta voluntad creadora propone el nombre de la nueva moneda. El Título III del proyecto refiere a la “creación del peso” y a la adopción del símbolo “\$”. La denominación del circulante había sido de hecho objeto de negociación los primeros meses de 1989. Al retomar los términos en que lo narra Horacio Liendo:

¿Qué pasó ahí? Cavallo ya había hablado con Menem de esta idea de la reforma monetaria, luego de nuestra conversación de febrero del 89. Y Menem se había entusiasmado con la idea y había empezado a circular y a él se le había ocurrido ponerle

⁵ El equipo económico de Menem evaluaba entonces que se necesitaban 4 mil millones de dólares en reservas suplementarios para poder emitir esta nueva moneda. Un periodo de transición había sido previsto para ello. Liendo evaluaba que se tenía 1.5 mil millones de reservas en oro y que los 2.5 mil millones faltantes serían otorgados por este impuesto en periodo estimado de un año y medio. El impuesto previsto era de 20 por ciento.

Federal al nuevo peso, a la nueva moneda. Entonces Cavallo me dice ahí en Córdoba: “bueno, sí, estuve hablando con Menem y a Menem le gusta la idea y él quiere llamarlo Federal”; y le dije: “pero esto va a ser un cambalache”, cambalache le decimos acá a un negocio que vende cualquier tipo de cosas, variadas, todo tipo de cosas viejas y demás y que hay un tango famoso que lo populariza, de Discépolo, Cambalache. Y le digo, esto va a ser un cambalache, a cada presidente constitucional se le va a ocurrir poner una moneda con un nombre distinto, a Alfonsín el Austral, a Menem el Federal, va a venir otro, va a estar en contra de Menem, le va a cambiar el nombre. Así que así vamos al muere. La moneda es una institución permanente del país, no puede estar modificándose todos los gobiernos. ¿Por qué no le ponemos el nombre histórico de la moneda que es el peso? Bueno, pero hay muchos pesos porque imaginate, está el peso moneda nacional, el peso argentino, el peso ley 18188; y yo digo, bueno, pongámosle peso a secas. “Bueno, me gusta”, dice Mingo. Y ahí quedó el peso, de ahí surgió el nombre del peso. (Entrevista con Horacio Liendo, 12 de diciembre de 2005)

Más allá de la cuestión de la nueva denominación, en ese proyecto, la adopción del peso no implicaba una eliminación del Austral: el Título IV se refería específicamente a la circulación de la antigua moneda. Esta última devenía una moneda no convertible, que conservaba su curso legal pero con usos limitados. Los salarios, los impuestos y los servicios públicos no podían ser abonados en Australes y únicamente se mantenían los contratos establecidos en esa moneda previos al establecimiento de la ley. Este proyecto preveía una moneda no convertible, el Austral, que refería a transacciones pasadas, según el sistema de indexaciones de los precios, y el peso, convertible en dólar, que refería a los nuevos contratos, el pago de impuestos, servicios públicos y salarios. Sin embargo, esta doble moneda remitía a tres monedas. Una moneda del pasado, el Austral. Una moneda del presente, el Dólar, puesto en práctica como unidad de cuenta y, respecto de algunos bienes, como unidad de pago. Una moneda del futuro, el peso, cuya calidad sería construida a través de la ecuación que la unificaba al dólar y al hecho que la vinculaba a todas las nuevas transacciones de la economía.

Una vez electo Menem, este proyecto hubiera tenido, según las proyecciones realizadas por

el grupo, que ser presentado por Cavallo tras su nombramiento como ministro de Economía. Sin embargo, éste no será el curso de la historia, ya que Menem otorgó dicho cargo el 8 de julio de 1989 al grupo Bunge y Born, representado por Miguel Roig y, tras su deceso una semana más tarde, a Néstor Rapanelli. Por su parte, Cavallo fue nombrado ministro de Relaciones Exteriores, de manera que el proyecto perdería poco a poco su peso:

El que vino terminó siendo Roig (como vos), él era un hombre del grupo Bunge y Born, que se había acercado a Menem, era un hombre que era un empresario, no tenía idea de economía realmente. Y bueno, tuvimos muchas reuniones con él, ahí se incorporó... había ido antes a algunas reuniones pero se incorporó Guido Di Tella, porque Di Tella iba a ser el viceministro de Roig, y ahí le empezaron a ofrecer el cargo de presidente del Banco Central a López Murphy, quien dijo que n° Entonces un día Cavallo me dice si yo quería ser el presidente del Banco Central. Yo lo pensé mucho: la verdad es que era una tarea muy complicada y difícil en ese momento. Finalmente dije que sí, mi nombre fue aprobado, salió en los diarios y entonces tuvimos varias reuniones con Roig para tratar de convencerlo de todas estas ideas, junto con Guido Di Tella sobre todo, que iba a ser el viceministro. Pero Roig no estaba convencido en absoluto de estas ideas, o sea que ya cerca de cuando estaba por ser el 8 de julio, que era el día en que Menem se hacía cargo, un día le dijimos con Guido Di Tella, mirá, Miguel, vos pensás muy distinto de nosotros o sea que es mejor que busques otra gente, etc. Y él ahí lo nombró a Orlando Ferreres. Y al poco tiempo, a González Fraga como presidente del Banco Central. Como sabrá, Roig, murió, pobre, a los 15 días de asumir y asumió Rapanelli que era también un hombre del mismo grupo empresario Bunge y Born. Y bueno, ahí bueno, yo volví al instituto Di Tella de donde nunca me había ido. (Entrevista con Juan José Llach, 30 de enero de 2006)

Constatación de un fracaso, pero para nosotros, sobre todo, testimonio de un conflicto en torno del proyecto a adoptar, que todavía no era ley. Era simplemente un proyecto, una creación cognitiva y la voluntad de una creación jurídica, más tarde materializada bajo forma de circulante monetario. Las relaciones de poder y las decisiones políticas que pudieron motivar a Menem no aparecen en las entrevistas. Sin embargo la cuestión del conflicto de proyectos es aquí central. Fue un proyecto contra otro el que generó una clara

frontera entre grupos y el acceso de uno de ellos al poder. Lo que aparece aquí en juego no son los intereses representados, trabajados por otra parte en la literatura académica (Dezalay y Garth, 2002; Heredia, 2004, 2006; Ramírez, 2003), sino los proyectos propuestos. Como lo recuerda Juan José Llach:

Roig tenía esta idea del modelo de Klein, el modelo econométrico que usaba Bunge y Born; y de hecho Orlando Ferreres había trabajado mucho con ese modelo, el viceministro de economía de Roig, de Rapanelli. Que era un modelo que no estaba mal pero era un modelo de reactivación de demanda keynesiana más bien digamos que era que veía el aspecto de recesión de la hiperinflación pero no veía el aspecto monetario. Él tenía eso en la cabeza, no es que tuviera un argumento en contra de la convertibilidad. (Entrevista con Juan José Llach, 30 de enero de 2006)

Nuestra intención no es definir aquí lo que “realmente pasó”, tarea que resulta imposible de alcanzar, sino tratar de reconstruir la importancia de la cuestión monetaria como articuladora del conflicto entre proyectos. Con todo el peso de un discurso del fracaso, Liendo nos habla de este momento en los siguientes términos:

Y ahí a esa altura ya estaban compitiendo dos proyectos, el proyecto de la convertibilidad y el proyecto de Bunge y Born. A su vez Guido [Di Tella] que participa de algunas reuniones, y que también le interesa y se entusiasma con el proyecto, no estaba embebido en sus detalles y cómo funcionaría, o sea, no tenía todas las respuestas que a esa altura... qué sé yo, yo tenía respuestas para cualquier pregunta que me hicieran de cualquier tema vinculado con eso y estaba absolutamente convencido que esa era la solución. Pero si uno no está totalmente convencido y el proyecto no es de uno, en una reunión donde están discutiéndose otras cosas, probablemente no le ponga tantas fuerzas, tanta vehemencia. Y cierto era que desde un punto de vista de equilibrio político para un cambio como el que iba a protagonizar Menem, era bastante más conservador y más seguro confiar en un gran grupo económico como Bunge y Born que en un proyecto de un asilo de locos, como era la convertibilidad. De manera que se pierde esa batalla, la convertibilidad no nace en esa fecha y aquel proyecto está guardado en una de mis carpetas pero nunca vio la luz del día. (Entrevista con Horacio Liendo, 12 de diciembre de 2005)

Encontramos en este relato todos los elementos de un conflicto cognitivo perdido. La pelea retórica implícitamente manifestada por el juego de las “preguntas” y de las “respuestas” y por el “error” en la selección del Campeón, representado por Guido Di Tella. Si bien no lo trabajamos en este texto, en esa pugna se juegan también los intereses económicos representados, los grupos que llegarán o no al poder. Pero la “batalla” que pierden aquí es la de los proyectos, “guardado en una carpeta”, sepultando el primer proyecto de la convertibilidad.

Los dos años siguientes, hasta la designación de Cavallo en el Ministerio de Economía el 31 de enero de 1991, cada uno vuelve a sus tareas. Cavallo al Ministerio de Asuntos Exteriores, Llach al Instituto Di Tella, *“del cual nunca se había ido”*, y Liendo, tras muchas insistencias, se resigna a lo que le dirá Cavallo: *“yo estoy haciendo otras cosas, vos hacé lo que tenés que hacer, cada cual lo suyo, zapatero a sus zapatos”*.

Estamos ahora a fines de enero de 1991. Domingo Cavallo está entonces en Caracas. Dos años pasaron desde las reuniones en donde se discutía el proyecto de la convertibilidad. Menem lo llama para informarle de la renuncia de Ermán Gonzalez a su cargo desde el 15 de diciembre de 1989. “Tenés que hacerte cargo del Ministerio de Economía”, le informa el Presidente (Cavallo, 2001:151). Volverán a hablar de ello al día siguiente en la residencia presidencial de Olivos. Una de las condiciones que impone Cavallo es poder constituir su propio equipo, cuestión que hará en parte con funcionarios ya en el gobierno junto a otros provenientes de su equipo en la Fundación Mediterránea (Cavallo, 2001:158-160). Serán ellos quienes tendrán la responsabilidad de instrumentar las reglas impuestas por la convertibilidad, aunque no participarán de la reunión del 17 de marzo de 1991.

La tercera hiperinflación de enero-febrero de 1991 da un último golpe mortal a la moneda pero también a las deudas pasadas. Para Cavallo, *“ya no era necesario mantener una moneda que permita administrar al pasado, era más bien cuestión de crear solamente una moneda estable, confiable, hacia el futuro”* (Cavallo, 2001:162).

Si los conflictos, las ideas y las discusiones de estos primeros meses de 1989 estarían presentes durante el encuentro de estas tres personas, en ese momento tomarán otro sentido.

Impulsados por otro objetivo, los intercambios se orientan en forma distinta. Ya no es la elaboración de un proyecto en competencia con otros lo que aquí está en juego, sino la reflexión sobre su instrumentación. En este caso no se trata de una dinámica de varios meses con diferentes participantes. Se trata de un encuentro de tres hombres que discuten, en la continuidad de las primicias del encuentro, una moneda orientada “hacia el futuro”, una moneda sin pasado.

... pero donde será creada una moneda sin pasado...

Nos encontramos una vez más lejos de los salones de la Fundación Mediterránea, y las ideas que se mezclan esa noche no se identifican con los cánones de la academia de la ciencia económica. Eso no se debe únicamente al hecho de que Juan José Llach tenga formación de sociólogo y Horacio Liendo de abogado, y que sólo Cavallo sea el único que haya seguido un *cursus* tradicional que lo autorice como economista. Aunque el discurso económico sea el soporte implícito de sus intercambios, el contenido de los discursos refiere, en las entrevistas, a las relaciones con el pasado y con el futuro, a los argumentos simbólicos de la creación monetaria, al carácter arbitrario del valor de la moneda y a la transformación de la naturaleza jurídica de ésta.

El punto de partida de esa discusión era el proyecto de ley propuesto en 1989. El contexto, sin embargo, había cambiado. Cavallo era ministro de Economía y poseía una capacidad de decisión concreta. En segundo lugar, desde 1989, las reservas habían corrido debajo de las arcas y las cajas del Banco Central alcanzaban los 4 mil millones de dólares necesarios para lanzar la convertibilidad. Por otra parte, una idea central lanzada por Cavallo modificó sustancialmente el primer proyecto de convertibilidad: la circulación del dólar.

La parte que cambia es que, por un lado, Cavallo sugiere que no sólo circule el peso, sino que también se pueda circular el dólar, directamente el dólar. O sea que el peso tenía una exigencia adicional que era la competencia con el dólar, no sólo porque era su respaldo, sino porque iba a ir a la calle. Eso inicialmente a Juan Llach no le gustó mucho, no diría que fue lo que más le gustó, pero tampoco puso una enorme resistencia a ese punto, con lo cual ese tema quedó zanjado. Yo probablemente estaba más cerca de Juan en el sentido de

que no era tan clara la ventaja del peso y obviamente mi objetivo era que el Central acumulara la mayor cantidad de reservas; si había una competencia de que alguien podía usar directamente el dólar, bueno, obviamente, esos dólares no iban a ir al Central. Pero con realismo Cavallo decía bueno, tampoco nos van a creer inmediatamente el peso para transacciones de largo plazo y entonces tiene que haber algún sustituto que permita cumplir esa función mientras se va construyendo la credibilidad en el peso. (Entrevista con Horacio Liendo, el 12 de diciembre de 2005)

Esta importante modificación fue objeto de un desacuerdo explícito por parte de Juan José Llach e implícito por parte de Horacio Liendo. La competencia de las monedas era una vieja idea de Cavallo inspirada en sus lecturas hayekianas: “*la de la desmonopolización de las monedas y dejar que la gente tenga el derecho de elegir*” (Cavallo, 2001:254).

Ésta fue una “exigencia suplementaria”, nos dirá Liendo, pero también el corazón de la voluntad de construcción de la confianza. Tenemos aquí una doble dimensión. En primer lugar, la idea de que para las transacciones de largo plazo la confianza en el peso no será inmediata. Dicho de otra forma, la relación con el futuro lejano no está garantizada únicamente por el “*respaldo*” del peso por las reservas, sino por las prácticas concretas que se observarán en torno del peso e, inclusive, por esta puesta en competencia entre estas dos monedas. Al ser la idea obligar por esa competencia a que la “*moneda nazca sana*”, es decir, siguiendo a Cavallo, que ésta no resulte impuesta, que sea adoptada, “*elegida por la gente*”. Por otra parte, la “salud de la moneda” se asocia al hecho de que ésta no tenga ningún lazo económico con el pasado, “*impregnada por la inflación y los abusos de poder*” (Cavallo, 2001). Se trata de una moneda totalmente orientada hacia el futuro, tal como lo expresaría su “naturaleza jurídica nueva”.

Es en este mismo sentido que esa noche, estas tres personas deciden que las reservas no podrán ser embargadas para el encaje de deudas en defecto de pago, como había sido posible hasta entonces. La separación estricta entre deudas y reservas permitiría reforzar la relación entre las reservas y la “moneda nueva” al desconectar las reservas de deudas pasadas o futuras. Las reservas que “respaldan” el valor de la moneda se vuelven intocables, se separan del mundo de las deudas y refuerzan la representación inmortal de

éstas.

La principal ruptura con el pasado se encuentra en torno de las discusiones relativas a la transformación del régimen de indexación de precios, cuestión central en un proceso hiperinflacionario. La idea de Cavallo es entonces modificar el “complejo régimen” e indexar todos los precios con el dólar con un efecto retroactivo. Al ser el objetivo explícito poner “orden en el sistema”, el principal efecto deseado consistía en eliminar todas las negociaciones pasadas en torno de los precios y en particular los salarios. Frente a esta propuesta, Horacio Liendo hará hincapié en el problema jurídico que plantearía la retroactividad y los conflictos asociados a ellos. Dada la complejidad del régimen de indexación de precios, algunos se verían beneficiados allí donde otros resultarían perjudicados, al tener la posibilidad de pedir compensación. Esta advertencia inició entonces una discusión sobre la “naturaleza jurídica de la moneda” que profundizó la voluntad de destrucción de relaciones sociales pasadas representadas por los precios y los índices.

Lo que sí se puede hacer, le digo, es eliminar la indexación, es decir, como estamos en un nuevo régimen monetario, ese régimen tiene una naturaleza jurídica diferente del anterior, nosotros podemos decir que la indexación era propia del sistema de la inconvertibilidad y de la inflación, es incompatible con una moneda convertible y estable, sencillamente porque se va a ir acumulando una enorme masa de obligaciones repotenciadas sobre todo inicialmente, mientras que nuestras reservas son en dólares. El dólar no se indexa así que vamos a tener un desequilibrio de alguna manera. Entonces nosotros podemos justificar la prohibición de la indexación pero no podemos justificar la elección de un índice alternativo al que habían elegido. Recuerdo que Cavallo estaba de pie en ese momento y se cayó en un sillón y me dice, bueno, pero doblás la apuesta porque imaginate, estás en el medio de una hiperinflación, hemos tenido dos hiperinflaciones en un año y medio y vos me decís que prohibamos la indexación, o sea, es algo realmente muy agresivo, muy revolucionario. (Entrevista con Horacio Liendo, el 12 de diciembre de 2005)

“Doblar la apuesta”, algo de “agresivo y revolucionario”. La noche cae sobre Buenos Aires, Cavallo permanece sentado en su sillón. Se afirma la voluntad de terminar con las

negociaciones en torno de los precios, que representan la indexación pasada. El proyecto de ley adoptado algunos días más tarde eliminará efectivamente la indexación de los precios.

Esto otorga a la moneda toda su dimensión de novedad, afirmada en el cambio de la “naturaleza jurídica”. La “muerte” de la moneda precedente está acabada. No se trata aquí de coexistencia de una vieja y una nueva moneda, como en el primer proyecto, sino de la supresión de las relaciones económicas pasadas (deuda e indexación de precios) y la fundación de una moneda totalmente investida de su relación con el futuro. Es en este sentido que la “nueva moneda” representa una moneda sin pasado. Por otra parte, como lo veremos posteriormente, si bien los símbolos movilizados hacen referencia al pasado (como es el caso de las menciones a Carlos Pellegrini, el nombre “peso”, el símbolo “\$”), esta referencia se orienta más a inscribir la moneda en el estatus temporal de la eternidad que a establecer una continuidad cronológica con el pasado.

Esta última observación nos permite entender cabalmente la noción de “creación monetaria”. En efecto, al menos en el caso de la convertibilidad, lo que se observa no es una voluntad *transformadora* de una moneda pasada, sino la creación *sui generis*, basada en el dólar, de una nueva forma monetaria. Al retomar las interpretaciones de M. Mauss (1957) o G. Bataille (1949), podemos considerar que la moneda instituye la puesta en continuidad de los hombres entre sí. En este caso, dicha institucionalización de la continuidad social por la moneda se hace en base a la discontinuidad con las relaciones económicas pasadas y en continuidad con otra moneda, extranjera. Así, la dimensión sincrónica de la relación social monetaria se encuentra refundada por una ruptura con su dimensión diacrónica. Esta moneda no solamente nace sin relación al pasado sino que se conjuga en tiempo futuro: es lo que será. El “éxito” de esta institucionalización se observará en la utilización cotidiana que se efectuará de la moneda. La orientación a futuro de esta creación resulta tan pronunciada que su validación se somete a las prácticas futuras que se estructurarán día a día por ella y a través de ella. *“Hemos decidido crear una moneda que los argentinos elegirían para sus transacciones cotidianas, por familiaridad, porque era nuestra moneda”* (Cavallo, 2001:163). Es efectivamente un enfoque en términos de institucionalización el que observamos en la forma en que se significa este acto

de creación por los sujetos entrevistados, al ser la idea “*crear un nuevo sistema monetario, de resolver la inflación por el lado de las instituciones económicas (...). La convertibilidad fue una creación institucional*” (Cavallo, 2001:163).

Los rasgos de la pintura que nos delinean los diálogos de la noche del 17 de marzo no son los de un pensamiento formal y cuantificado de “lo real”. La creación monetaria moviliza todas las indeterminaciones de un pincel que busca. El acto creador se expresará por lo tanto con toda su fuerza en los signos elegidos así como en el valor de la convertibilidad.

... con símbolos resignificados

El objetivo de Cavallo es muy claro: “generar un *shock* de confianza”. La razón de ser de la creación monetaria es la construcción de la confianza, mientras que la de la creación de confianza es la construcción de la moneda. En el análisis de Cavallo, se sostiene la hipótesis de que toda moneda recae sobre la confianza, que toda moneda es fiduciaria. Aunque este análisis parece poco singular, la voluntad de fundar una moneda nueva, desconectada del pasado, donde la forma de la confianza y la forma de la moneda son pensadas en una perspectiva sincrónica e imbricada, otorga a esta forma de pensar la moneda toda su especificidad. Las discusiones sobre los símbolos y los valores de la moneda tomarán todo su sentido en el marco de la creación de la confianza.

El diálogo acerca del valor de la moneda se entabla entre Cavallo y Llach. En el momento de este encuentro, el valor del Austral ronda los 9.000 Australes por un dólar. En el momento de su nombramiento como ministro de Economía, Cavallo hizo la promesa de establecer una banda de flotación del Austral entre 8.000 y 10.000 Australes, “valor” que no quería sobrepasar por razones de credibilidad personal. En consecuencia, y sin otro argumento por el momento, plantea el establecimiento de una relación de 10.000 Australes por un dólar. Por su parte, Llach propone una tasa de cambio más devaluada, aproximadamente de 30 por ciento.

Él [Cavallo] tenía en la cabeza la idea de sacarle los cuatro ceros y que quedara el 1 a 1. Y yo le decía mirá Domingo, hay una gran inflación, esto va a generar problemas, va a haber un atraso cambiario desde el principio, hay que hacer una especie de última

devaluación que aunque parte se va a ir a los precios y parte no se va a ir a los precios y vamos a seguir con un tipo de cambio de convertibilidad más devaluado, no tan apreciado. Entonces esa discusión la perdí, la perdí... Obviamente una vez que vos has tomado la decisión de acompañar un proceso, no te podés ir a los dos días, o sea, tratás de modificar las cosas desde adentro. (Entrevista con Juan José Lach, el 30 de enero de 2006)

Llach partía de la idea, analizada en sus trabajos sobre el plan Pinedo (Llach, 1984), de la necesidad de industrializar la Argentina mediante la apertura de las fronteras; por ello, la tasa de cambio no debía ser tan elevada para poder favorecer los precios relativos de los bienes y servicios argentinos. Desde esta perspectiva, el comercio se encontraba privilegiado en relación con los argumentos más cognitivos y financieros de la moneda.

Por su parte, Cavallo introduce en la discusión el problema de su credibilidad personal y de su importancia en el “*shock* de confianza”. Su propia figura resulta un elemento de la forma monetaria y de la confianza creada. A esto añade la tesis según la cual si no hay base monetaria no hay moneda.

No importa el número que pongamos, si ponemos 11.000, los precios van a subir hasta llegar a 11.000, ponemos 15.000, van a subir hasta llegar a 15.000, ponemos 20.000... Lo único que va a ocurrir es que va a haber más inflación inercial y esa inflación cuanto mayor sea, más va a desacreditar nuestro instrumento, porque si la inflación sigue demasiado tiempo, la convertibilidad no va a funcionar. Ése era el argumento técnico de Cavallo. Juan por su parte decía que no, que se iba a poder lograr alguna devaluación adicional para no quedar nada atrapado, en fin, todo ese tema. (Entrevista con Horacio Liendo, el 12 de diciembre de 2005)

Aparece aquí una cuestión fundamental en lo que será la convertibilidad y la comprensión del nacimiento de la moneda como momento cognitivo. En esta instancia, para Cavallo, el valor de la moneda hubiera podido ser fijado a cualquier nivel, la relación 1 a 1 no tenía otro fundamento que el simbólico y su credibilidad personal. El argumento sobre la inflación inercial aparece sólo en forma secundaria. Lo que aquí resulta importante para Cavallo es crear un símbolo que genere la moneda y una forma específica de confianza. Es

de hecho por “un argumento simbólico” que Liendo se entromete en la discusión.

Y yo saqué a relucir un argumento no económico, un argumento que podemos calificar de un argumento simbólico. A ver, una pequeña historia sobre esto. Cuando Alfonsín lanzó el plan austral, estamos en el año 1985, hacía dos años que se había reestablecido el funcionamiento democrático en la Argentina, cambiaba la moneda, le ponía un nombre totalmente distinto al histórico, y cambiaba también el concepto que él quería poner en los billetes, o sea, las personalidades no, los próceres que iba a poner en los billetes. Entonces él anuncia en ese momento que iba a poner en los billetes los presidentes constitucionales de la Argentina, empezando por Rivadavia, que fue el primer presidente constitucional en una Constitución que después no se mantuvo en el tiempo, 1826, y a medida que la inflación fue avanzando, cualquier serie de billetes tiene 5 billetes, eso a mí me llevó muchas conferencias explicar que en realidad Alfonsín, desde el momento uno estaba engañando a la gente porque dijo que no iba a haber más inflación y dijo simultáneamente que iba a poner todos los presidentes constitucionales, obviamente, hubiese querido llegar hasta él. Entonces, cuando se anunció la convertibilidad, ya había un billete de un millón de australes. Pero había ido avanzando de ese austral inicial que llegaba sólo hasta 100, y en ese momento, por el azar histórico, digamos, el destino histórico de este proyecto, el billete de 10.000 que era el que se iba a transformar en el referente del nuevo sistema monetario, lo tenía en su fachada a Carlos Pellegrini, por la secuencia histórica, ya había llegado hasta Pellegrini, en el de 10.000, había de un millón. Entonces yo saqué mi billetera, tener un billete de 10.000 era como tener un peso ahora, entonces abro mi billetera, saco un billete de 10.000 australes y le muestro y le digo, pero escúcheme, si acá está, no ve usted, este es el autor ideológico de este tema, el antecedente en el cual nos hemos inspirado, y él está en el billete de 10.000 así que para qué vamos a estar discutiendo, entonces Cavallo dice, pero no ves que Horacio tiene razón. Entonces se resolvió la cuestión de esa manera y el tipo de cambio de la convertibilidad fue 10.000 a uo. (Entrevista con Horacio Liendo, el 12 de diciembre de 2005)

Tenemos aquí la principal referencia al pasado, la figura de Pellegrini. Ella deviene el símbolo de la continuidad con un período histórico específico, la “Argentina

agroexportadora”, que no representa, como lo señalara Liendo, una relación con el pasado, sino la manifestación del “destino histórico” de la convertibilidad: inscribirse en la eternidad. De hecho la figura de Pellegrini no aparece en el billete en tanto que presidente constitucional, sino por su estatus de “prócer”, como las demás figuras que posteriormente serán representadas los billetes. Al haber sido negado el pasado desde un punto de vista de las relaciones sociales económicas, resulta reivindicado simbólicamente, para inscribir la convertibilidad en “lo eterno”.

El valor de la moneda, por su parte, tiene en sí un estatus simbólico; podemos decir inclusive que, en la convertibilidad, el argumento simbólico precede al del “valor” de la nueva moneda a tal punto que “el valor” de la moneda es en sí un símbolo.

La discusión concluye. En ella, los argumentos se mezclaron en función de los conflictos presentes y de las relaciones de poder. Las lógicas de autorización tuvieron sus efectos. El hecho de que Cavallo sea ministro no resulta neutro respecto de las orientaciones de los debates, igual que la variación en la definición de los contenidos según los participantes. Las discusiones económicas “técnicas” se entablan principalmente entre Llach y Cavallo, ambos “economistas”, mientras que en lo atinente a las cuestiones legales o simbólicas, la palabra de Liendo tiene un peso singular. Las relaciones de poder, los estatus pero también los afectos entre estos tres hombres van a influenciar en los contenidos aquí definidos. Aunque no se definan como un grupo de amigos, tanto Llach como Liendo reivindican los lazos afectivos que individualmente tienen con Cavallo. Se crea así una estructura radial de relaciones, en la que Cavallo ocupa el centro, al yuxtaponer poder de decisión y de aplicación en tanto ministro de Economía y poder de afecto en tanto que “amigo” de las otras dos personas presentes en este acto de creación.

Según esta descripción, ¿cómo podemos entender este acto de creación y, a partir de ello, dar cuenta del modo en que se producen y circulan “las categorías que sirven para pensar y actuar en el mundo de la economía”?

Aunque contenga referencias a símbolos traídos del pasado, la creación de la convertibilidad se inscribe en el dominio de la novedad, orientada hacia el futuro, con

pretensiones de eternidad. A su vez, los componentes de este acto creador son fruto de creencias, de relaciones de poder, de opiniones y preferencias personales y de afectos. Constituyen el contenido de un proyecto que va a ser votado e instrumentado pocos días después. La moneda ya se encuentra presente en estas discusiones: será completada tras la aprobación de la ley de convertibilidad y puesta en circulación luego de su materialización. Todos los conflictos expresados discursivamente esa noche del 17 de marzo de 1991 volverán a encontrarse en la forma monetaria de la convertibilidad.

Pero ¿en qué consiste ese contenido cognitivo de la moneda? En continuidad con los trabajos de M. Aglietta y A. Orléan (1982, 1998, 2000) y de B. Theret (2006), podemos considerar este encuentro la creación de una unidad de cuenta, es decir, una forma específica de “nombrar” y de “contar” las “cosas”. Esta creación modifica la forma de relacionarse lingüísticamente con las mercancías, esto es, aquellas “cosas” que son “evaluadas” por los precios. La lógica del precio implica asimismo una relación “cuantitativa” específica. Al construir una relación simbólica de “1 peso = 1 dólar”, se establece a su vez una equivalencia que remite al nombre y a la cantidad.

En este sentido, un bien x “valdrá” o, mejor dicho, será “cuantificado” con el mismo número bajo dos nombres distintos: el dólar y el peso. Es una unidad de cuenta doble pero unificada por la representación del valor de las cosas que es el precio. Según la misma lógica, tenemos dos modos de pago posibles, el dólar o el peso. Aunque sean dos los circulantes, son unificados por la regla monetaria del “respaldo del peso por el dólar”, que da unidad a lo que circula por separado.

La forma de nombrar resulta desdoblada lingüísticamente, pero se unifica por la ecuación de equivalencia. La forma de pagar se encuentra desdoblada por la presencia de dos circulantes monetarios, pero unificada por las reglas de emisión monetaria. Al crear esa noche la relación simbólica 1 peso = 1 dólar, se crea una moneda desdoblada. Los contenidos de la moneda definida fundan formas específicas de relacionarse a las mercancías, que se harán presentes en toda transacción en la que se intercambie moneda.

Esto no implica que la moneda no vaya a ser resignificada según los espacios sociales

donde circula y los usos que de ella se haga (Zelizer, 1994). Sin embargo estas resignificaciones se verán, en parte, enmarcadas por el contenido cognitivo impregnado en esa noche del 17 de marzo de 1991. Por ende, la circulación monetaria no implicará sólo la circulación de un medio de intercambio económico socialmente neutro. Circularán también con ella la jerarquía de valores que impregnó su creación, jerarquía paradójicamente representada por el signo “=”, convertido en categoría nuclear para pensar y actuar en el mundo de la “economía”.

Bibliografía

AGLIETTA, M. y ORLEAN, A., (1982), *La violence de la monnaie*, París, PUF.

_____ (dir.). (1998), *La monnaie souveraine*, París, Odile Jacob.

_____ (2002), *La monnaie entre violence et confiance*, París, Odile Jacob.

ALMANZI, A. A. y RODRIGUEZ, C., (1989), “Una reforma monetaria contra la inflación y la desconfianza”, *Ámbito Financiero*, 26 de abril de 1989, en Ávila, J. (Comp.) (1997), *Convertibilidad. Fundamentación y funcionamiento*, Cema, Buenos Aires.

ÁVILA, J., (1990), “Comentarios a “las hiperestabilizaciones sin mitos” de Juan José Llach”, BCRA, XII Jornadas de Economía Monetaria y Sector Externo, septiembre, en Ávila, J., (Comp.) (1997), *Convertibilidad. Fundamentación y funcionamiento*, Cema, Buenos Aires.

ÁVILA, J., (Comp.) (1997), *Convertibilidad. Fundamentación y funcionamiento*, Cema, Buenos Aires.

BLANC, J., (2000), *Les monnaies parallèles. Unité et diversité du fait monétaire*, París, L'Harmattan.

BLOCH, M. y PARRY, J., (1989), “Introduction: money and the morality of exchange”, en Parry, J. y Bloch, M. (eds.), *Money and the Morality of Exchange*, Cambridge, Reino Unido, Cambridge University Press.

BATAILLE, G., (1947), *La part maudite*, Éditions de Minuit, París.

- BENETTI, C., CARTELIER, (2002), “Tuer, manger, payer. L'alliance monétaire des Wodani de Papouasie occidentale”, *L'Homme, Revue française d'anthropologie*, n° 162, pp. 197-232.
- CARTELIER, J. (2004) “L'hypostase de la monnaie: esquisse d'une critique économique”, París, mimeo.
- CAVALLO, D. (2001), *Pasión por crear*, Planeta, Buenos Aires.
- CORTÉS CONDE, R., (1989), *Dinero, Deuda y Crisis. Evolución fiscal y monetaria en la Argentina*, Editorial Sudamericana - Instituto Di Tella, Buenos Aires.
- DE COPPET, D. (1998), « Une monnaie pour une communauté mélanésienne comparée à la nôtre pour l'individu des sociétés européennes», en Aglietta, M. y A. Orléan A. (dir.), *La monnaie souveraine*, París, Odile Jacob.
- DODD, N. (1994), *The Sociology of Money: Economics, Reason and Contemporary Society*, Cambridge, Polity Press.
- COURBIS, B., FROMENT, E. y SERVET, J.-M., (1990), “A propos du concept de monnaie” *Cahiers d'économie politique*, n° 18, pp. 5-29.
- DORNBUSCH, R. (1985), “Freno a la hiperinflación: lecciones sobre la experiencia alemana de los años 1920-1930”, *Estabilidad y crecimiento de la economía argentina*, ADEBA.
- DOUGLAS M., (1967), “Primitive rationing”, en Firth R. (ed.), *Themes in Economic Anthropology*, Londres, Tavistock.
- DOYLE, K. O. (dir.), (1992) “The Meanings of Money”, *American Behavioral Scientist*, n°35, julio/agosto.
- DUMONT, L., (1977), *Homo Aequalis. Genèse et épanouissement de l'idéologie économique*, París, Gallimard.
- GANSSMANN, H. (1988), “Money: a symbolically generalized medium of

communication? On the concept of money in recent sociology”, *Economy and Society* 17, n° 3.

_____ (2001), “La monnaie comme fait social”, *Sciences de la société février*, n° 52, pp. 137-157.

GRENIER, J-Y., (2000), “Penser la monnaie autrement”, *Annales HSS nov.-dic.*, n° 6, pp. 1335-1342.

HANSEN, E. (1916), *La moneda argentina*, Sopena, Buenos Aires.

_____ (1930), *Actualidades monetarias*, Imprenta de García Santos, Buenos Aires.

HART, K., (1986), “Heads or Tails? Two sides of the Coin”, *Man* 21, n° 4, pp. 637-656.

HEC MONTREAL, CEPAL, (2003), *Para entender diez años de convertibilidad*, CD ROM, CEPAL Buenos Aires y HEC Montreal, Buenos Aires-Montreal, Helleiner

HENAFF, M. (2002), *Le prix de la vérité. Le don, l'argent, la philosophie*, París, Seuil.

INGHAM, G. (1996), “Money is a Social Relation”, *Review of Social Economy* 54 (4), pp. 507-29

_____ (1998), “On the Underdevelopment of the Sociology of Money”, *Acta sociológica* 41 (1) pp. 1-17

_____ (2004), “The nature of Money”, *Economic sociology*, European electronic newsletter 5, n° 2.

LIENDO, H. (1990), *Emergencia Nacional y Derecho Administrativo*, Editorial Centro de Estudios Unión para la Nueva Mayoría, Buenos Aires.

L'HOMME (2002), *Questions de monnaie*, n° 162. París, EHESS.

LLACH, J. J. (1987), “La Naturaleza Institucional e Internacional de las Hiperestabilizaciones”, *Desarrollo Económico* vol. 26, n° 104.

_____ (1985), *The institutional and International Character of Hyperestabilization*

Processes. The case of Germany after 1923 and some lessons for Argentina, Instituto Torcuato Di Tella, Buenos Aires.

_____ (1984), “El Plan Pinedo de 1940, su Significado Histórico y los Orígenes de la Economía política”, *Desarrollo Económico* vol. XXIII n° 92.

MAUSS, M. [1925], « Essai sur le don », en Mauss, M. (1950), *Sociologie et anthropologie*, París, PUF.

NATANSON, J. (2005), *Buenos muchachos. Vida y obra de los economistas del establishment*, Libros del Zorzal, Buenos Aires

N'HAUX, E. (1993), *Menem-Cavallo. El poder Mediterráneo*, El Corregidor, Buenos Aires.

PANETTIERI, J. (1983), *Devaluaciones de la moneda (1822 - 1935)*. Ceal, n° 22, Biblioteca Política Argentina, Buenos Aires.

PARRY, J. y BLOCH, M. (eds.) (1989), *Money and the Morality of Exchange*, Cambridge, UK, Cambridge University Press.

POLANYI, K. (1944), *The Great Transformation*, Boston, MA, Beacon Press.

_____ (1957), “The economy as instituted process”, en Polanyi, K. Arensberg, C. y Pearson, H. (eds.).

POLANYI, K., ARENSBERG, C. y PEARSON, H. (eds.) (1957), *Trade and Markets in Early Empires*, Glencoe, IL, The Free Press.

SERVET, J.-M. (1981), *Génèse des formes et pratiques monétaires*, Thèse de doctorat d'Etat, Université Lumière-Lyon 2.

SARGENT, T. (1986), “The End of Four Big Inflations”, *Rational Expectations and Inflation*, Harper & Row, Nueva York.

SIMMEL, G. [1900] (1978), *The Philosophy of Money*, traducido y editado por T. Bottomore y D. Frisby, Londres, Routledge & Kegan Paul.

- SIMIAND, F. (1934), "La monnaie réalité sociale", *Les Annales Sociologiques* série D, n° fasc. 1, pp. 1-58.
- SMELT, S., "Money place in society", *British Journal of Sociology*, n° 31 1980, pp. 250-223
- SWEDBERG, R. (2003), *Principles of Economic Sociology*, Princeton University Press
- THERET, B. (1992), *Régimes économiques de l'ordre politique*, Esquisse d'une théorie régulationniste des limites de l'Etat, Paris, PUF.
- _____(2003), "La dollarisation: polysémie et enflure d'une notion", *Critique internationale*, n° 19, pp. 62-83.
- _____(Dir.) (2006), *La monnaie dévoilée par ses crises*, en prensa
- TURNER, B. S., (1986), "Simmel, Rationnalisation and the Sociology of Money", *The Sociological review*, n° 34. pp. 93-114
- VITTELLI, G. (2005), *Las seis convertibilidades de la moneda argentina: la reiteración de una misma historia*, mimeo.
- WILLIAMS, J. (1920), *Argentine International Trade under Inconvertible Paper Money. 1880 to 1900*.
- ZELIZER, V. (1994), *The Social Meaning of Money*, Nueva York, Basic Books.
- _____(2001), *Sociology of money*, en Smelser, N., Baltes, P. B. (eds.), *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*, 15, Ámsterdam, Elsevier.

La industria argentina entre 1976 y 1989
Cambios estructurales regresivos en una etapa de profundo replanteo del modelo de
acumulación local

Por Martín Schorr¹

Palabras clave: modelo de acumulación, industria argentina, dictadura, posdictadura

I. Introducción

Desde mediados de los años setenta la Argentina ha venido atravesando un proceso sumamente deletéreo desde el punto de vista económico y social, a raíz del cual se ha verificado un creciente subdesarrollo nacional y un no menos acentuado rezago en el mercado mundial en forma simultánea con el paulatino afianzamiento de las “fuerzas de la globalización”. Sin duda, una de las principales causas de dicho cuadro es el notable retroceso que ha experimentado el sector industrial doméstico, el cual se expresa, entre otros fenómenos, en una fuerte caída en la participación de las manufacturas en el valor agregado total, una considerable reestructuración regresiva del entramado productivo por efecto de una acelerada reprimarización y una intensa retracción de los segmentos fabriles de mayor complejidad, y una ostensible desintegración de la matriz sectorial.

En el campo de las ciencias sociales locales parece existir un amplio consenso en cuanto al papel decisivo que tuvo la dictadura militar de 1976-1983 en la explicación de las tendencias mencionadas: se trató, en más de un sentido, de un punto de quiebre histórico en el devenir económico-industrial de nuestro país. En dicho período tuvo lugar una serie de modificaciones relevantes en la forma de funcionamiento del capitalismo doméstico (y en el papel que en el mismo desempeña la actividad fabril), que se profundizarían a niveles extremos bajo el predominio hegemónico del neoliberalismo en el transcurso de la “década de la Convertibilidad”.

En esta perspectiva se resaltan las importantes y numerosas “líneas de continuidad” entre ambas etapas históricas (tanto en lo que concierne a la orientación de las políticas económicas, como a sus principales implicancias estructurales); sin embargo, por lo general

¹ Miembro de la Carrera de Investigador Científico del CONICET; docente e investigador en FLACSO e IDAES/UNSAM. Se agradecen los valiosos comentarios de Daniel Azpiazu, Ana Castellani y Andrés Wainer a una versión preliminar de este trabajo; naturalmente todos ellos quedan eximidos de cualquier responsabilidad en cuanto a los errores y las omisiones que pudieran existir.

queda bastante soslayado el análisis de lo acontecido a lo largo del primer gobierno de la recuperación de la democracia (1983-1989). De este período se suele destacar la manera en que los “*shocks* exógenos” condicionaron negativamente a los sucesivos programas económicos “heterodoxos” que se ensayaron y, por esa vía, atentaron contra la posibilidad de desandar con sentido progresista el “modelo de la dictadura”.

En ese marco, y tomando como objeto de análisis al sector manufacturero, el propósito de este trabajo es el de plantear algunas disidencias con dicho *mainstream*. Ello, en el entendimiento de que durante el gobierno del Dr. Alfonsín se profundizaron considerablemente los principales legados críticos de la dictadura sobre la economía y la industria locales a pesar de los importantes cambios sobrevenidos en el nivel internacional. Y también de que en la explicación de dicho proceso concurren básicamente dos fenómenos estrechamente relacionados: las políticas económicas puestas en práctica durante esos años (con la excepción de lo sucedido en la breve gestión de Grinspun al frente del Ministerio de Economía), y la creciente subordinación gubernamental a los distintos factores internos de poder económico.

Para ello, en la Sección II se pasa revista a la evolución de la industria local en la crucial etapa 1976-1983, colocando el énfasis en el comportamiento que registraron los diferentes sectores y actores fabriles. Sobre esa base, en la Sección III se estudia la trayectoria manufacturera durante el gobierno de la Unión Cívica Radical, siempre desde la perspectiva que resulta de jerarquizar el análisis de los “ganadores” y los “perdedores” en materia sectorial y de las diversas clases sociales y fracciones de clase, y los impactos sobresalientes de las diferentes políticas económicas instrumentadas en el nivel doméstico. Cierran el trabajo unas breves reflexiones finales.

II. El fin de la sustitución de importaciones y la génesis del “modelo financiero y de ajuste estructural” (1976-1983)

El golpe de Estado del 24 de marzo de 1976 puso en marcha una de las reestructuraciones económico-sociales más significativas y dramáticas de la historia argentina, cuyas repercusiones se mantienen hasta el presente. La dictadura militar derivó en el tránsito de una sociedad industrial a otra basada en la valorización financiera del capital¹ o, en otros términos,

¹ Se entiende por valorización financiera a la colocación de excedente por parte de las grandes firmas en diversos activos financieros (títulos, bonos, depósitos, etc.) tanto en el mercado interno como en el internacional. Este proceso, que irrumpe y es predominante en la economía argentina desde fines de la década de los setenta, se expande debido a que los rendimientos en el ámbito de las finanzas son superiores a la rentabilidad de las restantes actividades económicas, y a que el acelerado crecimiento del endeudamiento externo (tanto del sector público como del privado –en este último caso, hegemonizado por un número reducido de empresas oligopólicas–) posibilita la remisión de capital local al exterior al operar como una masa de excedente

en el desplazamiento del régimen de sustitución de importaciones que había estado vigente desde aproximadamente los años treinta por el “modelo financiero y de ajuste estructural”. El desarrollo del nuevo patrón de acumulación fue posible debido a una distinta relación de fuerzas entre el capital y el trabajo, junto con un considerable replanteo de la situación dentro de la propia esfera del capital. Ambas situaciones han traído como consecuencia un cuadro social caracterizado por una profunda desigualdad: en un extremo de la estructura social se encuentran los trabajadores, que en conjunto tienen la participación en el ingreso más baja desde la irrupción del peronismo en la vida política argentina; en el otro se ubica un reducido número de grupos económicos locales, grandes empresas extranjeras y acreedores de la deuda externa que, en el marco de un muy intenso proceso de concentración económica y centralización del capital², conjugan una cada vez más acentuada participación en el ingreso y la riqueza con la capacidad de subordinar al aparato estatal y, en consecuencia, de influir de manera decisiva y creciente sobre el rumbo del proceso económico, político y social.

Ahora bien, la interrupción del modelo sustitutivo no sobrevino en la Argentina en razón de su agotamiento. Basta con mencionar, en tal sentido, que entre 1964 y 1974 la tasa de crecimiento anual del PBI global a precios constantes fue de alrededor del 5% (en el mismo período el valor agregado manufacturero se expandió a un promedio anual cercano al 7%), y que en 1975 las exportaciones de productos industriales representaron alrededor del 20% del total contra sólo el 3% en 1960³.

valorizable y/o al liberar las utilidades para esos fines. Un tratamiento de estas cuestiones se puede encontrar en Basualdo (2003 y 2006).

² Se entiende por concentración económica la incidencia que tienen las mayores firmas o conglomerados empresarios de una actividad en la producción total de la misma. La centralización del capital, por su parte, alude a los procesos en los cuales unos pocos capitalistas acrecientan el control sobre la propiedad de los medios de producción con que cuenta una sociedad, mediante la expansión de su presencia en uno o múltiples sectores económicos a partir de una reasignación del *stock* de capital existente (compra de empresas, fusiones, absorciones, asociaciones, etc.). En palabras de Marx (1959): “Si, de una parte, la acumulación actúa como un proceso de concentración creciente de los medios de producción y del poder de mando sobre el trabajo, de otra parte funciona también como resorte de repulsión de muchos capitales individuales entre sí. Esta dispersión del capital global de la sociedad en muchos capitales individuales y esta repulsión de sus partes integrantes entre sí aparecen contrarrestadas por su movimiento de atracción. No se trata ya de una simple concentración, idéntica a la acumulación, de los medios de producción y del poder de mando sobre el trabajo. Se trata de la concentración de los capitales ya existentes, de la acumulación de su autonomía individual, de la expropiación de unos capitalistas por otros, de la aglutinación de muchos capitales pequeños para formar unos cuantos capitales grandes. Este proceso se distingue del primero en que sólo presupone una distinta distribución de los capitales ya existentes y en funciones; en que, por tanto, su radio de acción no está limitado por el incremento absoluto de la riqueza social o por las fronteras absolutas de la acumulación. El capital adquiere, aquí, en una mano, grandes proporciones porque allí se desperdiga en muchas manos. Se trata de una verdadera centralización, que no debe confundirse con la acumulación y la concentración”.

³ En relación con estas cuestiones, Kosacoff (1984) destaca: “Luego de casi treinta años de comportamiento cíclico, en la década comprendida entre 1964 y 1973 la industria tuvo un crecimiento continuo y con un dinamismo mayor que el resto de las actividades económicas, acompañado por un crecimiento de la ocupación,

Por el contrario, de forma similar a lo acontecido en Chile (dictaduras militares mediante), en nuestro país se buscó transformar *de cuajo* la compleja estructura económico-social que se había generado tras largas décadas de desarrollo industrial (proceso que, vale recalcarlo, no había estado exento de conflictos, contradicciones y limitaciones de distinta índole). Dos de los objetivos centrales de los militares que usurparon el poder en marzo de 1976 fueron el redefinir el papel del Estado en la asignación de los recursos, y el de restringir drásticamente el poder de negociación que poseían los trabajadores en el marco de un régimen de acumulación en el que el control de cambios impedía la fuga de capitales, el nivel de los salarios no estaba limitado por la competencia externa y existía una reducida desocupación (en lo sustantivo, a raíz del desarrollo y la expansión del sector manufacturero). Pero también, y fundamentalmente, se apuntó a alterar de manera radical –y con carácter irreversible– la relación de fuerzas sociales derivada de la presencia de una clase obrera industrial acentuadamente organizada y movilizadora en términos político-ideológicos, cuya fortaleza se potenciaba por su alianza histórica con ciertos sectores del empresariado local estrechamente vinculados a la expansión del mercado interno con eje en la industria (esto es, con lo que tradicionalmente se conoció como la burguesía nacional). En otras palabras, se orientó a modificar las bases económico-estructurales que habían hecho posible la irrupción de fenómenos políticos como el peronismo y procesos sociales como el Cordobazo, el Rosariazo, el Tucumano, etc.⁴.

los salarios, la productividad y las exportaciones. Asimismo, este último período se caracterizó por una caída de los precios relativos del sector industrial asociado a sus incrementos de productividad, por el aumento significativo de las exportaciones industriales y por el incremento del tamaño medio de los establecimientos manufactureros. Los sectores metalmecánicos, químico y petroquímicos fueron las actividades más dinámicas. De esta forma, la profundización del proceso de sustitución de importaciones –con la participación de tecnología y firmas extranjeras– iniciada hacia fines de la década del cincuenta, produjo un fuerte cambio estructural en el sector industrial. La diversificación de actividades, la incorporación de empresas capital-intensivas, el incremento de las exportaciones de manufacturas no tradicionales y la explotación de franjas del mercado interno con demandas atrasadas, fueron algunos de los elementos claves que permitieron que el sector industrial fuese el motor del desarrollo de la economía en este último período”.

⁴ A los efectos de comprender más cabalmente la naturaleza de la última dictadura militar argentina, cabe incorporar algunas comparaciones con la brasileña. Pese a tener como denominador común sus fundamentos en la “Doctrina de Seguridad Nacional” y un “enemigo” compartido (la “amenaza comunista”), existe una diferencia sustantiva en el origen entre ambos regímenes: la orientación “desarrollista” del brasileño contrasta con el sesgo “desindustrializador” y refundacional del argentino. De allí que en el primer caso se pusiera el énfasis en la relación existente entre crecimiento económico y seguridad interna y externa, mientras que en el segundo el eje estuvo puesto en el terrorismo de Estado y la eliminación del esquema de sustitución de importaciones, y consecuentemente de la industria como vector organizador del proceso económico-social. La existencia de tan disímiles objetivos estratégicos no sólo condicionó la orientación de la política económica (y sus resultados en materia de *performance*), sino que también derivó en distintas bases sociales de sustentación (el gran capital industrial en el Brasil, y grupos empresarios altamente diversificados y muy ligados a la especulación financiera en la Argentina).

La mencionada participación económica y política de los trabajadores fue percibida como una amenaza por los sectores dominantes, lo cual viabilizó que el conjunto de éstos aceptara el drástico programa de cambio estructural propugnado por el tradicional sector exportador aliado al gran comercio de exportación e importación y el sector financiero. A ellos se le agregan los capitales con un importante peso industrial en ramas no dependientes de un elevado nivel de protección por ser procesadoras de materias primas o por asentarse sobre la explotación de recursos naturales. Es decir, los capitales provenientes en buena medida, en cuanto a su origen, de las fracciones empresariales oligárquicas que habían destinado parte de la renta agraria obtenida a insertarse en la producción manufacturera y en algunas actividades vinculadas a la misma (servicios, finanzas, comercio, etc.)⁵.

El proyecto refundacional de la dictadura militar que viene a concretar esta transformación radical de la economía y la sociedad argentinas –que por la forma en que logró congregarse el apoyo del conjunto de las fracciones del gran capital suele ser denominado la *revancha clasista*– fue impuesto mediante el disciplinamiento represivo de los sectores populares, del cual la expresión más acabada son los 30.000 desaparecidos, los campos de concentración, la complicidad empresaria en la represión en los lugares de trabajo (Acíndar, Astarsa, Dálmene Siderca, Ford, Ledesma y Mercedes Benz), la participación de importantes funcionarios de muchas de las principales firmas del país en ámbitos estratégicos del aparato estatal, la intervención de los sindicatos y el cercenamiento de conquistas laborales de larga data.

La reestructuración económica puesta en marcha en esos años tuvo un indudable impacto sobre los sectores productivos que sostenían el funcionamiento de la sustitución de importaciones. En efecto, la conjunción de la Reforma Financiera de 1977 con la arancelaria y el endeudamiento externo, derivados de la apertura de 1979, marcó un quiebre con el modelo sustitutivo sobre el que se había estructurado, durante las décadas anteriores, el comportamiento de la economía argentina. Desde allí en adelante ya no fue la vinculación entre la producción industrial y el Estado el núcleo central del proceso económico, sino la especulación financiera y la salida de capitales al exterior vinculadas a otro tipo de Estado, modificación que derivó en la contracción y la reestructuración regresiva de la producción industrial.

⁵ Sobre los orígenes y la trayectoria de estos actores socio-económicos con antelación a la última dictadura militar se recomienda consultar, entre otros, los trabajos de Azpiazu, Basualdo y Khavisse (2004); Basualdo (1997 y 2006); Bisang (1996); Dorfman (1942a y 1942b); Gastiazoro (1973); Jorge (1971); Ostiguy (1990); Sábato (1991); Schvarzer (1991); y Villanueva (1972).

Como lo han destacado Azpiazu, Basualdo y Khavisse (2004), en vistas de los objetivos perseguidos por las Fuerzas Armadas y las fracciones de clase que constituyeron su principal base de sustentación (en esencia, la consolidación de un nuevo proyecto de dominación social asentado sobre una muy distinta situación estructural), semejante alteración en el patrón de acumulación del capital en la Argentina implicaba, en primer lugar, agredir una estructura socio-económica constituida a lo largo de varios decenios en el marco de las diferentes etapas por las que había transitado el modelo de industrialización por sustitución de importaciones. En ellas se había ido conformando una sociedad urbana con una compleja y conflictiva articulación de sus sectores sociales. En segundo lugar, por la propia solidez de la estructura socio-económica, esta reconversión tenía que producirse necesariamente a través de una crisis, y no mediante una fase de expansión económica, que lograra la marginación de ciertos sectores sociales, la redefinición de otros y el predominio de los restantes. En tercer lugar, los cambios a producir en los pilares básicos de la industrialización sustitutiva, así como los rasgos del nuevo patrón de acumulación, debían volverse irreversibles.

Esta búsqueda por refundar estructuralmente al capitalismo argentino debía basarse en un estricto control sobre el aparato del Estado que posibilitara avanzar en forma simultánea sobre múltiples direcciones (fuertemente relacionadas entre sí): la recomposición de la dominación social mediante el disciplinamiento de, fundamentalmente, la clase trabajadora y los estamentos empresarios de menores dimensiones –o los menos “eficientes” en términos internacionales desde el punto de vista de quienes abrevaban en la ortodoxia monetarista tan difundida en esos años–; la redistribución regresiva del ingreso generado en el país; la redefinición del accionar estatal; la modificación de la estructura productiva; y, en suma, la reversión de la dinámica sustitutiva en el plano económico-social⁶.

⁶ En cuanto a estos temas, Canitrot (1983) ha señalado: “el plan económico de largo plazo, y las políticas derivadas del mismo, aunque analizables en sí mismas, y justificadas en sus propios términos económicos, no fueron sino parte de un proyecto político de orden superior emprendido por las Fuerzas Armadas. Estas habían interrumpido, mediante un golpe militar, el funcionamiento de un sistema democrático representativo que, a su juicio, se había tornado ingobernable por la debilidad de las estructuras políticas y por el desborde de las corporaciones sindicales. Más allá de los actos represivos... las Fuerzas Armadas aspiraban a reconstituir un cuadro de relaciones sociales que impidiera en el futuro la repetición de una situación de crisis como la precedente, incompatible, según su entender, con los requisitos de la Seguridad Nacional en el contexto de enfrentamiento internacional con las fuerzas del comunismo”; y “La política del gobierno militar surgido en 1976 en la Argentina no puede ser entendida sin referencia a la crisis precedente. Crisis de disolución social tal cual fue percibida por los distintos sectores de la burguesía, de las clases medias y por las Fuerzas Armadas. Frente a esta crisis el objetivo prioritario era recuperar el orden social. Por la represión en un principio, pero, en un largo plazo, por la instauración de un sistema estable de relaciones sociales y políticas que garantizaran la imposibilidad del retorno a las situaciones pasadas. Hubo pues un objetivo político ante el cual las consideraciones económicas pasaron a ser dependientes. Así como la reimplantación del sistema democrático representativo se postergó para luego del cumplimiento de la transformación social, así también las metas habituales de crecimiento económico y desarrollo productivo pasaron a un segundo plano. Si luego en los

Sin duda, quien mejor captó cuáles eran las finalidades centrales del proyecto refundacional de la dictadura fue Rodolfo Walsh. En su célebre “Carta abierta a la dictadura militar”, escrita en marzo de 1977 pocos días antes de ser asesinado por un “grupo de tareas”, y en la que analiza con notable precisión una a una las atrocidades del régimen, Walsh destaca la naturaleza eminentemente política de las profundas transformaciones económicas que se estaban registrando (o, en otros términos, el sentido *clasista* de la reestructuración económico-social en marcha): “En la política económica de ese gobierno debe buscarse no sólo la explicación de sus crímenes sino una atrocidad mayor que castiga a millones de seres humanos con la miseria planificada. En un año han reducido ustedes el salario real de los trabajadores al 40%, disminuido su participación en el ingreso nacional al 30%, elevado de 6 a 18 horas la jornada de labor que necesita un obrero para pagar la canasta familiar, resucitando así formas de trabajo forzado que no persisten ni en los últimos reductos coloniales. Congelando salarios a culatazos mientras los precios suben en las puntas de las bayonetas, aboliendo toda forma de reclamación colectiva, prohibiendo asambleas y comisiones internas, alargando horarios, elevando la desocupación al récord del 9% y prometiendo aumentarla con 300.000 nuevos despidos, han retrotraído las relaciones de producción a los comienzos de la era industrial, y cuando los trabajadores han querido protestar los han calificado de subversivos, secuestrando cuerpos enteros de delegados que en algunos casos aparecieron muertos, y en otros no aparecieron... Dictada por el Fondo Monetario Internacional según una receta que se aplica indistintamente al Zaire o a Chile, al Uruguay o a Indonesia, la política económica de esa Junta sólo reconoce como beneficiarios a la vieja oligarquía ganadera, la nueva oligarquía especuladora y un grupo selecto de monopolios internacionales encabezados por la ITT, la Esso, las automotrices, la U.S. Steel, la Siemens, al que están ligados personalmente el ministro Martínez de Hoz y todos los miembros de su gabinete” (Walsh, 1977).

En ese marco, el sector manufacturero local se contrajo significativamente, de modo tal que en los años posteriores al golpe de Estado de marzo de 1976 se produjo el cierre de más de 20 mil establecimientos fabriles, el producto bruto del sector cayó cerca de un 20% entre 1976 y 1983, la ocupación disminuyó en forma pronunciada y se redujo el peso relativo de la actividad en el conjunto de la economía (pasó del 28% del PBI al 22%). Más aún, la industria dejó de ser el núcleo ordenador y dinamizador de las relaciones económicas y sociales en la

hechos, las cuestiones económicas ocuparon el lugar principal, ello se debió a las ideas y procedimientos particulares que la coalición gobernante adoptó en la procura de su objetivo de disciplinamiento social”.

Argentina, así como el sector de mayor tasa de retorno de la economía. Todo ello, como resultado de la aplicación de diferentes medidas de política económica como, entre las más relevantes, la “represión salarial” de 1976; la Reforma Financiera de 1977; y a fines de 1978, el “enfoque monetario de balanza de pagos”, el cual se articuló con una profunda apertura comercial (aunque marcadamente asimétrica en cuanto a sus efectos sobre los distintos mercados y actores fabriles)⁷.

A partir de estas consideraciones generales, vale la pena precisar con cierto detalle las transformaciones acaecidas en el interior del sector manufacturero, sus implicancias sobre los actores intervinientes y las especificidades que revela el desenvolvimiento de aquellas variables que, en su articulación, reflejan los aspectos más sustantivos (tanto cuantitativos como cualitativos) de la “desindustrialización” verificada en el transcurso de esta etapa decisiva de la historia nacional. A este respecto, una primera aproximación a tales problemáticas es aquella que surge de cotejar los valores adoptados por los principales indicadores de comportamiento industrial en el año 1983 *vis-à-vis* los correspondientes a 1974 (Cuadro N° 1).

Cuadro N° 1
Industria manufacturera argentina
Evolución de los principales indicadores de comportamiento, 1974-1983
(en índice 1974=100)

	Volume n físico de la producción	Obreros ocupados	Product i-vidad laboral	Horas obrero trabajadas	Product i-vidad horaria	Horas trabajadas/obros	Salario medio real ⁽¹⁾	Costo medio salarial ⁽²⁾	Relación productividad/	
	I	II	III=I/II	IV	V=I/IV	VI=IV/I	VII	VIII	IX=III/VII	X=III/V
1974	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1975	96,5	103,8	93,0	101,3	95,3	97,6	96,6	88,5	96,2	105,0
1976	93,6	100,4	93,2	99,5	94,1	99,1	65,0	57,0	143,4	163,6
1977	98,9	94,3	104,9	98,9	100,0	104,9	64,1	62,8	163,6	167,0
1978	88,1	85,1	103,5	88,6	99,4	104,1	63,2	66,4	163,8	155,9
1979	102,0	83,3	122,4	89,7	113,7	107,7	72,2	77,7	169,6	157,6
1980	99,7	76,8	129,8	81,9	121,7	106,6	80,4	96,2	161,5	134,9
1981	83,8	67,2	124,7	68,8	121,8	102,4	72,2	83,2	172,7	149,9
1982	83,0	63,6	130,5	66,1	125,6	103,9	65,9	61,5	198,0	212,2

⁷ Para un análisis detallado de las consecuencias de la política económica de la dictadura militar sobre el sector industrial local pueden consultarse, entre otros, los estudios de Azpiazu, Basualdo y Khavisse (2004); Azpiazu y Khavisse (1983); Azpiazu y Kosacoff (1984); Basualdo (1992); Canitrot (1980 y 1982); Dorfman (1983 y 1984); Ferrer (2004); Katz (1983 y 1993); Katz y Kosacoff (1989); Kosacoff (1984); Müller (2000); Nochteff (1990 y 1991); Schwarzer (1983 y 1986); y Sourrouille (1982).

1983	90,4	65,7	137,6	69,6	129,9	105,9	82,7	81,4	166,4	169,0
------	------	------	-------	------	-------	-------	------	------	-------	-------

⁽¹⁾ Salario medio nominal deflactado por el Índice de Precios al Consumidor.

⁽²⁾ Salario medio nominal deflactado por el Índice de Precios Mayoristas No Agropecuarios Nacionales.

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Encuesta Industrial.

De la información proporcionada por el Cuadro de referencia surgen algunas conclusiones relevantes:

- durante el decenio aludido el volumen físico de la producción fabril se contrajo aproximadamente un 10%, declinación que fue particularmente acentuada en el período 1979-1981 (entre esos años acumuló una caída cercana al 18%);
- la cantidad de obreros ocupados en la industria se redujo en más de una tercera parte (tendencia que se verificó sistemáticamente entre 1976 y 1982 y se revirtió de modo leve en 1983 *pari passu* la recuperación experimentada en la producción), mientras que las horas-obrero trabajadas declinaron algo más de un 30%. Estos disímiles ritmos de contracción permiten dar cuenta del incremento registrado en la extensión media de la jornada laboral (como se desprende de la columna VI, entre 1974 y 1983 esta variable se expandió casi un 6%)⁸;
- en el transcurso de los diez años bajo análisis la productividad promedio de la mano de obra experimentó un crecimiento significativo, tanto si se la refiere a los obreros ocupados (37,6%), como en función de las horas trabajadas (29,9%)⁹;

⁸ Con respecto a la situación de los trabajadores durante el período militar, cabe traer a colación un señalamiento de Azpiazu, Basualdo y Khavisse (2004) del que se desprende la estrecha relación existente entre el proceso de reestructuración económica en marcha y los objetivos políticos subyacentes en el programa económico de la dictadura: “El golpe militar de fines de marzo de 1976, la disolución de la CGT, la intervención de los sindicatos, la suspensión de las actividades gremiales –castigadas con una represión hasta allí desconocida, tanto por sus formas como por su intensidad–, y la supresión del derecho de huelga, suponen una modificación sustantiva de las pautas de funcionamiento del mercado laboral, reguladas, ahora, bajo el objetivo de ‘disciplinar’ a la clase obrera y anular, por completo, la presión sindical. De allí que no resulte sorprendente que con el inicio de esta nueva conducción militar y la adopción de aquellas medidas disciplinadoras, la ocupación se reduzca en forma ininterrumpida y la jornada media de trabajo tienda a incrementarse”. Asimismo, Gatto, Gutman y Yoguel (1987) señalan que “la pérdida de dinamismo ocupacional del sector (especialmente en el subsector formal de la actividad industrial) deviene de múltiples factores, entre los que sobresalen la política económica implementada especialmente en el subperíodo 1978-1981 (reforma financiera y apertura comercial), el estancamiento en la producción y la caída en los niveles de inversión, el sesgo capital intensivo de los programas sectoriales de promoción industrial, el disciplinamiento social-político correspondiente con la subetapa 1976-1983, y las diferentes estrategias empresariales implementadas para enfrentar la específica situación de crisis, entre las que destacan la incorporación de cambios tecnológicos ahorradores de mano de obra... reasignaciones internas de personal a nivel de las firmas y el incremento de la intensidad de los procesos de trabajo”.

⁹ Refiriéndose al interregno 1976-1983, Azpiazu y Khavisse (1983) plantean lo siguiente: “Las formas específicas que adopta la evolución de la productividad revelan su estrecha vinculación con el nivel de empleo o, más precisamente, con la dinámica que cobra el ritmo de expulsión de asalariados del sector, y una escasa

- se produjo una fuerte disminución en el poder adquisitivo de las retribuciones salariales percibidas por los obreros del sector (17,3%), así como en los costos medios salariales (18,6%)¹⁰; y
- de resultados del comportamiento diferencial que siguieron la productividad laboral y los salarios y los costos salariales reales, tuvo lugar una fenomenal transferencia de ingresos desde los asalariados hacia los capitalistas (las columnas IX y X del Cuadro N° 1 revelan una creciente apropiación del excedente por parte del sector empresarial a lo largo del decenio, en rigor a partir de 1976: en 1983 la relación productividad/salario medio fue un 16% más elevada que en tal año y un 66% superior que en 1974, mientras que el coeficiente productividad/costo medio salarial fue, respectivamente, un 3% y un 69% más holgado). Así, más allá de su destino específico, puede concluirse que el capital industrial se apropió de la totalidad de los recursos generados por la mayor productividad de la mano de obra y también de la pérdida de ingresos de los asalariados del sector.

Si bien del análisis que antecede se desprende el contenido regresivo de la aguda crisis manufacturera experimentada durante la última dictadura militar, el mismo no permite aprehender otro de sus rasgos distintivos: su naturaleza heterogénea. Ésta se deriva del hecho que en un contexto agregado de involución sectorial (con ostensibles repercusiones negativas

asociación con el desenvolvimiento productivo. Así, a lo largo del período, la productividad aumenta tanto con crecimientos de la producción (1977, 1979 y 1983), como ante contracciones de esta (1976, 1980 y 1982), y sólo se reduce, levemente, ante caídas significativas –que suponen tasas de dos dígitos– en el nivel de actividad industrial (1978 y 1981). El significativo aumento de la producción por obrero en un marco global caracterizado por una escasa canalización de capitales hacia las actividades industriales, por la concreción de muy pocos proyectos que por su naturaleza pudieran alterar sustancialmente la productividad agregada del sector y, en otro plano, por una `reorganización` del mercado laboral, sólo puede ser explicado a partir de la incidencia efectiva de las distintas formas que adoptó esta `reorganización` del mercado (creciente intensidad en el uso de una fuerza de trabajo redimensionada a partir de su disminución permanente, prolongación de la jornada de trabajo, cercenamiento de conquistas laborales relativas a las condiciones de trabajo y otro conjunto de mecanismos `disciplinadores` de las fuerzas laborales”).

¹⁰ Los datos aportados por el Cuadro N° 1 indican que en 1976 la remuneración salarial promedio de la industria disminuyó alrededor de un 33% con respecto a la vigente en 1975, estableciéndose, desde entonces, un nuevo nivel, muy inferior al que se había registrado durante los años anteriores, en torno al cual oscilaría el salario real en los años subsiguientes (siempre dentro de una tendencia decreciente en el largo plazo). Esta brusca disminución inicial del poder de compra de los asalariados fabriles es un resultado directo de –y buscado por– el primer “paquete” de medidas lanzado por Martínez de Hoz y su equipo a poco de asumir al frente de la cartera económica, el cual consistió básicamente en un congelamiento salarial por tres meses, la eliminación del sistema de control de precios y una devaluación de la moneda nacional (como era de esperar, en una economía en la que existían numerosos mercados altamente concentrados y en la que muchos precios –como los de buena parte de los denominados “bienes salario”– se encontraban “atados” al tipo de cambio, las dos últimas medidas impulsaron una disparada de la inflación que, al articularse con la primera, derivaron en una fenomenal licuación de los ingresos de los obreros del sector manufacturero). Todo ello se conjugó con una feroz represión sobre el campo popular, la mencionada eliminación de tradicionales instancias de representación de los trabajadores, la introducción de modificaciones regresivas en la Ley de Contrato de Trabajo, la supresión de las convenciones colectivas en materia salarial, etc..

sobre los sectores de menores dimensiones del empresariado), un conjunto acotado de grupos económicos de origen nacional y conglomerados extranjeros, lo mismo que unas pocas grandes empresas transnacionales¹¹, lejos de sentir el impacto de la crisis y la reestructuración del sector, accedieron a una posición de privilegio.

Para aproximarse a la señalada heterogeneidad del desenvolvimiento fabril que tuvo lugar durante la etapa de implantación del “modelo financiero y de ajuste estructural”, en el Cuadro N° 2 se presenta la información correspondiente a 1973 y 1984 de las principales variables censales desagregadas según los distintos estratos de concentración que cabe identificar en el espectro manufacturero local.

Cuadro N° 2

Argentina

Distribución de las ramas, los establecimientos, la ocupación y la producción industriales según estratos de concentración, 1973-1984

(en valores absolutos y porcentajes)

	Cant. de ramas		Establecimientos		Ocupación		Producción	
	1973	1984	1973	1984	1973	1984	1973	1984
Ramas altamente concentradas ⁽¹⁾	92	94	11,0	10,9	33,6	31,4	47,2	51,8
- con pocos establecimientos	23	33	0,5	0,6	8,4	7,5	20,0	24,4
- con muchos establecimientos	69	61	10,5	10,2	25,2	23,9	27,2	27,5
Ramas medianamente concentradas ⁽²⁾	55	58	26,4	31,8	30,4	34,4	32,2	30,0
Ramas escasamente	25	20	62,7	57,4	36,1	34,2	20,6	18,1

¹¹ En este punto, cabe incorporar una breve aclaración metodológica. Tanto los grupos económicos nacionales como los conglomerados extranjeros son complejos empresarios conformados por una gran cantidad de firmas que son coordinadas por un número de directores comunes a todas ellas, poseen una propiedad accionaria también común y operan en diversas actividades económicas, no sólo industriales (de ahí que uno de los principales rasgos que caracteriza a estas unidades económicas sea una inserción estructural en la economía que presenta un alto grado de diversificación y/o de integración tanto vertical como horizontal). Las empresas transnacionales, lo mismo que sus similares de origen nacional (que en este estudio se denominan empresas locales independientes), circunscriben su ámbito operativo a un único sector (no obstante lo cual, pueden presentar cierto grado de integración vertical y/u horizontal de sus actividades). Así, aquellas firmas pertenecientes a un conglomerado económico (sea de origen nacional o extranjero) actúan sobre la base de una estrategia empresarial que necesariamente debe tomar en cuenta al conjunto de la economía argentina y no sólo a un sector de actividad, como es el caso de la estrategia de una firma industrial (tanto nacional como extranjera) no integrada a estructuras empresarias de tipo conglomeral. En consecuencia, existen mayores semejanzas –tanto estructurales como de comportamiento– entre los grupos económicos nacionales y los conglomerados extranjeros, que entre los primeros y las firmas locales independientes, o que entre los segundos y las empresas transnacionales. Este enfoque analítico ha probado ser sumamente útil para estudiar el desempeño de las grandes firmas que actúan en la Argentina a partir de la interrupción del régimen de acumulación sustitutivo. Al respecto, pueden consultarse, entre otras, las investigaciones de Arceo y Basualdo (1999); Azpiazu (1997); Azpiazu, Basualdo y Khavisse (2004); Azpiazu, Basualdo y Schorr (2000); Basualdo (1996, 2000 y 2006); Castellani (2004); Kulfas y Schorr (2000); y Schorr (1999).

concentradas ⁽³⁾								
Total	172	172	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(1) Ramas en las que los primeros ocho establecimientos explican más del 50% de la producción global (“con pocos establecimientos”: menos de 40 unidades productivas; “con muchos establecimientos”: 40 o más unidades productivas).

(2) Ramas en las que los primeros ocho establecimientos explican entre el 25% y el 50% de la producción global.

(3) Ramas en las que los primeros ocho establecimientos explican menos del 25% de la producción global.

Fuente: Elaboración propia en base a Azpiazu (1998); y CEPAL (1988).

Entre esos años (signados, como se vio, por un retroceso sectorial de magnitudes considerables), las ramas fabriles en las que prevalecían estructuras de mercado altamente concentradas expandieron su incidencia en la producción sectorial (no aconteció lo propio con su aporte a los establecimientos y la ocupación globales). En efecto, entre ambos relevamientos censales las ramas altamente concentradas pasaron de explicar un 47,2% de la producción total a casi un 52% (tendencia que es explicada, en lo sustantivo, por la expansión que verificaron las ramas con pocos establecimientos). En el mismo período, las ramas medianamente concentradas y de escasa concentración (aquéllas que tienden a constituir los núcleos productivos de las empresas de menores dimensiones) perdieron, cada una, algo más de dos puntos porcentuales en su contribución a la producción agregada.

Ahora bien, detrás de la consolidación estructural de las formas de mercado de elevada oligopolización subyace otro fenómeno tan o más importante, que se encuentra estrechamente asociado al contenido *clasista* del proyecto refundacional de la Argentina de los genocidas militares y sus bases de sustentación en el campo social: una acentuada reconfiguración del poder económico industrial ligada a una intensa centralización del capital. Con el propósito de aprehender las características de este proceso, en el Cuadro N° 3 se pueden visualizar las principales modificaciones verificadas en la composición de la cúpula empresaria del sector entre 1976 y 1983¹².

¹² Se trata de las cien empresas de mayor facturación anual del país que se desenvuelven en el ámbito manufacturero. En vistas de las consideraciones realizadas en la nota anterior, este universo de firmas fue clasificado en función del cruce entre dos dimensiones analíticas: a) la nacionalidad de los accionistas y b) si la compañía forma parte –o no– de un grupo económico. Así, además de las empresas estatales se reconocen cinco tipos de firma: 1) las que pertenecen a un grupo económico nacional (GGEE); 2) las que son propiedad de accionistas extranjeros y que en el nivel local se integran a un conglomerado de empresas (CE); 3) aquellas cuyos dueños son argentinos pero que no constituyen un grupo económico (ELI); 4) aquellas que son controladas por capitales extranjeros pero que no forman un grupo económico en el país (ET); y 5) aquellas cuyo capital accionario es controlado por una asociación entre las formas de propiedad antes mencionadas.

Cuadro N° 3

Cúpula empresaria industrial de la Argentina

Evolución de la cantidad de empresas y de la estructura porcentual de las ventas según tipo de propiedad, 1976-1983

(en valores absolutos, porcentajes y puntos porcentuales)

	1976		1983		Variación 1976/1983	
	Empresas	Ventas	Empresas	Ventas	Empresas	Ventas
Estatal	13	34,3	6	23,4	-7	-11,1
GGEE	22	19,4	32	26,7	+10	+7,3
ELI	13	5,4	12	5,5	-1	0,1
ET	30	19,4	22	12,6	-8	-6,8
CE	21	21,2	26	31,2	+5	+10,0
Asoc.	1	0,3	2	0,7	+1	+0,4
Total	100	100,0	100	100,0	-	-

Estatal: Empresas propiedad del Estado argentino; Asoc.: Empresas propiedad de una asociación entre dos o más firmas; GGEE: Empresas propiedad de un grupo económico nacional; CE: Empresas propiedad de un conglomerado extranjero; ELI: Empresas locales independientes (no integran un grupo económico); ET: Empresas transnacionales (no integran un conglomerado extranjero).

Fuente: Elaboración propia en base a información de la revista Prensa Económica.

Entre esos años las empresas de la elite fabril pertenecientes a grupos económicos de capital nacional y extranjero incrementaron en forma significativa su participación relativa en las ventas totales: mientras que en 1976 estas dos tipologías dieron cuenta, en conjunto, de un 40,6%, en 1983 explicaron un 57,9%. La contracara de esta expansión es la retracción experimentada por las compañías estatales y las firmas extranjeras no integradas a conglomerados económicos en el medio doméstico: las primeras redujeron su peso en la facturación global en once puntos porcentuales, declinación que para las segundas fue de casi siete puntos porcentuales¹³.

Las evidencias disponibles indican que en la explicación del retroceso relativo de las firmas propiedad del sector público confluyeron una caída en la cantidad de empresas dentro del panel de las cien líderes del sector y una importante transferencia de excedente desde el Estado hacia, fundamentalmente, las compañías privadas pertenecientes a los principales grupos económicos locales a partir del aumento en el volumen físico de la producción y de una disminución en sus precios relativos¹⁴. En el caso de las empresas transnacionales

¹³ Como surge del Cuadro N° 3, en el período analizado la –reducida– participación de las asociaciones y las empresas locales independientes en la facturación global de la cúpula fabril prácticamente no se modificó.

¹⁴ A partir de esta constatación Azpiazu, Basualdo y Khavisse (2004) concluyen: “Diversos motivos pueden explicar esta disparidad: se quiso perjudicar directamente a las empresas estatales en beneficio de la actividad no estatal o se pretendió disminuir el ritmo de crecimiento de la inflación controlando la presión que sobre ella

concurrerán varios procesos entre los que interesa destacar dos: a) la caída en las ventas globales a raíz de la crisis verificada en las actividades en las que estas firmas tenían una relevante gravitación relativa (tal el caso de varias metalmecánicas, en especial las que conformaban la industria automotriz); y b) la repatriación de capitales foráneos que tuvo lugar durante esos años como producto del deterioro fabril (téngase en cuenta que, a diferencia de las extranjeras que se integran a *holdings* empresarios, estas compañías no tenían una inserción de carácter multisectorial en la economía doméstica que les permitiera compensar – siquiera parcialmente– la caída en los respectivos niveles productivos en el ámbito industrial)¹⁵.

Por su parte, entre los principales factores que permiten dar cuenta de la creciente incidencia dentro de la cúpula del poder económico manufacturero (y, más ampliamente, del conjunto de la economía argentina) de las formas conglomerales de organización de la propiedad sobresalen los siguientes:

- la puesta en práctica por parte de los propietarios de estas unidades económicas de una estrategia de integración y diversificación en línea con el proceso de reestructuración económica en curso, lo que les permitió, entre otras cosas, participar en las actividades más rentables del período en una etapa caracterizada por importantes fluctuaciones de los precios relativos (por ejemplo, en la “bicicleta financiera”)¹⁶; reasignar el excedente entre las firmas

ejercían los precios de las firmas estatales conjugando esta política con un subsidio implícito a los grandes demandantes de los bienes, en general intermedios, que el Estado produce”.

¹⁵ De acuerdo a la información con que se cuenta, la crisis desencadenada a comienzos de la década de los ochenta provocó un severo redimensionamiento industrial asociado a la quiebra y el cese de actividad de numerosas empresas, así como a la fusión, la transferencia y la absorción de firmas y establecimientos productivos. Este proceso involucró también a las compañías extranjeras, ya que muchas de ellas, líderes en sus respectivos sectores manufactureros, cesaron sus actividades en el país o fueron transferidas a otros capitales locales o foráneos (tales los casos de, a simple título ilustrativo, General Motors y Citroen en la industria automotriz, Olivetti en máquinas de oficina, Duranor en la producción petroquímica, y Sudamtex en la actividad textil). Sobre el particular consúltese Azpiazu (1995); Azpiazu y Kosacoff (1985); Basualdo (1984); y Basualdo, Lifschitz y Roca (1988).

¹⁶ A partir de 1979 se verificó un notable crecimiento de la deuda externa tanto pública como privada, proceso que pone en evidencia los cambios verificados en el ciclo de acumulación de los actores económicos predominantes y, en ese marco, la funcionalidad del comportamiento estatal respecto de sus intereses. A favor del importante diferencial existente entre las tasas de interés locales e internacionales (las primeras eran mucho más elevadas que las segundas, como resultado de, entre otros factores, la abundante liquidez de capitales en el nivel mundial y, en el ámbito interno, la vigencia de la garantía estatal de los depósitos y la toma de deuda por parte del Estado), los principales grupos económicos se endeudaron en el exterior e ingresaron las divisas al país para colocarlas en la plaza financiera. Esta operatoria les redituó cuantiosas ganancias –tanto en pesos como en “moneda dura”, producto de la apreciación cambiaria resultante de la “tablita”– que posteriormente, en su gran mayoría, fueron remitidas al extranjero (lo cual resultó posible por las divisas aportadas por el endeudamiento externo del sector público). De allí que la contracara del incremento de la deuda externa haya sido una suba considerable en el *stock* de activos de residentes locales en el exterior. Esta dinámica funcionó hasta mediados de 1981, cuando en el marco de la crisis se decidió devaluar la moneda nacional, lo cual generó que el sistema financiero y muchos conglomerados empresarios estuvieran al borde del colapso. La “solución” fue la puesta en

integrantes del grupo económico con la finalidad de transferir recursos desde las empresas en mejores condiciones económicas y financieras hacia las que presentaban mayores problemas de sustentación (como lo fueron muchas del sector industrial en los momentos más agudos del proceso “desindustrializador”); y acceder a niveles diferenciales de actividad a partir de la realización de operaciones de compra-venta de insumos y/o productos entre firmas relacionadas;

- el acceso a diversos beneficios extraordinarios extraídos del aparato estatal como, entre los más relevantes, los subsidios ligados a la promoción industrial, la política de compras estatales, el discrecional manejo de los precios relativos de las empresas públicas, las privatizaciones periféricas y, desde comienzos del decenio de los ochenta, la estatización del endeudamiento externo privado y la licuación de la deuda interna¹⁷; y
- la posibilidad de ganar porciones crecientes de mercado en diversas ramas manufactureras a raíz de la intensa centralización del capital que se verificó durante el período analizado y del retroceso experimentado por amplias capas del empresariado, sobre todo las de menor tamaño y poderío económico, las que ante el brusco cambio acaecido en los niveles macro y mesoeconómicos (y la reconversión económica a él asociada), se vieron forzadas a desplegar conductas microeconómicas netamente defensivas (quiebras, cierres de empresas, levantamiento de líneas de producción, cese de actividades en el ámbito fabril y repliegue hacia otros sectores económicos, etc.).

marcha de diferentes regímenes de seguro de cambio para permitir a los deudores privados locales el repago de sus pasivos externos. Si bien dicho seguro incluía una tasa de interés, la inflación y las posteriores devaluaciones la fueron licuando y en los hechos se produjo la estatización de la deuda externa privada. Se trató de una fenomenal transferencia de recursos públicos hacia los sectores más concentrados del capital. Basta con mencionar, en tal sentido, que sólo treinta grupos económicos nacionales y algo más de cien grandes empresas transnacionales concentraban aproximadamente el 65% de la deuda externa privada. Un análisis pormenorizado de estos procesos puede encontrarse en Basualdo (1987 y 2006); Feldman y Sommer (1984); y Schvarzer (1982).

¹⁷ Respecto de esta cuestión, Castellani (2004) apunta que en paralelo a la aplicación de reformas económicas de inspiración neoliberal, los “negocios privados” avalados por el Estado de las empresas pertenecientes a los principales grupos económicos adquirieron “un notable impulso durante la última dictadura debido a la conjunción de tres factores complementarios: a) el aumento de la inversión pública con obras de infraestructura y la concesión de obras por el sistema de peaje que generaron numerosas demandas sobre las grandes empresas constructoras (Sade, Techint, Impresit, Benito Roggio) y las más importantes cementeras del país (Loma Negra, Corcemar, Minetti); b) la puesta en marcha de la política de privatización periférica, especialmente en el sector petrolero, que abrió nuevas posibilidades para realizar negocios rentables para algunas empresas privadas de capital nacional (Pérez Companc, Astra y Bidas), y en el telefónico (Standard Electric, Siemens, Equitel, Pecom-Nec); c) la fuerte promoción industrial para ciertos sectores considerados estratégicos para el complejo militar-estatal, tales como la siderurgia, el cemento, la petroquímica y el papel, proceso que benefició a numerosas empresas industriales de capital nacional y a unas pocas extranjeras (Celulosa, Acíndar, Bidas, Pérez Companc, Corcemar, Atanor, Indupa, Electroclor). Dentro de este último factor debe incluirse, además, la puesta en marcha de emprendimientos mixtos (estatal/privado) fuertemente promocionados por el Estado, como por ejemplo, el Polo Petroquímico Bahía Blanca”.

De allí en más estos grandes capitalistas pasarían a detentar una enorme capacidad para condicionar la trayectoria de la economía nacional, no sólo por ser propietarios de muchas de las principales empresas industriales, sino por controlar conglomerados de firmas que se desenvuelven en los más diversos sectores de la actividad económica. Al respecto, cabe incorporar una breve digresión. Las evidencias analizadas no permiten captar en toda su dimensión y agudeza los procesos de concentración económica y centralización del capital verificados en los años formativos del “modelo financiero y de ajuste estructural”. Ello, porque dada la naturaleza de la información básica utilizada, no se está computando una considerable porción del excedente apropiado por esta fracción de clase por efecto de la consolidación de un proceso de transición desde una estrategia de valorización productiva con base industrial y de realización en el mercado interno, hacia otra estructurada en torno de la especulación financiera y con fuerte orientación hacia el sector externo (tanto desde el punto de vista de la cuenta corriente como de la cuenta capital de la balanza de pagos).

En palabras de Azpiazu, Basualdo y Khavisse (2004): “Si se analiza el destino del excedente apropiado por dichos capitales, se podría comprobar que una parte minoritaria de este se orientó a las nuevas inversiones productivas vinculadas, en la mayoría de los casos, al aprovechamiento de los beneficios otorgados por el Estado. La porción más significativa se destinó, esencialmente, a inversiones en el sector financiero, en la construcción residencial y en otros servicios y bienes vinculados a la demanda de los sectores de altos ingresos, no afectados por la apertura de la economía. Por otra parte, esta última alentó las transferencias de excedente al exterior, lo cual internacionalizó la reproducción ampliada del capital de estas fracciones dominantes. Esta dinámica de acumulación integrada estrechamente al mercado financiero internacional brindó también una nueva forma indirecta de apropiación de excedentes: la transferencia al Estado de gran parte de su significativo endeudamiento externo”¹⁸.

A los efectos de complementar los desarrollos previos, en los Cuadros N° 4 y 5 se desagrega la información referida a la producción industrial relevada en el Censo Nacional Económico de 1985 (datos de 1984) para los establecimientos de más de cien ocupados según tipo de propiedad, estratos de concentración y destino final de los bienes elaborados. Se trata de una perspectiva que arroja interesantes elementos de juicio adicionales en relación con las bases

¹⁸ Es importante reparar en el hecho que de la “bicicleta financiera” no participaron solamente los bancos u otras entidades financieras, sino también numerosas empresas productivas, lo cual derivó en una estrecha articulación entre el capital productivo y el financiero (ello, en línea con ciertas tendencias prevalecientes en el nivel mundial). Sobre estos temas consúltese Arceo (2005 y 2006); y Chesnais (1999).

productivas sobre las que se estructuró la expansión fabril de los grupos económicos nacionales y los conglomerados extranjeros durante la dictadura militar de 1976-1983.

Cuadro N° 4

Argentina

Estructura de la producción generada por los establecimientos industriales de más de 100 ocupados según estratos de concentración y tipo de propiedad, 1984

(en millones de pesos argentinos de 1984 y porcentajes)

	Ramas altamente concentradas ⁽¹⁾	(%)	Ramas medianamente concentradas ⁽²⁾	(%)	Ramas escasamente concentradas ⁽³⁾	(%)	Total	(%)
Estatal	512.606,4	32,0	6.103,0	1,6	6.869,2	4,3	525.578,6	24,7
	97,5		1,2		1,3		100,0	
GGEE	425.689,6	26,6	110.151,8	29,8	23.921,1	14,9	559.762,5	26,3
	76,0		19,7		4,3		100,0	
ELI	175.276,4	10,9	165.767,9	44,8	86.767,6	54,1	427.811,9	20,1
	41,0		38,7		20,3		100,0	
ET	167.227,8	10,4	54.644,2	14,8	25.288,5	15,8	247.160,5	11,6
	67,7		22,1		10,2		100,0	
CE	317.018,5	19,8	31.765,5	8,6	17.645,8	11,0	366.429,8	17,2
	86,5		8,7		4,8		100,0	
Asoc.	3.736,8	0,2	1.466,0	0,4	0,0	0,0	5.202,8	0,2
	71,8		28,2		0,0		100,0	
Total	1.601.555,5	100,0	369.898,4	100,0	160.492,2	100,0	2.131.946,1	100,0
	75,1		17,4		7,5		100,0	

Estatal: Empresas propiedad del Estado argentino; Asoc.: Empresas propiedad de una asociación entre dos o más firmas; GGEE: Empresas propiedad de un grupo económico nacional; CE: Empresas propiedad de un conglomerado extranjero; ELI: Empresas locales independientes (no integran un grupo económico); ET: Empresas transnacionales (no integran un conglomerado extranjero).

(1) Ramas en las que los primeros ocho establecimientos explican más del 50% de la producción global.

(2) Ramas en las que los primeros ocho establecimientos explican entre el 25% y el 50% de la producción global.

(3) Ramas en las que los primeros ocho establecimientos explican menos del 25% de la producción global.

Fuente: Elaboración propia en base a tabulados especiales del Censo Nacional Económico, 1985.

Cuadro N° 5

Argentina

Estructura de la producción generada por los establecimientos industriales de más de 100 ocupados según naturaleza del bien elaborado y tipo de propiedad, 1984

(en millones de pesos argentinos de 1984 y porcentajes)

	Bienes de consumo	(%)	Bienes de consumo	(%)	Bienes intermedi	(%)	Bienes de capital	(%)	Total	(%)
--	-------------------	-----	-------------------	-----	------------------	-----	-------------------	-----	-------	-----

	no durable		durable		os					
Estatal	7.862,5	1,3	9.271,0	4,0	488.334,0	42,0	20.111,1	15,9	525.578,6	24,7
	1,5		1,8		92,9		3,8		100,0	
GGEE	184.006,8	30,2	52.098,1	22,4	293.986,7	25,3	29.670,9	23,4	559.762,5	26,3
	32,9		9,3		52,5		5,3		100,0	
ELI	277.038,8	45,5	27.198,9	11,7	100.115,4	8,6	23.458,8	18,5	427.811,9	20,1
	64,8		6,4		23,4		5,5		100,0	
ET	58.364,2	9,6	45.847,4	19,7	105.180,8	9,0	37.768,1	29,8	247.160,5	11,6
	23,6		18,5		42,6		15,3		100,0	
CE	80.180,9	13,2	98.003,8	42,2	172.614,3	14,8	15.630,8	12,3	366.429,8	17,2
	21,9		26,7		47,1		4,3		100,0	
Asoc.	1.466,0	0,2	0,0	0,0	3.736,8	0,3	0,0	0,0	5.202,8	0,2
	28,2		0,0		71,8		0,0		100,0	
Total	608.919,2	100,	232.419,2	100,	1.163.968	100,	126.639,7	100,	2.131.946	100,
		0		0	,0	0		0	,1	0
	28,6		10,9		54,6		5,9		100,0	

Estatal: Empresas propiedad del Estado argentino; Asoc.: Empresas propiedad de una asociación entre dos o más firmas; GGEE: Empresas propiedad de un grupo económico nacional; CE: Empresas propiedad de un conglomerado extranjero; ELI: Empresas locales independientes (no integran un grupo económico); ET: Empresas transnacionales (no integran un conglomerado extranjero).

Fuente: Elaboración propia en base a tabulados especiales del Censo Nacional Económico, 1985.

Los datos proporcionados por los Cuadros de referencia permiten concluir que a comienzos de la década de los ochenta:

- una parte mayoritaria de la producción elaborada en los grandes establecimientos manufactureros que eran propiedad de estos segmentos del bloque de poder económico provenían de ramas altamente concentradas (76% en el caso de los grupos nacionales y 86,5% en el de los foráneos)¹⁹;
- dentro de este estrato de concentración las fábricas pertenecientes a *holdings* nacionales constituían la segunda tipología en cuanto a su significación en la producción total (26,6% frente a un 32% de las que eran de propiedad estatal), mientras que las de los conglomerados extranjeros ocupaban el tercer puesto con un aporte de casi el 20%;
- en el ámbito de las ramas mediana y escasamente concentradas el liderazgo era ejercido por los establecimientos que eran propiedad de firmas nacionales no integradas a formas conglomerales de organización; en el primer caso, los grupos de origen doméstico ocupaban

¹⁹ Del Cuadro N° 4 se concluye que, con la excepción de las empresas locales independientes, en todas las tipologías empresarias el grueso de la producción provenía de ramas caracterizadas por su estructura oligopólica.

la segunda posición del *ranking* y los extranjeros la cuarta y, en el segundo, los puestos eran, respectivamente, el tercero y el cuarto;

- en términos sectoriales la dinámica de acumulación de los grupos económicos locales que integraban la cúspide del poder económico fabril pivotaba, en lo sustantivo, alrededor de la elaboración de insumos intermedios y de bienes de consumo no durable (de conjunto, algo más de un 85% de la producción total de esta tipología empresarial), mientras que la de los conglomerados extranjeros lo hacía sobre esas actividades y también sobre la producción de bienes de consumo durable (en conjunto, casi un 96% de la producción global)²⁰; y
- en tales sectores los establecimientos pertenecientes a grupos económicos nacionales siempre ocuparon el segundo puesto en términos de su contribución a la producción total, mientras que los de los conglomerados extranjeros alternaron entre el primero (duraderos de consumo) y el tercero (no durables de consumo e intermedios).

En definitiva, el conjunto de los desarrollos previos permite concluir que durante los años de la última dictadura militar se produjo en el ámbito industrial (y en el conjunto de la economía) una muy acentuada redistribución del ingreso desde los asalariados hacia los capitalistas mediante, entre otras cosas, la caída del salario real, el deterioro de las condiciones laborales y el aumento en la extensión y la intensidad de la jornada de trabajo. Sin embargo, ello no da cuenta de la totalidad de los cambios registrados, ya que entre los empresarios hubo sectores fuertemente perjudicados por la crisis socio-económica en general, y fabril en particular (los pequeños y medianos), mientras que otros se beneficiaron con ella: las firmas oligopólicas, dentro de las cuales también se produjeron rupturas significativas que dieron lugar a una nueva fisonomía del poder económico. En efecto, aquellos capitales oligopólicos que controlaban pocas empresas y mercados, con escaso grado de integración y/o diversificación, tendieron a perder importancia en el agregado sectorial. Por el contrario, un conjunto acotado de grandes grupos empresarios aumentó su poderío económico y el control que ejercía sobre un amplio espectro de mercados (tales los casos de Acíndar, Agea/Clarín, Alpargatas, Arcor, Astra, Bagó, Bemberg, Bidas, Bunge y Born, Celulosa Argentina, Fate/Aluar, Fortabat,

²⁰ En el caso de los grupos económicos, en el ámbito de los bienes intermedios tenían un peso significativo las industrias básicas de hierro y acero y de metales no ferrosos, y la fabricación de cámaras y cubiertas; mientras que en el de los no duraderos de consumo predominaban la producción de tejidos de fibra sintética, la elaboración y la refinación de aceites y grasas vegetales y de azúcar, la impresión de diarios y revistas, la matanza de ganado y la preparación y conservación de carne, y la fabricación de calzado de tela. En el caso de los conglomerados extranjeros, en el campo de los insumos intermedios prevalecían las industrias refinadoras de petróleo; en el de los durables de consumo la fabricación y el armado de automotores; y en el de los no duraderos la elaboración de cigarrillos, y la fabricación de medicamentos y productos farmacéuticos.

Garovaglio y Zorraquín, Ledesma, Macri, Pérez Companc, Roggio, Soldati, Techint y Wertheim)²¹. Todo ello, en gran medida, de resultados de la “financiarización” y la internacionalización de gran parte del excedente apropiado por estos capitales *pari passu* la fuerte redistribución regresiva del ingreso verificada en esta etapa, así como de la pronunciada centralización económica que tuvo lugar y de la orientación que asumió el funcionamiento del aparato estatal.

Respecto del contenido desigual y heterogéneo de la crisis y la reestructuración industrial del período, vale la pena traer a colación una de las principales conclusiones de un estudio realizado a comienzos del decenio de los ochenta: “dicho agravamiento no ha ocurrido en forma universal y monolítica, afectando por igual a todas y cada una de las ramas industriales y a las distintas empresas que componen cada sector. El signo característico de la época es el de la gran diversidad de suertes y situaciones, tanto en el sentido interindustrial como en el interempresario. No a todo el mundo le ha ido igualmente mal, observándose que registran mejor posición relativa sectores que actuaron como subcontratistas del Estado..., empresas que más rápidamente lograron diversificar su actividad hacia la importación o hacia el sector financiero, líneas de producción relativamente más intensivas en el uso de subcontratistas, etc. Aun al interior de cada rama industrial las suertes diferenciales han sido marcadamente diferentes, habiendo cambiado de manera muy sustantiva tanto las participaciones relativas de distintos grupos empresarios como la estructura de propiedad de cada industria... Pese a que el agotamiento que aqueja a obreros y empresarios es profundo, no podemos menos que reconocer que la suerte de unos y otros –tomados en forma general, y aun a sabiendas de que los mismos ocultan grandes diferencias estructurales– a lo largo de los últimos siete u ocho años ha sido diferente. Mientras que para el sector asalariado la estrategia monetarista significó una profunda caída, tanto en el salario real como en la participación relativa en el producto –pérdida que los reajustes posteriores nunca alcanzaron a recuperar–, para los sectores empresarios toda esta última etapa implicó suertes muy diversas en lo que a la empresa industrial en sí se refiere, pero no necesariamente deterioros de magnitud en patrimonios personales” (Katz, 1983)²².

²¹ De allí que la “desindustrialización” que sufrió la Argentina en este período no debería ser vista como un proceso de naturaleza anti-industrial, dado que una parte significativa de la expansión de las nuevas fracciones dominantes proviene de haber mantenido o incluso aumentado su ya significativa presencia en la actividad fabril.

²² Sobre las asimetrías y las heterogeneidades que subyacen al desenvolvimiento de la industria local durante el período 1976-1983 (tanto en el nivel de las distintas ramas como de los diferentes segmentos empresarios), así como los principales factores explicativos de las mismas, consúltese además Azpiazu, Basualdo y Khavisse (2004); y Gatto, Gutman y Yoguel (1987).

Atento a los objetivos estratégicos perseguidos por los militares, los cuadros orgánicos comandados por Martínez de Hoz y las fracciones de la clase dominante que sustentaron a ambos, no sólo resultaba decisivo que la reestructuración económica con eje en la “desindustrialización” se verificara en el marco de una crisis de magnitudes considerables, una significativa redefinición de los liderazgos empresariales y una drástica alteración de la relación trabajo-capital. También, y por las mismas razones, era imprescindible redefinir el perfil estructural de la industria manufacturera doméstica. Desde la óptica de estos integrantes y representantes de los sectores dominantes locales, ello debía ser así dadas la supuesta “ineficiencia” de numerosas ramas fabriles respecto al mercado internacional y las restricciones que el desarrollo de éstas le había impuesto, durante la sustitución de importaciones, a la actividad agropecuaria y a las asentadas en el procesamiento de recursos básicos. Y, más ampliamente, por las condiciones sociales y el tipo de alianzas políticas a las que daba lugar la existencia de un sector manufacturero dinámico (tanto en términos productivos como en lo que respecta a la generación de empleo), el que a pesar de sus innegables limitaciones, y a favor del importante grado de integración y diversificación que lo caracterizaba, a comienzos de la década de los setenta había logrado sentar las bases estructurales para, entre otras cuestiones relevantes, amortiguar sobremanera los tradicionales “cuellos de botella” del sector externo, con los consiguientes beneficios en materia de autonomía nacional y de reducir la capacidad de veto de ciertos estamentos centrales del campo oligárquico²³.

Sobre la base del mencionado diagnóstico, el propósito de Martínez de Hoz y su equipo fue el de compatibilizar la especulación financiera (aprovechando la enorme liquidez existente en el mercado internacional derivada del *shock* petrolero de comienzos de la década) con la expansión de los sectores agropecuario, pesquero, energético y minero, así como de algunas

²³ Al decir de Arceo y Schorr (2006): “a mediados de los años setenta el esquema de sustitución de importaciones se encontraba lejos de estar agotado, tal como se suele afirmar desde diversos ámbitos (no sólo desde el *establishment* académico). Entre otras cosas, esto se expresaba en que el proceso de industrialización exhibía una ostensible consolidación y estaba logrando superar su principal restricción (la externa) a partir de una serie de factores concurrentes: los cambios en la composición de la oferta exportadora, la evolución del endeudamiento externo (público y privado), el avance en la integración industrial, etc.. Este cuadro, sumado a la creciente movilización de los sectores populares (situación que en gran medida era el resultado de las modificaciones sobrevenidas en la estructura económica, y de la acumulación de una importante masa crítica por parte de los trabajadores a raíz de las intensas luchas sociales del período), derivó en una alteración en el poder relativo que detentaban las distintas fracciones dominantes: el conjunto de la oligarquía no sólo había perdido predominio estructural y capacidad de veto, sino que además ninguno de los proyectos políticos alternativos (es decir, el modelo de “capitalismo asistido” impulsado durante el tercer gobierno de Perón y el proyecto esgrimido por los sectores de la izquierda revolucionaria) incorporaba a los terratenientes pampeanos como parte central de sus alianzas de clase. De allí que fueran los sectores oligárquicos (bajo la hegemonía de su fracción diversificada) los que condujeran el bloque social que sustentó a los militares que usurparon el poder el 24 de marzo de 1976 y a la estrategia reestructuradora que acabó con el planteo industrial vigente hasta entonces”.

pocas actividades industriales muy ligadas al aprovechamiento de la abundante –y fuertemente concentrada en términos de propiedad– dotación local de recursos naturales. Todo esto conforme al principio de las ventajas comparativas estáticas, por el cual cada país debería especializarse en la elaboración de aquellos bienes cuya producción le resultara menos costosa (según se argumentaba apelando a muchos más mitos que realidades, la explotación de estas ventajas “le había hecho muy bien al país” durante el modelo primario-exportador que había estado vigente entre, aproximadamente, 1880 y 1930, de lo cual se seguía que la historia debía repetirse). Al decir del propio Ministro de Economía, la apertura económica (tanto comercial como financiera) permitiría “no sólo la competencia sino una mayor especialización en la eficiencia y aprovechar las ventajas de la moderna división internacional del trabajo”²⁴.

De allí que junto con un considerable achicamiento relativo del sector *vis-à-vis* el conjunto de la economía, otro de los legados críticos del programa económico instrumentado durante la última dictadura militar (en especial hasta los primeros meses de 1981 –en marzo de ese año se produce el recambio presidencial y el reemplazo de las autoridades económicas–) haya sido

²⁴ Extracto del discurso pronunciado por Martínez de Hoz en el Acto Inaugural de la Primera Conferencia sobre Modernización Industrial realizada el 17/11/80 (planteos de esta índole pueden encontrarse también en Martínez de Hoz, 1981). Al respecto, no puede prescindirse de la opinión que merece este tipo de interpretaciones de la teoría de las ventajas comparativas para Olivera (1977): “Resulta evidente pues que quienes juzgan sobre la ineficiencia de nuestras industrias comparando simplemente sus costos reales con los que prevalecen en otros países aplican, seguramente sin proponérselo, principios de comercio colonial y no comercio internacional”. Tampoco de las reflexiones de uno de los representantes más lúcidos del pensamiento estructuralista latinoamericano: “el criterio de eficiencia que inspira esos modelos tiene un carácter estrictamente microeconómico, de corto plazo y hace abstracción de las consideraciones de carácter social. En efecto, en esa perspectiva es eficiente aquella industria capaz de competir, actualmente, en los mercados internacionales, independientemente de cuáles sean las consecuencias que la aplicación de ese criterio tenga para efecto de crecimiento económico en su conjunto, para el nivel de bienestar de la población, el grado de equidad o el de autonomía interna en las decisiones correspondientes. Si ese criterio conduce a eliminar una parte importante de la industria y permite exclusivamente la supervivencia de aquellos rubros basados en recursos naturales generosos, o bien, en el hecho de que dadas las características físicas del producto resulta incosteable su importación, es algo que no afecta la vigencia del criterio. La tesis central es que independientemente de cuáles sean los efectos negativos que provoque la aplicación de este criterio en el corto plazo... a mediano plazo se estará gestando una estructura productiva que finalmente logrará resultados exitosos que terminarán difundiéndose en el conjunto de la sociedad. Este criterio no sólo hace abstracción de la dimensión social, sino además del hecho de que el factor determinante para la competitividad internacional a largo plazo es, precisamente, el proceso de aprendizaje, inclusive si éste se refiere al procesamiento de recursos naturales; máxime si en estos casos no se incluyen recursos de carácter estratégico o de escasez mundial tan elevada, que los precios tiendan, al menos por un tiempo, a compensar la carencia de competencia técnica en otros ámbitos de la actividad productiva del país. Ahora bien, entre las actividades que resultan fuertemente dañadas con la aplicación de este criterio figuran precisamente las de investigación, reflexión, capacitación y la búsqueda de soluciones originales a los problemas propios, ya que se trata de actividades que en el corto plazo tienen, evidentemente, una rentabilidad menor que la que proporciona, por ejemplo, la importación de aquellos bienes que el país ya no estará en condiciones de producir ‘eficientemente’ de acuerdo con la aplicación de este criterio y de todas aquellas expresiones de ‘modernidad’ con las cuales aún no se contaba” (Fajnzylber, 1983). Sobre la orientación ideológico-conceptual del Ministro de la cartera económica y su equipo, véase Canitrot (1980 y 1982); Heredia (2004); Müller (2000); Schvarzer (1986); y Sourrouille (1982).

una marcada reprimarización del tejido manufacturero y una ostensible “simplificación productiva” derivada del debilitamiento y/o la destrucción de núcleos estratégicos de diversas cadenas productivas (con la consiguiente caída en el grado de integración nacional de la producción).

En este sentido, si bien la inestabilidad generalizada de los mercados industriales, alentada y favorecida por la intensidad asumida por las permanentes modificaciones en la estructura de precios relativos resultantes de las diferentes medidas de política implementadas, emerge como un denominador común al desenvolvimiento de los mismos en el período 1976-1983, las evidencias disponibles permiten identificar: a) una marcada retracción de varias de las actividades que habían dinamizado el crecimiento fabril durante las distintas etapas por las que había atravesado el régimen sustitutivo, en muchas de las cuales tenía una presencia difundida un número considerable de empresas de pequeño y mediano porte (tales los casos de, a título ilustrativo, diversas industrias elaboradoras de textiles e indumentaria, de madera y muebles, y, con particular intensidad, la producción metalmecánica en general, y la de bienes de capital en particular)²⁵; y b) una mejor *performance* relativa de las agroindustrias y de sectores procesadores de celulosa y papel, productos químicos, minerales no metálicos y metales básicos, en los cuales, como se analizó, los grupos económicos que pasaron a ejercer el centro del bloque de poder económico local tenían una participación sumamente importante, al tiempo que conformaban los ejes articuladores de su proceso de acumulación y reproducción ampliada del capital en el nivel industrial interno^{26/27}.

En otras palabras, el avance hacia una estructura fabril especializada en ramas ubicadas, en la generalidad de los casos, en las primeras etapas del procesamiento manufacturero, dedicadas a

²⁵ Sin duda, la declinación experimentada por la industria local de equipamiento (que a comienzos de la década de los setenta había logrado, con no pocas complicaciones, acceder a un relativamente importante grado de maduración y diversificación), constituye un indicador elocuente de la magnitud y las características de la regresión fabril experimentada durante la dictadura militar. Al respecto, consúltese Azpiazu, Basualdo y Nochteff (1988 y 1990); Katz (1983 y 1986); Katz y Ablin (1978); Katz y Kosacoff (1998); y Nochteff (1985).

²⁶ Respecto de estas cuestiones, véase Acevedo, Basualdo y Khavisse (1990); Azpiazu y Khavisse (1983); y Katz y Kosacoff (1989).

²⁷ Estos disímiles desenvolvimientos sectoriales (y su correlato: una marcada “simplificación” del aparato manufacturero) constituyen un importante elemento explicativo de la brusca contracción que experimentó la ocupación fabril durante la última dictadura militar. En este sentido, Gatto, Gutman y Yoguel (1987) apuntan: “Los cambios en la estructura industrial implican... diferentes contenidos de procesos productivos de trabajo. Mientras los nuevos sectores se caracterizan, en general, por ser procesos de transformación continuos, de series productivas muy largas, capital intensivos con mecanización y automatización rígida, de limitados requerimientos de insumos y partes, relativamente ‘commodities’ en el plano comercial y de baja demanda de personal calificado directo e indirecto (ingeniería, desarrollo de productos, etc.); los sectores mecánicos que retrocedieron... tienen algunas características casi opuestas: discontinuos, series cortas o a pedido (por ejemplo, bienes de capital o industria naval), fuertes demandantes de trabajo calificado directo o de integración de partes a partir de una desagregada cadena de proveedores, dirigidos a mercados restringidos, etc.”.

la elaboración de *commodities* de escaso dinamismo en el mercado mundial, caracterizadas por una elevada relación capital/trabajo por unidad de producto, por el predominio de estructuras de mercado altamente concentradas y por encontrarse estrechamente asociadas a la explotación de recursos básicos y/o al aprovechamiento de los regímenes de promoción industrial puestos en práctica durante esta etapa^{28/29}.

Este proceso contrasta con lo sucedido en muchos países periféricos, en los cuales por entonces se aplicaron activas y sostenidas políticas de fomento y protección a industrias consideradas prioritarias y estratégicas por parte de las autoridades gubernamentales (por su aporte a la creación de empleo y cadenas de valor, a la formación de capital, su contribución en materia de investigación y desarrollo, de generación de divisas, etc.); actividades que no casualmente, en su mayoría, en los años subsiguientes conformarían las “rutas” más promisorias y dinámicas del comercio internacional de manufacturas. Ello, mientras en la Argentina se agredía a sectores de una enorme potencialidad que si bien en algunos casos tenían un desarrollo incipiente, el mismo no era despreciable dadas, entre otras cosas, su corta “historia madurativa” y las dimensiones del mercado interno (como, por ejemplo, la electrónica de consumo e industrial)³⁰.

Sobre el particular, cabe señalar que la reprimarización del aparato industrial y la “desindustrialización” verificadas durante la emergencia del “modelo financiero y de ajuste

²⁸ Las características de los distintos regímenes de promoción industrial aplicados en los años bajo análisis se pueden encontrar, entre otros, en los trabajos de Azpiazu (1987, 1988 y 1993); Azpiazu y Basualdo (1990); Castellani (2004); Ferrucci (1986); Gatto, Gutman y Yoguel (1987); y Schvarzer (1987). Para una perspectiva histórica, consúltese Altimir, Santamaría y Sourrouille (1967); y Rougier (2004).

²⁹ En un trabajo en el que se analiza la evolución del comercio exterior argentino en las últimas décadas, Musacchio (2004) plantea la relación existente entre la orientación y los principales impactos agregados de la política económica instrumentada durante el último régimen dictatorial y el tipo de perfil manufacturero que se tendió a consolidar: “la lógica financiera se basó en tres componentes que conspiraron contra la consolidación de la expansión de las exportaciones: a) una evolución espasmódica de corto plazo, b) un tipo de cambio que mantuviera sobrevaluado el peso e inflara las ganancias en dólares y c) tasas de interés crecientes que reflejaban el aumento del riesgo, elevaban el costo financiero y potenciaban la especulación. Bajo estas condiciones, las ventajas comparativas no sólo quedaban determinadas por la competitividad microeconómica, sino también por la propia política interna. La apreciación cambiaria reducía artificialmente la competitividad, mientras que las altas tasas de interés afectaban la disponibilidad del crédito pero, sobre todo, actuaban como imán para atraer recursos. A la hora de decidir la asignación de recursos, la viabilidad de las actividades productivas se encontraba determinada más decididamente por la alta rentabilidad financiera que por su rentabilidad absoluta, de manera que sólo aquellos sectores que aseguraran ganancias extraordinarias o tuvieran regímenes de protección o promoción especiales estaban en condiciones de mantenerse en pie. Bajo estas condiciones, el abanico de actividades que podían ‘expresar’ sus ventajas comparativas macroeconómicas quedaba seriamente limitado por la desventaja cambiaria y por la especulación financiera. Por ese motivo, la concentración sectorial de las exportaciones se acentuó mucho más de lo que potencialmente podía ofrecer el país, con el agravante de que, al ser la etapa ‘formativa’ del modelo, su basamento quedó extremadamente comprimido y limitó la capacidad de expansión posterior”.

³⁰ Sobre esta cuestión consúltese Azpiazu, Basualdo y Nochteff (1988); Nochteff (1985); y Schorr y Wainer (en prensa).

estructural” constituyeron el *puntapié inicial* del proceso de fuerte rezago relativo de la Argentina *vis-à-vis* los países desarrollados y varios de los que conforman la periferia (tendencia que se profundizaría a niveles muy marcados durante los sucesivos gobiernos democráticos en forma simultánea con la consolidación de la “globalización”). En este sentido, debe tenerse presente que, como destaca Arceo (2004 y 2005), a mediados del decenio de los setenta la Argentina estaba potencialmente en condiciones de ocupar –con una adecuada estrategia tendiente a incrementar las ventajas dinámicas adquiridas tras largos y complejos años de industrialización sustitutiva y a profundizar su penetración en el mercado mundial de manufacturas– un lugar en la división internacional del trabajo de características asimilables a las de algunos países del sudeste asiático en la actualidad (aunque probablemente alcanzando tasas de crecimiento inferiores a las de los mismos). En esas condiciones, el programa reprimarizador y “desindustrializador” de la dictadura era necesariamente un programa de regresión cuyos resultados no deberían sorprender.

En síntesis, las consideraciones que anteceden permiten concluir que a comienzos de la década de los ochenta resultaba posible trazar en el ámbito industrial un claro “mapa” de ganadores y perdedores, tanto en términos sectoriales como en el de los actores económico-sociales, y que el mismo era el resultado de los profundos cambios sobrevenidos en la economía y la sociedad argentinas por efecto, fundamentalmente, de las diversas medidas de política (no sólo económica) aplicadas *a sangre y fuego* entre 1976 y 1983. Así, entre las principales “herencias” que recibiría la naciente democracia figuraban:

- un nuevo esquema de funcionamiento del capitalismo doméstico que, asentado sobre una distinta inserción internacional del país, le depararía al sector manufacturero un lugar muy diferente al que había tenido hasta mediados de los setenta;
- un agudo proceso de “desindustrialización” y reestructuración regresiva del aparato fabril, con su correlato en un importante distanciamiento de muchos sectores fabriles respecto de la “frontera internacional”;
- un poder económico fuertemente concentrado y centralizado con un ciclo de acumulación y de reproducción ampliada del capital crecientemente diversificado y transnacionalizado (en términos industriales, muy volcado al procesamiento de recursos naturales) y, de resultados de

todo ello, con una decisiva capacidad estructural para condicionar el sendero evolutivo del proceso económico y socio-político³¹;

- un entramado de pequeñas y medianas empresas bastante más reducido que el existente en las postrimerías de la sustitución de importaciones y, a la vez, sumamente debilitado en términos estructurales (lo cual condicionaría sobremanera sus “márgenes de maniobra” de allí en adelante); y
- una clase trabajadora sumergida en la desocupación, la precarización laboral, la fragmentación, los bajos salarios y una muy reducida participación en el ingreso nacional.

En otros términos, el éxito del proyecto refundacional y de disciplinamiento en lo económico, lo político y lo social con el que los dictadores militares y ciertas fracciones de los sectores dominantes de la Argentina usurparon el poder en marzo de 1976³².

Al respecto, a comienzos de los años ochenta, Adolfo Dorfman marcaba con notable lucidez y precisión algunos de los aspectos salientes del desigual y heterogéneo proceso de reconversión industrial operado durante esos años: “1) Es notorio el aniquilamiento de un gran número de empresas pequeñas y medianas a lo largo del espectro industrial, no todas ellas de baja eficiencia y muchas dentro del grupo metal-mecánico. 2) Junto con éstas desaparecen importantes empresas grandes, por diversas razones que no hacen a su falta de eficiencia, tales como: altos costos financieros, mercados insuficientes, fuertes avances de la competencia externa sin una aceptable gradación en el descenso de los aranceles (que había sido postulada, pero no cumplida, en los plazos previstos). 3) Se ha argumentado que se dieron casos de ‘desprotección selectiva’ para algunos grupos importantes, que podrían haberse mantenido en funcionamiento mediando una política crediticia o financiera puntual

³¹ Si bien no se relaciona estrictamente con la temática abordada en este estudio, vale la pena destacar que desde comienzos de los años ochenta irrumpen dentro del bloque de poder económico de la Argentina los acreedores externos (Basualdo, 1997 y 2001; Castellani y Schorr, 2004; y Ortiz y Schorr, 2006). En tal sentido, no puede dejar de remarcarse que dicha situación se encuentra estrechamente vinculada con el fenomenal crecimiento del endeudamiento externo por parte del Estado que se verificó durante la dictadura militar que, como se mencionó, estuvo subordinado al ciclo expansivo del capital concentrado interno (recuérdese que aquél permitió “financiar” la “bicicleta financiera” y la fuga de capitales locales al exterior, y que una parte importante de la suba experimentada por los pasivos externos del sector público se asocia con la estatización de la deuda externa contraída fundamentalmente por las fracciones empresariales predominantes).

³² En palabras de Pucciarelli (2004): “El modelo de la dictadura no resolvió ninguno de los problemas económicos anteriores y agregó otros, pero las modificaciones estructurales generadas por su política aperturista y desindustrializadora, junto con el terrorismo de Estado, la eliminación del disenso político y la sistemática represión de la protesta social, lograron consumir uno de los objetivos más preciados del régimen militar: modificar sustancialmente la correlación de fuerzas sociales y políticas, entre la clase dominante y el resto de las clases subalternas así como las relaciones de poder entre las organizaciones y/o instituciones que habían protagonizado durante las décadas anteriores el proceso de politización de la lucha distributiva”.

más favorable. 4) Se acentúa la `desnacionalización` de la industria, tendencia que ya existía pero que fue en gran medida acelerada. 5) De igual modo, mayor predominio de nuevas inversiones extranjeras, que hacen subir rápidamente la gravitación de las empresas transnacionales a la vez que restringe la autonomía de decisión en el nivel nacional. 6) Fusiones e integraciones empresarias y crecimiento de conglomerados industriales-financieros. 7) Marcada subutilización del equipo productivo que, según estimaciones fidedignas, eleva la capacidad ociosa promedio por encima del 50% de la existente, y de la que sólo una parte es técnica y económicamente obsoleta. 8) Drástica caída del personal ocupado en las industrias, cuya reincorporación masiva no es previsible bajo ningún tipo de programa de desarrollo a mediano plazo, y que requeriría medidas extraindustriales. 9) Excesiva dependencia de las exportaciones, sobre todo del tipo `no tradicional` y eso con subsidios directos o indirectos, explícitos o implícitos. 10) Insuficiente desarrollo de las industrias de maquinaria y equipos, sobre todo en el rango de las pesadas. 11) Se revierte en muchas ramas el proceso histórico de afinamiento industrial, en su progresiva marcha hacia el origen de los insumos, produciéndose una `desradicación`; fabricantes nacionales se convierten en armadores de partes importadas o se dedican a comercializar el producto final extranjero. 12) Junto con el cierre de una cierta proporción de industria local... se asiste al desmantelamiento de una parte sustancial del aparato productivo industrial manufacturero. 13) La crisis del sector resulta así muy difundida y abarca no sólo a los bienes de consumo – entre los que los duraderos fueron castigados con particular adversidad, como también vestuario–, sino también y simultáneamente grupos básicos metal-mecánicos y químicos. 14) La mortandad empresarial se ha distribuido en forma despareja dentro del organismo industrial; se concentró especialmente en los rangos de empresas pequeñas o medianas y en aquellos sectores de la actividad más sujetos a la competencia de productos importados o con mayor atraso tecnológico, aunque no faltan ejemplos de entidades más grandes y mejor organizadas. 15) Sin embargo, se progresó en la integración vertical de ciertas ramas, como en la papelería y en la industria química, sobre todo la petroquímica, formándose polos descentralizados de desarrollo con cierto ascenso en la regionalización de la actividad manufacturera” (Dorfman, 1983).

III. La profundización del “modelo financiero y de ajuste estructural” durante el primer gobierno de la reconquista de la democracia

En el marco de la pesada “herencia dictatorial”, en diciembre de 1983 el Dr. Alfonsín asumió la presidencia del país dando inicio a una nueva etapa institucional de la historia nacional. En

términos generales, la gestión económica de esta administración gubernamental puede dividirse claramente en dos fases: la inicial, a cargo de Grinspun (hasta enero de 1985) y la que se desarrolló desde entonces hasta el estallido hiperinflacionario de 1989 que derivó en la asunción anticipada del Dr. Menem.

Los enfoques que guiaron las acciones durante el año 1984 procuraron reparar las nefastas consecuencias del programa refundacional de la dictadura sobre los salarios (que habían registrado una caída sin precedentes), la ocupación (que había disminuido y se había precarizado en forma pronunciada –tendencias que, como se trató en la Sección anterior, habían sido particularmente intensas en el ámbito manufacturero–) y la distribución del ingreso (que había empeorado notablemente). Para ello, se definió e implementó una política de ingresos que apuntó a mejorar la situación de los trabajadores e impulsar el crecimiento del mercado interno, priorizando la recuperación de la economía nacional (en particular del sector industrial) por sobre la negociación con los acreedores externos y los organismos multilaterales de crédito.

Sin embargo, las dificultades políticas que enmarcaron la gestión Grinspun y las propias inconsistencias del plan económico (asociadas a cierto “error de diagnóstico” sobre las *novedades* que había introducido la dictadura militar en lo que atañe a la dinámica del capitalismo local y a la relación de fuerzas entre las diferentes clases sociales y fracciones de clase resultante del nuevo cuadro estructural), conllevaron un importante incremento de la inflación. Ello, sumado a la falta de apoyo externo e interno (tanto por parte del poder económico local como desde el seno mismo del partido de gobierno), trajeron aparejada la rápida renuncia del ministro³³.

³³ A juzgar por el rumbo que adoptó la política económica y las prioridades que “ordenaron” a la misma, para el equipo económico comandado por Grinspun parecía seguir vigente el esquema de sustitución de importaciones, pero con un notorio agravamiento en la situación de la balanza de pagos debido al abultado endeudamiento externo. De allí que para intentar resolver dicha situación se apelara, por un lado, a buena parte de las tradicionales medidas que se solían implementar durante la industrialización sustitutiva con el propósito de pasar de una fase descendente del ciclo económico a una ascendente (básicamente la redistribución del ingreso hacia los sectores asalariados con vistas a incrementar la demanda interna y dinamizar a la actividad manufacturera) y, por otro, a la iniciación de negociaciones con los acreedores externos. Ello implicaba un esquema de alianzas sociales y políticas difícil de obtener en el marco de los profundos cambios que se habían producido durante la dictadura militar en el régimen de acumulación doméstico. En efecto, una de las principales manifestaciones del surgimiento del “modelo financiero y de ajuste estructural” fue el significativo fortalecimiento de los sectores dominantes y la creciente heterogeneización (con el consiguiente debilitamiento) de las fracciones sociales subordinadas (Villarreal, 1985), es decir, de aquellas que objetivamente debían constituirse en la base de sustentación del programa económico de Grinspun. La conjunción de todos estos factores fortaleció la capacidad de coacción de los diferentes integrantes del bloque de poder económico y, en consecuencia, complicó de modo ostensible las posibilidades de implementar una política de neto corte progresista como la impulsada por el equipo ministerial. La evolución de la inflación durante 1984 arroja interesantes elementos de juicio en cuanto al señalado poder de veto de las fracciones dominantes: en dicho año, los precios minoristas crecieron algo más de

La crisis fue “resuelta” por el gobierno radical estableciendo acuerdos con las fracciones capitalistas que habían emergido como las más exitosas durante la última dictadura militar (los grupos económicos nacionales y algunos conglomerados extranjeros con actividad en el país –por entonces estos sectores se autoproclamaban “capitanes de la industria”, aunque por su inserción estructural en la economía local y el considerable poderío económico que detentaban, parecía más ajustado a la realidad denominarlos “generales de la economía”–), lo que implicó el reconocimiento por parte del gobierno de una nueva alianza “entre la democracia y la producción”, como la llamó oportunamente el presidente Alfonsín. Fue sobre la base de estas alianzas que se produjo la llegada de Sourrouille a la cartera económica y se lanzó el Plan Austral en junio de 1985³⁴.

En forma coincidente con el diagnóstico de Grinspun, Sourrouille reconocía que uno de los principales escollos a resolver era la “brecha externa” que se derivaba, en lo sustantivo, del abultado endeudamiento que tenía el país con el exterior; sin embargo, la superación de la misma no pasaba fundamentalmente por la renegociación de la deuda, sino por la aplicación de un programa de “ajuste heterodoxo” que sentara las bases para el despliegue de un modelo económico que pivoteara sobre las exportaciones (sobre todo las no tradicionales) y la inversión³⁵. Ello, junto con un estricto control sobre la inflación y la “brecha fiscal”³⁶. De esta forma, en muy poco tiempo se habían modificado los ejes de la administración del radicalismo en lo que hace a la orientación de la política económica; en ese marco, la cuestión de la distribución progresiva del ingreso (tan presente durante la corta gestión de Grinspun) quedó bastante relegada en la *agenda* y su lugar empezó a ser crecientemente ocupado por

un 688% y los mayoristas casi un 626% (con la excepción de 1989, se trata de los incrementos más importantes verificados en los precios internos en el transcurso del período bajo análisis). Las diferentes limitaciones económicas y políticas de esta etapa son tratadas en Azpiazu (1991); Basualdo (2006); Damill y Frenkel (1994); Nun (1987); Pesce (2005); y Portantiero (1987).

³⁴ Cabe destacar que los acuerdos políticos que dieron sustento al Plan Austral se facilitaron como consecuencia de las reuniones que otros ministros del gabinete y el propio Alfonsín habían comenzado a mantener con los “capitanes de la industria” a lo largo de 1984 (Acuña, 1995; Acuña y Golbert, 1990; y Ostiguy, 1990).

³⁵ Al respecto, en un trabajo realizado poco tiempo antes de asumir al frente de la cartera económica, Sourrouille y su equipo apuntaban: “En la búsqueda de una solución al estancamiento crónico de la economía argentina y de la restricción impuesta por la deuda externa se llega al Ajuste Positivo, como la única alternativa que compatibiliza los pagos de esa deuda con el crecimiento económico. La clave del Ajuste Positivo es la expansión simultánea de las exportaciones y de la inversión. La expansión de las exportaciones, al permitir el pago de los intereses de la deuda y el aumento de las importaciones, crea las condiciones que posibilitan el crecimiento económico. La inversión hace efectivo ese crecimiento. La estrategia del Ajuste Positivo requiere el crecimiento del ahorro, no sólo en términos absolutos, sino también como proporción del ingreso” (Secretaría de Planificación de la Presidencia de la Nación, 1985).

³⁶ Las principales características del Plan Austral son analizadas, entre otros, por Azpiazu (1991); Canitrot (1992); Damill y Frenkel (1994); Heymann (1986); y Machinea y Fanelli (1992).

conceptos como “economía de guerra”, “ajuste”, “estabilización”, “modelo exportador”, etc.³⁷.

Del análisis de la estrategia desplegada por el gobierno en su relación con los “generales de la economía” se desprende que una de las apuestas de fondo del equipo dirigido por Sourrouille era la de lograr que estos actores económicos predominantes repatriaran parte de los capitales que habían fugado al exterior durante la dictadura militar. Ello, fundamentalmente con vistas a reactivar la formación de capital en los sectores elaboradores de productos transables, para lo cual se destinaron cuantiosos subsidios estatales tendientes a “estimular” el crecimiento de las inversiones y de las ventas al exterior de productos industriales. Dadas las características y el sentido del mencionado viraje, no resulta casual que el Plan Austral contara inicialmente con el apoyo de los organismos multilaterales de crédito y, en el frente interno, de los principales grupos económicos de capital nacional y extranjero (Canitrot, 1992; y Ostiguy, 1990).

Sin embargo, hacia 1988, en un contexto caracterizado por ostensibles dificultades para asegurar un crecimiento sostenido de la economía y para contener la espiral inflacionaria y el desequilibrio de las cuentas públicas, y por la existencia de fuertes presiones encontradas de parte de los diferentes factores de poder³⁸, el diagnóstico acerca de las dificultades que enfrentaba al país en materia económica sufrió un nuevo *golpe de timón*. Ahora, la “solución” pasaba por asumir como válido –y propio– el “recetario” que desde hacía un tiempo venían

³⁷ El 26 de abril de 1985 el Dr. Alfonsín pronunció un discurso en el que se anunciaron algunos de los lineamientos estratégicos del cambio que se avecinaba en el rumbo de la política económica. Entre otras cosas, en esa oportunidad el presidente destacó: “Hemos heredado una situación difícil, difícilísima. Hemos heredado una economía desquiciada y un Estado devastado, lo que significa que al mismo tiempo que tenemos que operar debemos construir los instrumentos de la operación. Es absolutamente necesario que se parta de esta realidad para comprender la necesidad de realizar todos un esfuerzo, porque todos estamos sin duda demandados en estos momentos desde tres puntos de vista. En primer lugar, hay un reclamo legítimo de los sectores populares en búsqueda de reivindicaciones justas. Hay, al mismo tiempo, la necesidad de poner orden en la economía y esto ha de lograrse a través de un ajuste que va a ser duro y que va a demandar el esfuerzo de todos. Por último, hay también una tercera demanda que es la necesidad de crecimiento de la economía, porque la recesión –cuando se mantiene en el tiempo– está desesperanzando a los pueblos e impide la realización definitiva de la democracia. Es decir, en este estado difícil, frente a esta economía desangrada, tenemos que dar respuesta a requerimientos populares y, al mismo tiempo, tenemos que ordenar la economía y tenemos que crecer. Esto se llama, compatriotas, economía de guerra y es bueno que todos vayamos sacando las conclusiones... Hay que hacer la revolución primero de las expectativas y de las esperanzas en la Argentina. Tenemos que comprender para ello, si vamos a pedir el esfuerzo de todos, cuál es ese esfuerzo, y en consecuencia cuáles son las expectativas que podrán ser satisfechas. Y cuáles las que no podrán ser satisfechas. Y yo les digo hoy, en este acto, que por ejemplo no se puede esperar en este año un mejor nivel de vida, precisamente por la gravedad de esta situación. Pero les digo también que el esfuerzo será equitativo y que primero que nada pediremos el esfuerzo a los que más tienen”. Los principales discursos de Alfonsín durante los años en los que ejerció la presidencia del país están disponibles en: <http://www.ucr.org.ar> y <http://lanic.utexas.edu/project/arl/pm/sample2/argentin/alfonsin/>.

³⁸ Sobre este tema véase Basualdo (2000 y 2001); Castellani y Schorr (2004); Gálvez (2004); Nochteff (1999); Ortiz y Schorr (2006); y Ostiguy (1990).

esgrimiendo los organismos multilaterales de crédito, múltiples “usinas” del pensamiento neoliberal (tanto en el nivel doméstico como en el internacional) y varios “generales de la economía”: reestructuración del Estado con eje en la privatización de empresas de propiedad estatal, la desregulación de una amplia gama de mercados (incluyendo al laboral) y un fuerte ajuste fiscal, y apertura de la economía nacional con la finalidad de avanzar hacia un perfil productivo que reflejara “adecuadamente” las ventajas comparativas “reveladas” del país y que asignara recursos en función de la (in)eficiencia de los distintos sectores en términos internacionales^{39/40}.

Es en el marco de estos sucesivos cambios de rumbo en la política económica (y en las alianzas sociales que le sirven de sustento) que cabe enmarcar el desenvolvimiento de la industria manufacturera local durante la Administración Alfonsín. En particular, interesa precisar algunas de las continuidades y las rupturas que se manifiestan entre esta etapa y el período 1976-1983. Con este propósito, y como una primera aproximación, en el Cuadro N° 6 consta la evolución de las principales variables de desempeño del sector entre 1983 y 1989.

Cuadro N° 6
Industria manufacturera argentina
Evolución de los principales indicadores de comportamiento, 1983-1989
(en índice 1983=100)

	Volume n físico de la producción	Obreros ocupados	Producti -vidad laboral	Horas obrero trabajadas	Producti -vidad horaria	Horas trabajadas/obrer os	Salario medio real ⁽¹⁾	Costo medio salarial ⁽²⁾	Relación productividad/	
	I	II	III=I/II	IV	V=I/IV	VI=IV/I	VII	VIII	IX=III/VII	X=III/V III
1983	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1984	102,2	102,8	99,4	101,1	101,1	98,3	121,1	127,8	82,0	77,7
1985	91,3	99,1	92,1	93,0	98,1	93,9	96,8	100,3	95,2	91,8
1986	104,6	95,0	110,1	93,6	111,8	98,5	98,8	123,2	111,4	89,3
1987	105,9	94,0	112,7	92,0	115,1	97,9	92,9	120,2	121,3	93,8
1988	98,6	95,6	103,1	94,7	104,1	99,1	88,5	98,4	116,6	104,8

³⁹ Un análisis del apoyo brindado por los principales grupos económicos del país a las reformas estructurales se puede encontrar en Beltrán (1999).

⁴⁰ En las postrimerías de la Administración Alfonsín se intentó infructuosamente poner en práctica medidas con las características señaladas; no obstante, dada la creciente debilidad del gobierno (asociada tanto a cuestiones económicas –enormes dificultades para controlar la crisis– como político-sociales –bajo y decreciente apoyo popular, fuertes cuestionamientos desde el frente sindical, debilidad parlamentaria, etc.–), la mayoría de tales intentos resultó trunca (a modo de ejemplo se destacan las apuestas por privatizar varias compañías estatales – Aerolíneas Argentinas, ENTel y Somisa, entre las más importantes–, las cuales fueron bloqueadas en el ámbito parlamentario por el Partido Justicialista, o la búsqueda por avanzar en la apertura de la economía).

1989	90,0	88,0	102,2	85,4	105,3	97,0	79,8	81,0	128,1	126,1
------	------	------	-------	------	-------	------	------	------	-------	-------

⁽¹⁾ Salario medio nominal deflactado por el Índice de Precios al Consumidor.

⁽²⁾ Salario medio nominal deflactado por el Índice de Precios Mayoristas No Agropecuarios Nacionales.

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Encuesta Industrial.

Desde esta perspectiva de análisis resulta posible comprobar que entre los años de referencia:

- el volumen físico de la producción disminuyó un 10%, aunque en dicho comportamiento recesivo pueden identificarse marcadas oscilaciones (leve crecimiento en 1984, importante contracción en 1985, recuperación en el bienio 1986-1987, y nueva y brusca declinación a partir de entonces –en 1989 los niveles productivos del agregado sectorial se ubicaban un 15% por debajo de los registros correspondientes al punto máximo de la etapa alcanzado en 1987–)⁴¹;
- se verificó una fuerte caída en la ocupación registrada en la actividad (12%)⁴² y en las horas-obrero trabajadas (casi un 15%), la cual es explicada por el considerable y prácticamente ininterrumpido declive que experimentaron ambas variables a partir de 1985;
- como resultado de lo acontecido con la producción y en materia ocupacional, la productividad del trabajo registró un leve crecimiento (algo más del 2% y el 5%, según se la considere en función de la mano de obra ocupada o de las horas trabajadas, respectivamente); sin embargo, en dicho desempeño global es posible reconocer tres subperíodos: hasta 1985 (contracción), entre tal año y 1987 (incremento) y en el lapso 1988-1989 (nueva retracción);
- luego de la importante recuperación salarial verificada en 1984 (producto de la política de ingresos puesta en práctica por Grinspun y su equipo), el poder adquisitivo de las remuneraciones de los obreros manufactureros sufrió un proceso de marcada disminución, a tal punto que hacia fines del período bajo análisis el salario promedio real en el sector fue aproximadamente un 34% más reducido que en el año señalado⁴³;

⁴¹ Como producto de la *performance* agregada que registró la actividad fabril durante la gestión gubernamental de la Unión Cívica Radical se profundizó el proceso de “desindustrialización” iniciado en el período dictatorial (en términos del valor agregado generado, el sector siguió perdiendo participación en el conjunto de la economía nacional).

⁴² Las evidencias disponibles indican que este proceso se verificó *pari passu* una creciente precarización de las condiciones laborales, fenómeno que se manifestó, con sus más y sus menos, en buena parte de los sectores económicos (Cortés, 1990).

⁴³ Sobre esta cuestión vale la pena incorporar dos breves comentarios. En primer lugar, como lo demuestra su persistencia temporal después del restablecimiento de la democracia, este deprimido nivel salarial se presenta como uno de los efectos estructurales más importantes de la política económica del régimen militar (en otros términos, dados los objetivos estratégicos perseguidos, uno de los principales éxitos de la *revancha clasista*). En segundo lugar, el hecho que durante casi toda la gestión gubernamental del radicalismo los salarios “corrieron

- como producto del disímil comportamiento que registraron los precios minoristas y los mayoristas, el costo medio salarial manifestó una evolución distinta a la de los salarios reales (sufrió importantes fluctuaciones), aunque en 1989, hiperinflación mediante, fue casi un 20% más bajo que en 1983; y
- acorde con la orientación de la política económica, el margen bruto de rentabilidad empresaria experimentó dos etapas diferentes: en 1984 cayó de manera considerable por efecto de las medidas redistribucionistas que impulsó el primer equipo al frente del Ministerio de Economía, mientras que a partir de 1985, una vez consumado el pacto con los principales grupos económicos y lanzado el Plan Austral, registró un paulatino crecimiento (sobre todo si se lo mide a partir del coeficiente productividad/salario promedio) y, como era de esperar, pegó un salto notable en 1989 a raíz del estallido hiperinflacionario (en este último año el excedente bruto captado por el empresariado fabril fue alrededor de un 56% y de un 62% más elevado que en 1984, según se tome como indicador *proxy* a la relación entre la productividad y las remuneraciones medias o el costo salarial).

En relación con todos estos temas, y por su vinculación con la situación de los trabajadores, vale destacar que durante el gobierno radical se acentuó la tendencia hacia una creciente heterogeneidad dentro de la clase obrera argentina que se había iniciado durante la última dictadura militar. Sobre el particular, las evidencias disponibles permiten concluir que los regímenes nacionales de promoción industrial que se instrumentaron desde mediados del decenio de los setenta produjeron una doble fractura en la clase trabajadora. Por un lado, por cuanto conllevaron un nuevo estrato de obreros fabriles constituido por los operarios ocupados en las plantas manufactureras radicadas en las regiones promocionadas. Los mismos tienen un reducido grado de sindicalización –y muy escasa tradición sindical– y perciben salarios mucho más bajos que los trabajadores de los centros industriales tradicionales. Por otra parte, dado que en buena medida las nuevas plantas fabriles fueron el resultado del traslado de los establecimientos que estaban radicados en las zonas tradicionales (Gran Buenos Aires, Rosario o Córdoba), estas políticas “promocionales” tendieron a consolidar la desocupación y la marginalidad social en los lugares de origen porque, si bien se trasladaron

detrás” de la inflación sugiere que los “desmedidos reclamos salariales” no parecen haber sido *la* causa del régimen de alta inflación de este período (tal como se suele afirmar desde diversos sectores académicos y del espectro político-ideológico –no sólo desde los ámbitos más conservadores y retrógrados–); asimismo, permite identificar algunos de los factores estructurales que están detrás de la fuerte oposición que tuvo el gobierno del Dr. Alfonsín por parte del movimiento obrero (sin duda, otro elemento decisivo fue el deterioro que experimentó el mercado laboral). Respecto de esto último se recomienda consultar Aruguete (2006); y Donaire y Lascano (2003).

las plantas industriales y/o parte de los procesos productivos, no ocurrió lo mismo con los trabajadores que hasta ese momento estaban ocupados en aquéllas. Por lo tanto, de ese proceso surge otro estrato dentro de la clase obrera que son los desocupados, los cuales mantienen obvias diferencias con los anteriores, tanto como las que ambos –desocupados y nuevo proletariado industrial– mantienen con los trabajadores fabriles tradicionales⁴⁴.

Así, puede concluirse que el pacto con los “generales de la economía” que opta por realizar la Administración Alfonsín a poco tiempo de comenzar su mandato y, en ese marco, la reorientación estratégica de la política económica hacia posiciones cada vez más distantes de las del proyecto político representado en la figura de Grinspun derivaron, en el ámbito industrial, en la consolidación de muchas de las “herencias dictatoriales” en lo que atañe a la relación entre los distintos “factores de la producción”. En efecto, en un contexto signado por un aguda retracción de la actividad manufacturera se volvió a manifestar el sesgo regresivo que había caracterizado al derrotero fabril entre 1976 y 1983; entre las manifestaciones más relevantes de dicho proceso se destacan: la profundización del deterioro del mercado laboral (caída en la ocupación, creciente empeoramiento en las condiciones de trabajo de la mano de obra empleada, acentuada fragmentación del campo asalariado, etc.); una persistente contracción de los salarios; y, como resultado de todo ello, una nueva e importante traslación de ingresos desde los trabajadores hacia los capitalistas del sector (en especial, como se analiza más adelante, hacia las empresas vinculadas a los actores hegemónicos del bloque dominante post-dictadura militar).

Ahora bien, la información con que se cuenta indica que dentro de un panorama industrial crítico se verificaron importantes heterogeneidades sectoriales. Entre las ramas “perdedoras” se puede encontrar una variada gama de manufacturas entre las que sobresalen: la industria textil y del calzado, varias del sector metalmecánico (tales los casos de, a modo de ejemplo, la fabricación de vehículos automotores y sus partes, y de maquinaria y equipo) y muchas ligadas al procesamiento de minerales no metálicos (cuya pobre *performance* es explicada en lo sustantivo por la profunda crisis que atravesó el sector de la construcción durante los años bajo estudio).

Dentro de las ramas industriales con mejor comportamiento se destacan las industrias metálicas básicas. El hecho que su expansión se haya sustentado exclusivamente en la

⁴⁴ Un análisis pormenorizado de las principales implicancias del proceso de relocalización de la ocupación fabril asociado a los programas de promoción industrial que se verificó durante estos años se puede encontrar en Gatto, Gutman y Yoguel (1987). Asimismo, véase Arceo y Schorr (2004); Azpiazu (1987, 1988 y 1993); y Basualdo (2003).

producción siderúrgica (los metales no ferrosos cayeron significativamente) es ilustrativo de un fenómeno que, con intensidad variable, se reproduce en otras ramas manufactureras. Así ocurre, por ejemplo, con la industria química, donde el dinamismo de la producción petroquímica más que compensó la retracción de las restantes actividades de este complejo productivo –especialmente de la elaboración de productos plásticos–. En este sentido, cabe señalar que las actividades fabriles que exhibieron cierta expansión en el período se circunscribieron a un reducido conjunto de actividades (siderurgia, petroquímica y pastas celulósicas) que presentan algunos denominadores comunes: en la generalidad de los casos fue decisiva la puesta en marcha de unas pocas y grandes plantas fabriles, con ingentes subsidios estatales, vía regímenes de promoción industrial. Como se mencionó, se trata mayoritariamente de industrias de procesos, productoras de insumos intermedios de uso difundido, con significativas escalas tecno-productivas y que ante la contracción del mercado interno encontrarían en el mercado externo una salida anticíclica⁴⁵.

De modo que replicando en buena medida lo sucedido en la etapa dictatorial, entre las industrias que resultaron más castigadas por la crisis sectorial se pueden encontrar muchas de las que antaño habían liderado la sustitución de importaciones en sus diferentes fases, mientras que un conjunto reducido de manufacturas estrechamente vinculadas a la explotación y el procesamiento de recursos básicos logró afianzar su participación en la estructura fabril, profundizándose, en consecuencia, la tendencia a la reprimarización y la “simplificación” del tejido productivo doméstico iniciada durante la última dictadura militar. Al respecto, los distintos patrones de comportamiento productivo que siguieron las ramas “ganadoras” y las “perdedoras” brinda interesantes elementos para dar cuenta del proceso de expulsión de puestos de trabajo que se desprende de la información proporcionada por el Cuadro N° 6 (entre las primeras tienden a predominar sectores capital-intensivos, mientras que entre las segundas suelen prevalecer manufacturas caracterizadas por relativamente elevadas relaciones trabajo/capital por unidad de producto). Asimismo, de los motivos por los cuales durante el período de referencia se profundizó el proceso “desindustrializador” iniciado a mediados de los setenta (en su mayoría, las actividades “ganadoras” se caracterizan por presentar débiles articulaciones con el resto del tejido fabril, lo que contrasta con los atributos estructurales de

⁴⁵ Ciertamente pueden encontrarse algunas excepciones, siendo el caso más destacado el de la producción de aceites vegetales, que fue la actividad más dinámica dentro de la producción de alimentos. Si bien esta actividad es típicamente de procesos, su notable inserción en el mercado externo no se asoció con políticas empresarias contracíclicas sino con el aprovechamiento de las ventajas comparativas naturales del país. En este caso, la instalación de las nuevas plantas productivas no estuvo vinculada con la promoción industrial sino que fue resultado de inversiones privadas impulsadas por la elevada rentabilidad que ofrecía la actividad (Bisang, Feldman y Gutman, 1989).

buena parte de las “perdedoras” –muchas de ellas, importantes generadoras de encadenamientos intra e interindustriales y, en consecuencia, con un ostensible potencial de “arrastre” sobre el agregado sectorial tanto en términos productivos como en lo atinente a la creación de puestos de trabajo–).

Durante la Administración Alfonsín la política económica se modificó en ciertos aspectos relevantes con relación a la dictadura militar que la antecedió (por ejemplo, se establecieron restricciones a las importaciones, a la disponibilidad de divisas y a la liberalización del sector financiero ante la crisis de la deuda externa y la existencia de un desfavorable contexto internacional)⁴⁶. Dado que con este giro en la orientación económica se modificaron algunos ejes del régimen de acumulación que, como se trató en la Sección precedente, habían impulsado entre 1976 y 1983 un salto considerable en la concentración económica y la centralización del capital en el sector manufacturero, vale la pena analizar si asociado a tales transformaciones se produjeron –o no– cambios en la estructura del poder económico fabril. Para ello, en el Cuadro N° 7 se presenta información referida a la evolución de la composición del universo de las cien firmas de mayor facturación de la industria local entre 1984 y 1989.

Cuadro N° 7

Cúpula empresaria industrial de la Argentina

Evolución de la cantidad de empresas y de la estructura porcentual de las ventas según tipo de propiedad, 1984-1989

(en valores absolutos, porcentajes y puntos porcentuales)

	1984		1989		Variación 1984/1989	
	Empresas	Ventas	Empresas	Ventas	Empresas	Ventas
Estatal	5	25,7	6	23,6	+1	-2,1
GGEE	36	23,7	36	27,6	0	+3,9
ELI	12	4,7	12	8,6	0	+3,9
ET	25	13,6	19	12,5	-6	-1,1
CE	20	31,7	24	24,1	+4	-7,5
Asoc.	2	0,6	3	3,5	+1	+2,9
Total	100	100,0	100	100,0	-	-

Estatal: Empresas propiedad del Estado argentino; Asoc.: Empresas propiedad de una asociación entre dos o más firmas; GGEE: Empresas propiedad de un grupo económico nacional; CE: Empresas propiedad de un conglomerado extranjero; ELI: Empresas locales independientes (no integran un grupo económico); ET: Empresas transnacionales (no integran un conglomerado extranjero).

Fuente: Elaboración propia en base a información de la revista Prensa Económica.

⁴⁶ Los impactos más relevantes de los cambios acontecidos en el escenario mundial a principios del decenio de los ochenta sobre las economías latinoamericanas se pueden consultar, entre otros, en los siguientes trabajos: CEPAL (1996); Damill, Fanelli y Frenkel (1994 y 1996); y Katz (2000).

Después de incrementar en forma significativa su participación relativa dentro de la elite sectorial entre 1976 y 1983 (Cuadro N° 3), hacia fines de la década de los ochenta los grupos económicos nacionales y los de origen extranjero constituyeron las fracciones del gran capital con mayor incidencia en el interior de la cúpula: en 1989 estas dos tipologías dieron cuenta, en conjunto, de alrededor del 52% de la facturación global. De todos modos, no se puede soslayar el hecho que durante la etapa analizada las firmas pertenecientes a los principales *holdings* locales aumentaron su gravitación en las ventas agregadas de la elite (en casi cuatro puntos porcentuales), mientras que las que se integraban a conglomerados foráneos la redujeron de modo considerable (en algo más de siete puntos porcentuales). De resultados de ello, a fines del decenio los grupos nacionales fueron la tipología empresaria más importante de la cúpula en cuanto a su contribución a las ventas totales y los extranjeros la segunda, cuando en 1984 habían ocupado, respectivamente, los puestos tercero y primero⁴⁷.

Todo ello se dio en el marco de una cierta polarización del poder económico doméstico. Como surge del Cuadro N° 8, entre 1983 y 1990 un conjunto reducido de conglomerados empresarios con fuerte presencia industrial (se trata, en su mayoría, de actores predominantes en sus respectivas ramas de actividad) y alta diversificación e integración de sus actividades, incrementó significativamente la cantidad de sus empresas controladas y vinculadas. Es el caso de Pérez Companc, Bunge y Born, Soldati, Bidas, Macri, Techint, Deutsch, Arcor y Ledesma (en conjunto, las compañías relacionadas a estos grupos económicos pasaron entre los años mencionados de 336 a 491). En paralelo, las firmas controladas y vinculadas a un número reducido de *holdings* relativamente pequeños y poco integrados y diversificados (Schcolnik, Bagley, Intermendoza-Taurales y Corcemar) y Celulosa Argentina (que a comienzos del período era uno de los principales grupos del país) pasaron de 81 a 46.

⁴⁷ En este sentido, interesa destacar que entre los años de referencia se produjo una caída en el aporte a las ventas totales de la elite fabril de las dos formas representativas del capital extranjero (sobre todo de los conglomerados económicos). Esto se debe básicamente a la repatriación de importantes inversiones foráneas que se registró en esta etapa (Azpiazu, 1995), la contracción experimentada por un conjunto de actividades productivas en las que estas firmas tenían una presencia decisiva (tal el caso del complejo metalmeccánico en general, y del sector automotor en particular), y a que en el transcurso del período las automotrices Ford y Volkswagen fusionaron sus negocios en el país y formaron Autolatina (lo cual conllevó una reasignación de la facturación de la cúpula desde los conglomerados extranjeros y las empresas transnacionales hacia las asociaciones). Por su parte, la expansión de las compañías nacionales no integradas a grupos económicos está asociada al fuerte recambio de empresas que se verificó en el interior de este estrato entre 1984 y 1989 (entre estos años apenas tres empresas lograron permanecer en el panel) y, en ese marco, a que en la generalidad de los casos las firmas ingresantes ocuparon posiciones más altas en el *ranking* de las cien líderes que las que salieron del mismo. Finalmente, la creciente incidencia de las asociaciones se debe fundamentalmente a la señalada creación de Autolatina, mientras que el menor peso relativo de las empresas estatales se asocia al hecho que durante la Administración Alfonsín se continuó con la política de la dictadura de realizar un *discrecional* manejo de los precios de los bienes elaborados por estas firmas, al tiempo que se transfirieron al capital concentrado interno algunas “esferas de negocios” hasta entonces usufructuadas por el Estado.

Cuadro N° 8

Cantidad de empresas controladas y vinculadas por los principales grupos económicos nacionales y conglomerados extranjeros que actúan en la industria argentina, 1973, 1983, 1986/7 y 1990⁽¹⁾

(en valores absolutos)

	1973	1983	1986/87	1990
A) Los grandes				
Bunge y Born	60	63	87	92
Pérez Companc	10	54	86	92
Techint	30	46	53	58
Bridas	4	43	52	58
Macri (ex Fiat)	7	47	51	60
Garovaglio y Zorraquín	12	41	48	45
Arcor	5	20	34	31
Soldati (ex Brown Boveri)	15	35	34	51
Corcemar	23	30	31	26
Werthein	20	29	28	31
Celulosa Argentina	14	23	23	12
Astra	18	21	22	23
Deutsch	8	13	22	25
Alpargatas	9	24	21	24
Subtotal	235	489	592	628
B) Los medianos y pequeños				
FV-Canteras Cerro Negro	4	19	19	17
Madanes (Fate/Aluar)	8	15	18	18
Huancayo/Constantini	2	18	18	19
Loma Negra (Fortabat)	16	16	16	19
Massuh	1	10	16	13
Ledesma	14	15	16	24
Nougués Hermanos	8	13	16	15
Intermendoza/Atúrales	0	6	15	0
Laboratorios Bagó	2	14	14	13
Bagley	6	14	14	8
San Martín del Tabacal	4	14	14	13
Bonafide	11	13	14	14
Agea/Clarín	1	12	13	16
BGH	6	14	13	17
Grafex	8	14	12	12
Indupa (ex Rhodia Richard)	1	9	11	16
Herman Zupan	3	9	11	13
Aceros Bragado	3	9	11	9
Astilleros Alianza	0	9	10	9
Canale	4	11	8	9
Noel	0	7	7	6
Atanor	4	8	0	0
Scholnik	3	8	0	0
Subtotal	109	277	286	280

Total	344	766	878	908

⁽¹⁾ A pesar de que en los años de referencia todos estos grupos tuvieron una fuerte presencia en la industria, debe tenerse presente que, salvo contadas excepciones, todos participaron en la propiedad de empresas con actividad en otros sectores económicos.

Fuente: Elaboración propia en base a información de Acevedo, Basualdo y Khavisse (1990); y Memorias y Balances empresarios.

De las consideraciones que anteceden surge que durante el primer gobierno de la reconquista de la democracia tuvo lugar un proceso de afianzamiento estructural de los grupos económicos más concentrados, diversificados e integrados vertical y/u horizontalmente (en especial aquellos de origen nacional), los que pasaron a detentar un control determinante sobre núcleos decisivos de las diferentes cadenas productivas (o profundizaron el que ya tenían). Las evidencias disponibles sugieren que ello estuvo asociado a la concurrencia de múltiples factores, entre los que interesa mencionar cuatro.

En primer lugar, a que estas fracciones empresarias fueron las destinatarias privilegiadas de la amplia y variada gama de subsidios estatales al gran capital que se instrumentaron durante esta etapa⁴⁸. A los efectos de aprehender con mayor detalle las características y las implicancias centrales de estas medidas, cabe incorporar unos breves comentarios referidos a la promoción industrial y a los subsidios a las exportaciones manufactureras⁴⁹.

Las investigaciones disponibles indican que los subsidios derivados de la primera de las políticas mencionadas financiaron prácticamente la totalidad de la escasa formación de capital que se verificó en el transcurso de los años ochenta. En este sentido, basta con mencionar, por un lado, que a mediados de la década más del 90% de la inversión neta del sector privado correspondía a inversiones favorecidas con distintos tipos de incentivos promocionales (especialmente de tipo fiscal) y, por otro, que de los 30 proyectos de inversión asociados a la apertura de nuevas plantas fabriles que se registraron en el sexenio 1983-1988, 29 se

⁴⁸ Al respecto, vale señalar que los recursos públicos cedidos a estas fracciones empresarias superaron con creces a los transferidos al otro factor de poder económico de la Argentina post-dictadura militar de 1976-1983, los acreedores externos (Basualdo, 2006; y Ortiz y Schorr, 2006).

⁴⁹ Estos no fueron los únicos mecanismos por los cuales se cedieron recursos públicos al capital concentrado interno. En efecto, durante el gobierno de Alfonsín se avanzó y se terminó de cerrar el proceso de estatización de la deuda externa privada iniciado en las postrimerías del régimen militar (Basualdo, 1987), se implementaron programas de capitalización de la deuda externa (Azpiazu, 1995; y Basualdo y Fuchs, 1989) y el Estado siguió pagando abultados sobreprecios a sus proveedores y realizando transferencias de diversa índole hacia firmas relacionadas con los principales grupos económicos nacionales y extranjeros con actividad en el sector manufacturero doméstico (en tal sentido, se destacan los casos de numerosas compañías vinculadas con Astra, Loma Negra, Macri, Pérez Companc, Siemens, Soldati y Techint –véase Castellani, 2006–).

efectivizaron al amparo de diferentes regímenes de promoción (Azpiazu, 1993; y Azpiazu y Basualdo, 1990)⁵⁰.

Las diversas evidencias aportadas por los estudios señalados permiten concluir que esta política de “incentivos” trajo aparejado un importante proceso de concentración económica y centralización del capital en numerosas ramas fabriles, en especial en las productoras de bienes intermedios (celulosa y papel, cemento, petroquímica y siderurgia). También, que la misma le permitió a varios grupos económicos consolidar el poder de mercado que ya tenían en tales actividades y en los bloques productivos a los que éstas se integraban; a otros, hacerse fuertes en sectores en los que hasta ese momento no tenían participación o ella era muy débil; y a otros incrementar notablemente el grado diversificación y/o de integración vertical y/u horizontal de sus actividades en el país⁵¹.

A pesar de la ingente transferencia de recursos que supusieron estos mecanismos de subsidio al capital interno más concentrado, hacia fines de la Administración Alfonsín la inversión neta fija fue negativa, lo que equivale a decir que las inversiones realizadas no alcanzaron a cubrir las necesidades de reposición de la maquinaria y los equipos instalados o, en otras palabras, que se verificó un proceso de descapitalización de la economía argentina (Basualdo, 1992)⁵².

⁵⁰ En un estudio realizado por la Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas tendiente a evaluar el costo fiscal derivado de los regímenes de promoción industrial se concluye: “por cada austral invertido por el sector privado el Estado contribuye con la misma suma a través de menores impuestos. De esta forma, en los hechos, los contribuyentes aportan la totalidad de los fondos invertidos” (FIEL, 1988).

⁵¹ Respecto de estos temas, Azpiazu y Basualdo (1990) destacan: “el grupo Arcor es uno de los ejemplos más notables, en tanto gran parte de las numerosas empresas que conforman el grupo en la actualidad fueron instaladas al amparo de los beneficios promocionales, tanto de aquellos vigentes en todo el ámbito nacional como de los correspondientes a las cuatro provincias con regímenes especiales de promoción [Catamarca, La Rioja, San Juan y San Luis]. En el primer caso, las firmas promocionadas patrocinadas por Arcor son: Vitopel S.A. (films plásticos), Cartocor S.A. (cartón corrugado), Pancrek S.A. (galletitas), la propia Arcor S.A. (golosinas), Misky S.A. (golosinas), Milar S.A. (enzimas)... Por su parte, en el segundo caso, los proyectos patrocinados por el grupo Arcor son los siguientes: Candy S.A. (golosinas depositadas en algodón), Alica S.A. (gelatinas y helados en polvo), Flexiprin S.A. (laminado de películas, papeles y aluminio), Carlisa S.A. (galletitas, alfajores y budines), Frutos de Cuyo S.A. (conservas y envases de hojalata), Indal San Juan S.A. (embutidos, fiambres y chacinados), Dulciora S.A. (mermeladas y dulces), Metalbox S.A. (envases de hojalata), Plastivil S.A. (productos de PVC), Productos Naturales S.A. (productos enlatados), Carbox S.A. (cartón corrugado), Converflex S.A. (films plásticos)”. En Schorr y Wainer (en prensa) se puede encontrar un análisis de la trayectoria que siguió el grupo Arcor en las últimas décadas.

⁵² Esto último merece destacarse no sólo por obvias razones macroeconómicas, sino también por el hecho que, como se señaló al comienzo de esta Sección, una de las *apuestas de fondo* del gobierno radical a partir de 1985 fue la de “estimular” la inversión privada, sobre todo en sectores transables. En tal sentido, la “desinversión” con que culminó la década de los ochenta sugiere que los cuantiosos recursos públicos internalizados por un núcleo reducido de empresas pertenecientes a los principales “generales de la economía” no sólo viabilizaron un nuevo salto en la concentración económica y la centralización del capital en ciertos ámbitos productivos estratégicos, sino que también le permitió a tales actores obtener elevados márgenes de rentabilidad (Castellani, 2006). Todo esto contrasta de modo ostensible con lo planteado por el presidente Alfonsín en el precitado discurso de abril de 1985: “El empresariado tendrá que comprender que el Estado no puede ser el que lleve adelante la economía; se

La notable reducción de la inversión que se verificó en el transcurso del decenio de los ochenta (que involucró a la realizada tanto por el sector público como, en menor medida, por el privado)⁵³ constituye un fenómeno económico y social de suma trascendencia por dos motivos básicos. Por un lado, esa acentuada y prácticamente ininterrumpida disminución de la formación de capital fue decisiva para determinar el estancamiento y la aguda crisis económico-social de esos años (en particular la verificada en el ámbito fabril), así como, al reducir la demanda de mano de obra, fue clave en el aumento del desempleo, la caída de los salarios y, derivado de todo ello, la consolidación de una matriz distributiva sumamente regresiva. Por otro, no sólo se produjo una fuerte contracción de la inversión privada sino que también se verificó un cambio de significación en el perfil inversor; proceso que estuvo asociado a una creciente concentración de la formación de capital del período en unas pocas actividades (mayoritariamente elaboradoras de insumos de uso difundido) con funciones de producción altamente intensivas en el uso del “factor capital” y, como tales, con reducido “efecto arrastre” en materia de generación de cadenas de valor y ocupación (sobre todo en el interior del sector manufacturero).

En cuanto a las medidas de “apoyo” y “fomento” aplicadas en estos años a las exportaciones de productos fabriles⁵⁴, vale mencionar que se trató, en esencia, de subsidios tendientes a compensar la diferencia existente entre los precios internacionales de los bienes industriales elaborados en el país (relativamente reducidos, atento a las características de tales manufacturas y el carácter de “tomador de precios” en el mercado mundial de la Argentina) y los vigentes en el nivel doméstico (bastante elevados, debido a la naturaleza monopólica u oligopólica de los mercados involucrados –controlados en muchos casos por las grandes empresas y grupos económicos que se favorecieron con los subsidios– y el ostensible fracaso de la Administración Alfonsín para implementar una efectiva y exitosa política de control de precios)⁵⁵.

requiere de su imaginación y de su creatividad; se requiere de su acción y de su riesgo. Tienen que comprender también que esta etapa es de una economía de excepción, y manejar con austeridad todos sus procesos”.

⁵³ Al respecto, no puede dejar de enfatizarse que buena parte de la formación de capital realizada por el sector privado fue posible gracias a la percepción de importantes recursos estatales.

⁵⁴ La información con que se cuenta indica que en los años ochenta la oferta exportadora de la industria manufacturera local se encontraba altamente concentrada en torno de un número reducido de empresas oligopólicas que, en su mayoría, eran propiedad de grandes grupos económicos de capital nacional y extranjero (Basualdo y Khavisse, 1986).

⁵⁵ Sobre el contenido de estos programas y sus implicaciones más salientes, véase Azpiazu y Kosacoff (1988); Bisang (1990); y Bisang y Kosacoff (1995).

En gran medida como resultado del achicamiento del mercado local por efecto de la recesión económica, de contar con escalas productivas muy superiores a los niveles de la demanda interna, y de las políticas de promoción industrial y de subsidio a las ventas al exterior de bienes manufacturados, los destinatarios de ambas políticas (por lo general, se trató de los mismos actores) encontraron en las exportaciones una importante y estratégica salida contracíclica (durante la década de los ochenta uno de los pocos componentes dinámicos de la industria local fueron las exportaciones de algunos *commodities*)⁵⁶. Ello trajo aparejados dos impactos estructurales de relevancia: por una parte, reforzó aún más el poder de mercado de muchos de los principales conglomerados empresarios del país en buena parte de las actividades involucradas y, por otro, les permitió a los mismos acrecentar su control sobre un “bien” –las divisas– tan necesario para una economía como la argentina (en especial en un período en el cual los flujos internacionales de capitales hacia los países “emergentes” fueron muy reducidos), reforzando en consecuencia su poder de veto sobre las políticas públicas.

El fortalecimiento estructural de los grupos económicos nacionales y extranjeros en el período bajo análisis es producto, en segundo lugar, del intenso proceso de destrucción de capital que se registró como resultado de las características y la magnitud de la crisis económica en general, y en particular de la registrada en numerosos sectores manufactureros, y que se materializó a través de las quiebras de firmas (sobre todo, aunque no exclusivamente, las de menores dimensiones), de los cierres de establecimientos, de la repatriación de algunas importantes inversiones extranjeras, etc..

En tercer lugar, y en estrecha relación con lo anterior, del proceso de inversión y expansión así como de la centralización del capital derivada de la compra y/o de la absorción de firmas o establecimientos instalados, con fuerte apoyo estatal (facilidades para endeudarse en el exterior, avales del Tesoro Nacional para la obtención de créditos, etc.)⁵⁷.

En cuarto lugar, de su inserción estructural en la economía doméstica, lo que le permitió a estos actores expandirse de manera significativa en el marco de una aguda crisis económica y manufacturera, tal como había acontecido durante la dictadura militar. Ello, bajo diversos mecanismos entre los que sobresalen: la realización de operaciones entre empresas integrantes del conglomerado relacionadas vertical y/u horizontalmente; la posibilidad de participar en las

⁵⁶ Al respecto, consúltese Azpiazu, Bisang y Kosacoff (1988); Azpiazu y Kosacoff (1988 y 1989); y Bisang y Kosacoff (1993 y 1995).

⁵⁷ Sobre los avales estatales, cabe destacar que, según se desprende de un informe oficial, las principales compañías beneficiarias de esta política pública fueron aquellas que eran propiedad de los grupos económicos más importantes del país (Secretaría de Hacienda, 1988).

pocas actividades dinámicas del período y/o de mayor tasa de ganancia, de transferir recursos entre las distintas firmas del grupo, de usufructuar su poder oligopólico (en algunas ramas monopólico), y de aprovechar las distintas oportunidades que se generaron en esta etapa en materia de especulación financiera (como el “festival de bonos” con el que el radicalismo financió una parte considerable del déficit fiscal del período, el cual tuvo a estos mismos actores como sus principales responsables y beneficiarios)^{58/59}.

Las consideraciones precedentes permiten concluir que el creciente predominio de los grupos económicos sobre la economía y la industria argentinas durante el gobierno del Dr. Alfonsín no puede ser entendido exclusivamente como un resultado de la arbitrariedad en el manejo estatal, sino *también* como derivado de la funcionalidad que tuvo la política económica (en especial a partir del Plan Austral) respecto de las condiciones estructurales que presentaban estos grandes capitales.

⁵⁸ En cuanto a la magnitud de los subsidios al capital concentrado interno y su impacto sobre el sector fiscal, vale la pena incorporar dos observaciones realizadas en distintos momentos desde el propio seno de la Unión Cívica Radical. En primer lugar, en el mensaje del Poder Ejecutivo al Legislativo que acompaña al Proyecto de Ley de Presupuesto para el ejercicio 1988 se plantea: “Analizadas las tendencias que señalan las cifras con una perspectiva de mediano plazo, se observa que el sector público se encuentra extraordinariamente demandado en cuanto a los servicios que ofrece. Por un lado, se le requiere que lleve a cabo un conjunto de acciones destinadas a atender políticas redistributivas de ingresos así como gastos con finalidades sociales... Por otro lado, al mismo tiempo, el sector privado plantea un conjunto de demandas vinculadas con el subsidio a la actividad económica, la promoción industrial, los reembolsos de exportación, la desgravación de derechos de importación en determinadas actividades, la asunción de los pasivos de empresas quebradas, el apoyo a actividades muy específicas (tales como la petroquímica, la siderurgia, etc.)... Cabe señalar que en la lista anterior se incluye sólo los ítems más relevantes; pero hay además un conjunto de mecanismos que no ha sido citado y que opera tanto por la vía de la compensación impositiva... como por vía del gasto... Pero aún restringiéndonos a los rubros señalados, debe tenerse en cuenta que, frente a una magnitud de subsidios al sector privado del orden de 3.000 millones de dólares, el total recaudado por impuestos a las ganancias y a los capitales de las sociedades anónimas (sean industriales, agropecuarias, de la construcción, etc.) sólo alcanzó a 1.000 millones de dólares en 1987” (citado en Basualdo, 2006). En segundo lugar, Machinea (1990) apunta que la no eliminación de los subsidios de distinto tipo fue el principal factor explicativo de la crisis fiscal del Estado argentino en 1987 y especialmente en 1988, y argumenta que se debería haber encarado una reforma impositiva que redujera exenciones, subsidios y la evasión tributaria.

⁵⁹ Sobre el particular Lozano y Feletti (1991) señalan: “Desde la reforma financiera en abril ‘85 –previa al Plan Austral–, el grueso (alrededor del 70%) de la capacidad de préstamo del segmento de intermediación de recursos en moneda local se aplicaba a financiar al Estado, tanto directamente por la compra de títulos públicos por los bancos como indirectamente mediante la efectivización de depósitos (encajes remunerados) en el Banco Central”. De allí que no resulte casual que en estos años una proporción importante de los activos de las grandes empresas industriales fuera de carácter financiero (Basualdo, 2006; Damill y Fanelli, 1989; y Ortiz y Schorr, 2006; véase también Bekerman, 1990). Al respecto, y a los efectos de captar ciertas *contradicciones* de la política económica del radicalismo, una vez más cabe traer a colación un extracto del discurso presidencial de fines de abril de 1985: “También ha sido necesaria, y está en plena ejecución, la reforma financiera, con el fin de evitar la especulación, hacer transparente el sistema y dar la posibilidad al Banco Central de orientar con seriedad el sistema crediticio y monetario, con el fin de brindar capital de trabajo a los sectores productivos y terminar, de la manera más rápida que se pueda, con estos fenómenos de especulación que inciden contra el trabajo argentino”.

En este sentido, es indudable que durante la gestión de la Unión Cívica Radical estas fracciones empresarias tuvieron una notable –y, vista en perspectiva histórica, sumamente efectiva– capacidad de veto sobre el partido de gobierno, la cual estuvo asociada a diversos elementos. Primero, a que estos actores eran importantes generadores y propietarios de divisas (tanto las que tenían en el exterior como las provenientes de las exportaciones). Segundo, a su poder en materia de fijación de precios, derivado de su control oligopólico sobre un número considerable de sectores de actividad (no sólo industriales). Tercero, por el hecho de ser destinatarios privilegiados de las abultadas transferencias de recursos que se registraron en este período, a su papel decisivo en la explicación de la “brecha fiscal” que caracterizó a la etapa alfonsinista. Cuarto, por asumir un rol protagónico en el financiamiento de dicho déficit⁶⁰.

En consecuencia, se trata de actores cuyo poderío residió en que tuvieron una influencia determinante en la evolución de variables de ostensible significación económica y social: las cuentas externas, la formación de capital, la inflación, la paridad cambiaria, la situación fiscal y el endeudamiento público. La consolidación estructural de estos grandes capitalistas durante el interregno alfonsinista, el comportamiento registrado por las variables mencionadas en esos años⁶¹ y la creciente “radicalidad” de los sucesivos planes económicos instrumentados (cada vez más en línea con los intereses de esta fracción de clase), constituyen interesantes indicadores de su estratégico poder de coacción sobre el sistema político en general, y sobre la orientación de las políticas económicas en particular.

El hecho que la expansión de las fracciones más concentradas del capital local se haya verificado en forma simultánea con una recesión industrial de magnitudes considerables está expresando la crítica situación que debió transitar gran parte de los restantes segmentos empresarios que conforman el espectro manufacturero doméstico. En esta etapa, la mayoría de las pequeñas y medianas empresas del sector (aquellas que habían logrado sobrevivir al

⁶⁰ En relación con estas cuestiones, vale destacar una de las principales conclusiones de Azpiazu (1991): “al tiempo que recurrentemente se incrementaron los impuestos regresivos y las tarifas públicas como formas de paliar el déficit, nada se hizo –o, pudo hacerse– respecto a las sobredimensionadas transferencias derivadas de los regímenes de promoción industrial, a los sobrepuestos en las compras de bienes y servicios del Estado, a los subsidios implícitos en los precios de servicios y/o de provisión de insumos, etc. que, en todos los casos, tenían por receptores a los grupos empresarios que continuaron consolidándose como los actores centrales del poder económico. Asimismo, esos mismos agentes que, en su momento, concentraban la mayor parte de la deuda externa estatizada, cuyos servicios asumían un papel decisivo en la magnitud del déficit fiscal fueron también, los principales beneficiados por los altísimos rendimientos financieros a los que se debió recurrir... para colocar títulos de la deuda pública interna que permitieran financiar el déficit presupuestario. Este ‘círculo vicioso’ de transferencia de recursos fiscales no sólo no pudo ser revertido sino que, incluso, se vio alentado por la propia gestión de gobierno y su escaso poder de confrontación frente a las corporaciones dominantes”.

⁶¹ Véase Azpiazu (1991); Damill y Frenkel (1994); y Ortiz y Schorr (2006).

programa neoconservador instrumentado entre 1976 y 1983), debió afrontar severos problemas de sustentación derivados de, entre otros factores, el achicamiento del mercado interno a raíz de la crisis socio-económica, la caída de los salarios y la retracción de la producción manufacturera (que, replicando una tendencia que se había verificado en la fase de surgimiento del “modelo financiero y de ajuste estructural”, fue particularmente intensa en gran parte de las ramas en las que estas firmas tenían una importante significación agregada); y la imposibilidad de desplegar “subsidios cruzados” con compañías relacionadas. De allí que éste haya sido un nuevo período de reestructuración regresiva para las pequeñas y medianas industrias asociado al cierre de establecimientos y firmas, el abandono (total o parcial) de líneas productivas, el desplazamiento hacia otras actividades (comercio, finanzas), etc.. La conjunción de todos estos elementos aumentó aún más las debilidades estructurales de este segmento empresario⁶².

En suma, durante la gestión gubernamental del Dr. Alfonsín se verificó una aguda crisis en el ámbito de la industria manufacturera que, no obstante su intensidad, arrojó un saldo de ganadores y perdedores en el nivel inter e intrasectorial y en el de los distintos actores que se desenvuelven en la actividad, contribuyendo así a profundizar muchas de las “herencias” de la dictadura militar de 1976-1983.

En un cuadro de aceleración del proceso de “desindustrialización” y de creciente repliegue del aparato fabril hacia el procesamiento de recursos básicos, los trabajadores y los estamentos de menor envergadura del empresariado continuaron siendo los principales perjudicados, como resultado de lo cual se afianzaron en sus aspectos más relevantes la *revancha clasista* y el disciplinamiento social puestos en marcha a mediados de la década de los setenta. La evolución de estas fracciones sociales durante el período analizado contrasta con el exitoso camino recorrido por un puñado de grandes *holdings* empresarios (quienes captaron beneficios sustanciales y, a partir de una estructura empresaria de tipo conglomeral, incrementaron el control que ejercían sobre una amplia gama de mercados), y denota la naturaleza regresiva y heterogénea de la “década perdida” de los años ochenta. En otras palabras, y retomando algunos elementos conceptuales del recordado discurso pronunciado por Alfonsín a fines de abril de 1985, se trató de una “economía de guerra” contra las condiciones de reproducción de los asalariados en particular, y de los sectores populares en general, así como de amplias capas del empresariado, la cual fue claramente ganada por “los que más tienen”.

⁶² Respecto de estos temas, consúltese Gatto y Ferraro (1997); Schorr y Wainer (en prensa); y Yoguel (1998).

En gran medida, esto fue posible por la orientación asumida por buena parte de las políticas económicas aplicadas, en el marco de un funcionamiento estatal crecientemente subordinado al *nuevo poder económico*. Todo ello, en un contexto en el que las apuestas iniciales del radicalismo por revertir con carácter progresista los tremendos legados de la dictadura militar en materia económico-social fueron paulatinamente desplazadas de la *agenda* y su lugar fue ocupado por posturas y políticas mucho más *radicales* que redistribuyeron el ingreso nacional en forma considerable, pero desde abajo hacia arriba (es decir, con un sentido similar a lo acaecido entre 1976 y 1983).

Lo anterior invita a reflexionar acerca de si la gestión económica del radicalismo fue un fracaso, tal como se destaca en mucha de la literatura disponible. En este sentido, si la evaluación se focaliza exclusivamente en el desenvolvimiento global del sector manufacturero durante esta etapa pocas dudas quedan acerca de la validez de tal afirmación. Sin embargo, no parece ocurrir lo mismo cuando se indagan las principales resultantes estructurales que sobre la trama industrial se desprende de la mayoría de las políticas económicas instrumentadas; más específicamente, cuando se procura identificar a las fracciones sociales ganadoras y a las perdedoras. Así, puede concluirse que las diversas medidas implementadas en el transcurso del gobierno de la Unión Cívica Radical no fueron más que “retoques” frente a un patrón de acumulación y una estructura de poder económico modificadas *radicalmente* en la segunda mitad de los años setenta y, en ese marco, que la caracterización de “década perdida” minimiza sobremanera las implicancias reales de la profunda regresividad y la heterogeneidad que revela la evolución económico-industrial durante el primer gobierno de la reconquista de la democracia. En otros términos, que a pesar de los cambios registrados en el escenario económico (local e internacional) y en el régimen político, a lo largo de la gestión gubernamental del Dr. Alfonsín se afianzó gran parte de los factores estructurales constitutivos del proyecto refundacional de la última dictadura militar.

IV. Reflexiones finales

Llegados a este punto, y a modo de cierre, vale la pena realizar unas breves consideraciones acerca de la trayectoria que siguió la industria manufacturera argentina a lo largo del período 1976-1989. De las evidencias analizadas se desprende que sería un error afirmar que la crisis de “desindustrialización” que transitó nuestro país en dicho lapso tuvo un carácter homogéneo (en el sentido que impactó por igual sobre los diferentes sectores y actores del campo fabril), dado que en el mencionado comportamiento agregado resulta posible identificar derroteros muy disímiles.

Por un lado, se constata la existencia de un núcleo sumamente reducido de ganadores: un puñado de grandes empresas y grupos económicos de capital nacional y extranjero que pasaron a ocupar el centro del poder económico de la actividad (y del conjunto de la economía local) a partir de, entre otras cosas, su presencia decisiva en ramas estrechamente vinculadas a la explotación de recursos básicos; su privilegiada relación con el aparato estatal; su vinculación con el exterior en términos productivos, comerciales y financieros; y su apropiación de porciones crecientes del excedente por la desaparición, el debilitamiento estructural y la absorción de amplias capas del empresariado.

Por otro lado, se manifiesta una cantidad considerable de perdedores. De un lado, los trabajadores, tanto los que fueron despedidos (la mayoría de los cuales pasó a engrosar las filas del “ejército de reserva” y/o logró insertarse en actividades de elevada precariedad e informalidad), como los que pudieron preservar sus fuentes de trabajo (muchos de los que, sin embargo, vieron reducir en forma pronunciada sus ingresos y empeorar sus condiciones laborales). Del otro, las firmas de menores dimensiones, en buena medida por efecto de la orientación asumida por las políticas económicas implementadas, su inserción predominante en los sectores más castigados por la reconversión fabril y la redistribución regresiva del ingreso que se verificó.

En definitiva, durante la etapa analizada se manifestó un aguda crisis industrial que tuvo un carácter a la vez regresivo y heterogéneo, en tanto se asentó sobre una doble transferencia de ingresos: desde los obreros hacia los patrones y, dentro de éstos, desde los estamentos más débiles y de menor poderío económico hacia un conjunto acotado –aunque cada vez más poderoso e influyente– de grandes firmas y conglomerados empresariales.

Si bien es indudable que tal proceso encuentra su génesis histórica en la dictadura militar de 1976-1983, no menos cierto es que a lo largo del gobierno del Dr. Alfonsín se profundizó sobremanera. A nuestro juicio, esta es la responsabilidad que le cabe a la primera administración gubernamental de la recuperación de la democracia (ello, sin indagar acerca de la voluntad de quienes la integraron): el haber afianzado el “modelo financiero y de ajuste estructural”, la “desindustrialización”, la reestructuración regresiva del aparato productivo y el bloque de poder económico que habían emergido del último régimen dictatorial y, por esa vía, el proceso de disciplinamiento social inaugurado *a sangre y fuego* el 24 de marzo de 1976.

Referencias bibliográficas

- Acevedo, Manuel, Basualdo, Eduardo y Khavisse, Miguel (1990): *¿Quién es quién? Los dueños del poder económico (Argentina, 1973-1987)*, Editora 12/Pensamiento Jurídico, Buenos Aires.
- Acuña, Marcelo (1995): *Alfonsín y el poder económico. El fracaso de la concertación y los pactos corporativos entre 1983 y 1989*, Corregidor, Buenos Aires.
- Acuña, Carlos y Golbert, Laura (1990): “Empresarios y política (parte II). Los empresarios y sus organizaciones: ¿qué pasó con el Plan Austral?”, en *Boletín Informativo Techint*, N° 263, Buenos Aires.
- Altimir, Oscar, Santamaría, Horacio y Sourrouille, Juan (1967): “Los instrumentos de promoción industrial en la posguerra”, en *Desarrollo Económico*, Vol. 7, N° 25, Buenos Aires.
- Arceo, Enrique (2006): “El fracaso de la reestructuración neoliberal en América Latina. Estrategias de los sectores dominantes y alternativas populares”, en Arceo, Enrique y Basualdo, Eduardo (comps.): *Neoliberalismo y sectores dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales*, CLACSO, Buenos Aires.
- Arceo, Enrique (2005): “El impacto de la globalización en la periferia y las nuevas y viejas formas de dependencia en América Latina”, en *Cuadernos del CENDES*, Caracas.
- Arceo, Enrique (2004): “La crisis del modelo neoliberal en la Argentina (y los efectos de la internacionalización de los procesos productivos en la semiperiferia y la periferia)”, en *Realidad Económica*, N° 206 y 207, Buenos Aires.
- Arceo, Enrique y Basualdo, Eduardo (1999): “Las tendencias a la centralización del capital y la concentración del ingreso en la economía argentina durante la década del noventa”, en *Cuadernos del Sur*, N° 29, Buenos Aires.
- Arceo, Enrique y Schorr, Martín (2004): “La Argentina entre dos modelos económicos: de la Convertibilidad al esquema de dólar alto”, Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, Buenos Aires, mimeo.
- Arceo, Nicolás y Schorr, Martín (2006): “Galera de corrección. Comentario al libro *Estudios de historia económica. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*”, en *Realidad Económica*, N° 220, Buenos Aires.
- Aruguete, Eugenia (2006): “Lucha política y conflicto de clases en la postdictadura. Límites a la constitución de alianzas policlasistas durante la administración Alfonsín”, en Pucciarelli, Alfredo (comp.): *Los años de Alfonsín. ¿El poder de la democracia o la democracia del poder?*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
- Azpiazu, Daniel (1998): *La concentración en la industria argentina a mediados de los años noventa*, FLACSO/EUDEBA, Buenos Aires.
- Azpiazu, Daniel (1997): “El nuevo perfil de la elite empresaria. Concentración del poder económico y beneficios extraordinarios”, en *Realidad Económica*, N° 145, Buenos Aires.
- Azpiazu, Daniel (1995): “Las empresas transnacionales en una economía en transición. La experiencia argentina en los años ochenta”, CEPAL, Serie Estudios e Informes, N° 91, Santiago de Chile.
- Azpiazu, Daniel (1993): “La inversión en la industria argentina. El comportamiento heterogéneo de las principales empresas en una etapa de incertidumbre macroeconómica

(1983-1988)”, CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo N° 49.

- Azpiazu, Daniel (1991): “Programas de ajuste en la Argentina de los años ochenta: ¿década perdida o decenio regresivo?”, ponencia presentada en el Seminario “Ajuste económico, sindicalismo y transición política en los años ochenta”, organizado por el Memorial de América Latina, San Pablo.
- Azpiazu, Daniel (1988): “La promoción a la inversión industrial en la Argentina. Efectos sobre la estructura industrial, 1974-1987”, CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo N° 27.
- Azpiazu, Daniel (1987): “Los resultados de la política de promoción industrial al cabo de un decenio (1974-1983)”, en *Desarrollo Económico*, Vol. 27, N° 104, Buenos Aires.
- Azpiazu, Daniel y Basualdo, Eduardo (1990): *Cara y contracara de los grupos económicos. Estado y promoción industrial en la Argentina*, Cántaro, Buenos Aires.
- Azpiazu, Daniel, Basualdo, Eduardo y Khavisse, Miguel (2004): *El nuevo poder económico en la Argentina de los años ochenta. Edición definitiva*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
- Azpiazu, Daniel, Basualdo, Eduardo y Nochteff, Hugo (1990): “Los límites de las políticas industriales en un período de reestructuración regresiva: el caso de la informática en la Argentina”, en *Desarrollo Económico*, Vol. 30, N° 118, Buenos Aires.
- Azpiazu, Daniel, Basualdo, Eduardo y Nochteff, Hugo (1988): *La revolución tecnológica y las políticas hegemónicas. El complejo electrónico en Argentina*, Legasa, Buenos Aires.
- Azpiazu, Daniel, Basualdo, Eduardo y Schorr, Martín (2000): “La reestructuración y el redimensionamiento de la producción industrial argentina durante las últimas décadas”, Instituto de Estudios y Formación de la Central de los Trabajadores Argentinos, Buenos Aires.
- Azpiazu, Daniel, Bisang, Roberto y Kosacoff, Bernardo (1988): “Industrialización y exportación de manufacturas en la Argentina. Evolución estructural y apertura exportadora (1973-1986)”, en *Boletín Informativo Techint*, N° 253, Buenos Aires.
- Azpiazu, Daniel y Khavisse, Miguel (1983): “La estructura de los mercados y la desindustrialización en la Argentina: 1976-1981”, CET, Buenos Aires.
- Azpiazu, Daniel y Kosacoff, Bernardo (1989): *La industria argentina: desarrollo y cambios estructurales*, Centro Editor de América Latina, Buenos Aires.
- Azpiazu, Daniel y Kosacoff, Bernardo (1988): “Exportaciones e industrialización en la Argentina, 1973-1986”, en *Revista de la CEPAL*, N° 36, Santiago de Chile.
- Azpiazu, Daniel y Kosacoff, Bernardo (1985): “Las empresas transnacionales en la Argentina”, CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo N° 16.
- Azpiazu, Daniel y Kosacoff, Bernardo (1984): “Monetarismo y crisis industrial. La experiencia argentina reciente”, en *Pensamiento Iberoamericano*, N° 6, Madrid.
- Basualdo, Eduardo (2006): *Estudios de historia económica. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
- Basualdo, Eduardo (2003): “Las reformas estructurales y el Plan de Convertibilidad durante la década de los noventa. El auge y la crisis de la valorización financiera”, en *Realidad Económica*, N° 200, Buenos Aires.

- Basualdo, Eduardo (2001): *Sistema político y modelo de acumulación en la Argentina. Notas sobre el transformismo argentino durante la valorización financiera (1976-2001)*, FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes/IDEP, Buenos Aires.
- Basualdo, Eduardo (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*, FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes/IDEP, Buenos Aires.
- Basualdo, Eduardo (1997): *Notas sobre la evolución de los grupos económicos en la Argentina*, IDEP/ATE, Cuaderno N° 49, Buenos Aires.
- Basualdo, Eduardo (1992): *Formación de capital y distribución del ingreso durante la desindustrialización*, IDEP/ATE, Cuaderno N° 20, Buenos Aires.
- Basualdo, Eduardo (1987): *Deuda externa y poder económico en la Argentina*, Nueva América, Buenos Aires.
- Basualdo, Eduardo (1984): “La estructura de propiedad del capital extranjero en la Argentina, 1974”, CET, Buenos Aires.
- Basualdo, Eduardo y Fuchs, Mariana (1989): “Nuevas formas de inversión de las empresas extranjeras en la industria argentina”, CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo N° 33.
- Basualdo, Eduardo y Khavisse, Miguel (1986): “El comportamiento exportador de las grandes empresas nacionales y extranjeras en la Argentina: 1976-1983”, CET, Buenos Aires.
- Basualdo, Eduardo, Lifschitz, Edgardo y Roca, Emilia (1988): “Las empresas multinacionales en la ocupación industrial en la Argentina, 1973-1983”, OIT, Programa de Empresas Multinacionales, Documento de Trabajo N° 51, Buenos Aires.
- Bekerman, Marta (1990): “El impacto fiscal del pago de la deuda externa. La experiencia argentina, 1980-1986”, en *Desarrollo Económico*, N° 116, Buenos Aires.
- Beltrán, Gastón (1999): “La crisis de fines de los ochenta bajo la mirada de los sectores dominantes: justificación e inicio del proceso de reformas estructurales de los años noventa”, en *Época*, Año 1, N° 1, Buenos Aires.
- Bisang, Roberto (1996): “Perfil tecno-productivo de los grupos económicos en la industria argentina”, en Katz, Jorge (edit.): *Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial. Estructura y funcionamiento del sector manufacturero latinoamericano en los años '90*, CEPAL/Alianza, Buenos Aires.
- Bisang, Roberto (1990): “Sistemas de promoción a las exportaciones industriales: la experiencia argentina en la última década”, CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo N° 35.
- Bisang, Roberto, Feldman, Silvio y Gutman, Graciela (1989): “Proceso de industrialización y dinámica exportadora: las experiencias de las industrias aceitera y siderúrgica en la Argentina”, CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo N° 32.
- Bisang, Roberto y Kosacoff, Bernardo (1995): “Tres etapas en la búsqueda de una especialización sustentable. Exportaciones industriales argentinas 1973-1993”, en Kosacoff, Bernardo (edit.): *Hacia una nueva estrategia exportadora*, Universidad Nacional de Quilmes, Buenos Aires.

- Bisang, Roberto y Kosacoff, Bernardo (1993): “Las exportaciones industriales en una economía en transformación: las sorpresas del caso argentino, 1974-1990”, en Kosacoff, Bernardo (edit.): *El desafío de la competitividad. La industria argentina en transformación*, CEPAL/Alianza, Buenos Aires.
- Canitrot, Adolfo (1992): “La macroeconomía de la inestabilidad. Argentina en los ochenta”, en *Boletín Informativo Techint*, N° 272, Buenos Aires.
- Canitrot, Adolfo (1983): *Orden social y monetarismo*, CEDES, Buenos Aires.
- Canitrot, Adolfo (1982): “Teoría y práctica del liberalismo. Política antiinflacionaria y apertura económica en la Argentina, 1976-1981”, en *Desarrollo Económico*, Vol. 21, N° 82, Buenos Aires.
- Canitrot, Adolfo (1980): “La disciplina como objetivo de la política económica. Un ensayo sobre el programa económico del gobierno argentino desde 1976”, en *Desarrollo Económico*, Vol. 19, N° 76, Buenos Aires.
- Castellani, Ana (2006): “Los ganadores de la década perdida. La consolidación de las grandes empresas privilegiadas por el accionar estatal. Argentina 1984-1988”, en Pucciarelli, Alfredo (comp.): *Los años de Alfonsín. ¿El poder de la democracia o la democracia del poder?*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
- Castellani, Ana (2004): “Gestión económica liberal-corporativa y transformaciones al interior de los grandes agentes económicos de la Argentina durante la última dictadura militar”, en Pucciarelli, Alfredo (comp.): *Empresarios, tecnócratas y militares: la trama corporativa de la última dictadura*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
- Castellani, Ana y Schorr, Martín (2004): “Argentina: Convertibilidad, crisis de acumulación y disputas en el interior del bloque de poder económico”, en *Cuadernos del CENDES*, N° 57, Caracas.
- CEPAL (1996): *Quince años de desempeño económico. América Latina y el Caribe, 1980-1995*, Santiago de Chile.
- CEPAL (1988): “Cambios estructurales en la industria argentina. Análisis comparativo de los resultados de los censos industriales de 1974 y 1985”, Oficina en Buenos Aires, mimeo.
- Chesnais, Francois (comp.) (1999): *La mundialización financiera: génesis, costos y desafíos*, Losada, Buenos Aires.
- Cortés, Rosalía (1990): “El empleo urbano argentino de los ochenta. Tendencias recientes y perspectivas”, en Bustelo, Eduardo e Isuani, Ernesto (comps.): *Mucho, poquito o nada. Crisis y alternativas de política social en los noventa*, UNICEF/CIEPP/Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
- Damill, Mario y Fanelli, José M. (1989): “Decisiones de cartera y transferencias de riqueza en un período de inestabilidad macroeconómica”, en Damill, Mario, Fanelli, José M., Frenkel, Roberto y Rozenwurcel, Guillermo: *Déficit fiscal, deuda externa y desequilibrio financiero*, CEDES/Editorial Tesis, Buenos Aires.
- Damill, Mario, Fanelli, José M. y Frenkel, Roberto (1996): “De México a México: el desempeño de América Latina en los noventa”, en *Desarrollo Económico*, Vol. 36, número especial, Buenos Aires.

- Damill, Mario, Fanelli, José M. y Frenkel, Roberto (1994): *Shock externo y desequilibrio fiscal. La macroeconomía de América Latina en los ochenta. Los casos de Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile y México*, CEPAL, Santiago de Chile.
- Damill, Mario y Frenkel, Roberto (1994): “Restauración democrática y política económica: Argentina, 1984-1991”, en Morales, Juan y McHahon, Gary (edits.): *La política económica en la transición a la democracia. Lecciones de Argentina, Bolivia, Chile, Uruguay*, CIEPLAN, Santiago de Chile.
- Donaire, Ricardo y Lascano, Verónica (2003): “Movimiento obrero e hiperinflación”, en PIMSA: *Documentos y Comunicaciones 2002*, Buenos Aires.
- Dorfman, Adolfo (1984): “La crisis estructural de la industria argentina”, en *Revista de la CEPAL*, N° 23, Santiago de Chile.
- Dorfman, Adolfo (1983): *Cincuenta años de industrialización en la Argentina, 1930-1980*, Ediciones Solar, Buenos Aires.
- Dorfman, Adolfo (1942a): *Historia de la industria argentina*, Ediciones Solar, Buenos Aires.
- Dorfman, Adolfo (1942b): *Evolución industrial argentina*, Losada, Buenos Aires.
- Fajnzylber, Fernando (1983): *La industrialización trunca de América Latina*, Nueva Imagen, México.
- Feldman, Ernesto y Sommer, Juan (1984): *Crisis financiera y endeudamiento externo. Consecuencias de la política económica del período 1976-1981*, CET/Centro Editor de América Latina, Buenos Aires.
- Ferrer, Aldo (2004): *La economía argentina. Desde sus orígenes hasta principios del siglo XXI*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- Ferrucci, Ricardo (1986): *La promoción industrial en Argentina*, EUDEBA, Buenos Aires.
- FIEL (1988): *Regulaciones del gobierno en la economía argentina*, Buenos Aires.
- Gálvez, Eduardo (2004): “La otra crisis. Las contradicciones al interior de la clase dominante en la Argentina durante la crisis hiperinflacionaria de 1989-1990”, en *Realidad Económica*, N° 204, Buenos Aires.
- Gastiazoro, Eugenio (1973): *Argentina hoy. Latifundio, dependencia y estructura de clases*, Ediciones Pueblo, Buenos Aires.
- Gatto, Francisco y Ferraro, Carlo (1997): “Consecuencias iniciales de los comportamientos PyMEs en el nuevo escenario de negocios en Argentina”, CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo N° 79.
- Gatto, Francisco, Gutman, Graciela y Yoguel, Gabriel (1987): “Reestructuración industrial en la Argentina y sus efectos regionales. 1973-1984”, CFI, Documento N° 14, Buenos Aires.
- Heredia, Mariana (2004): “El proceso como bisagra. Emergencia y consolidación del liberalismo tecnocrático: FIEL, FM y CEMA”, en Pucciarelli, Alfredo (comp.): *Empresarios, tecnócratas y militares: la trama corporativa de la última dictadura*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.

- Heymann, Daniel (1986): “Tres ensayos sobre inflación y políticas de estabilización”, CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo N° 18.
- Jorge, Eduardo (1971): *Industria y concentración económica. Desde principios de siglo hasta el peronismo*, Hyspamérica, Buenos Aires.
- Katz, Jorge (2000): *Reformas estructurales, productividad y conducta tecnológica en América Latina*, CEPAL/Fondo de Cultura Económica, Santiago de Chile.
- Katz, Jorge (1993): “Una interpretación global del proyecto de desarrollo industrial de la República Argentina”, IDI/UIA, Documento de Trabajo N° 9, Buenos Aires.
- Katz, Jorge (1986): *Desarrollo y crisis de la capacidad tecnológica latinoamericana. El caso de la industria metalmecánica*, CEPAL, Oficina en Buenos Aires.
- Katz, Jorge (1983): “Estrategia industrial y ventajas comparativas dinámicas. Reflexiones en torno a la revitalización del sector manufacturero argentino”, en *Cuadernos de la Fundación Dr. Eugenio A. Blanco*, N° 1, Buenos Aires.
- Katz, Jorge y Ablin, Eduardo (1978): *De la industria incipiente a la exportación de tecnología: la experiencia argentina de venta internacional de plantas industriales y obras de ingeniería*, BID/CEPAL, Buenos Aires.
- Katz, Jorge y Kosacoff, Bernardo (1989): *El proceso de industrialización en la Argentina: evolución, retroceso y prospectiva*, CEPAL/Centro Editor de América Latina, Buenos Aires.
- Kosacoff, Bernardo (1984): “El proceso de industrialización en la Argentina en el período 1976-1983”, CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo N° 13.
- Kulfas, Matías y Schorr, Martín (2000): “Evolución de la concentración industrial en la Argentina durante los años noventa”, en *Realidad Económica*, N° 176, Buenos Aires.
- Lozano, Claudio y Feletti, Roberto (1991): “La economía de Menem. Cambio estructural, crisis recurrente y destino incierto” en AA.VV.: *El Menemato. Radiografía de dos años del gobierno de Carlos Menem*, Letra Buena, Buenos Aires.
- Machinea, José L. (1990): “Stabilization under Alfonsín’s government: a frustrated attempt”, Documento CEDES N° 42, Buenos Aires.
- Machinea, José L. y Fanelli, José M. (1992): “El control de la hiperinflación: el caso del Plan Austral, 1985-1987”, en AA.VV.: *Inflación y estabilización. La experiencia de Israel, Argentina, Brasil, Bolivia y México*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Martínez de Hoz, José (1981): *Bases para una Argentina moderna. 1976-80*, edición del autor, Buenos Aires.
- Marx, Karl (1959): *El capital. Crítica de la economía política*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Müller, Alberto (2000): “Un quiebre olvidado: la política económica de Martínez de Hoz”, ponencia presentada en la XXXV Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política, Córdoba.
- Musacchio, Andrés (2004): “Debilidades de la inserción comercial de la Argentina, 1976-2003”, en Boyer, Robert y Neffa, Julio (coord.): *La economía argentina y su crisis (1976-2001): visiones institucionalistas y regulacionistas*, Miño y Dávila, Buenos Aires.
- Nochteff, Hugo (1999): “La política económica en la Argentina de los noventa. Una mirada de conjunto”, en *Época*, Año 1, N° 1, Buenos Aires.

- Nochteff, Hugo (1991): “Reestructuración industrial en la Argentina: regresión estructural e insuficiencia de los enfoques predominantes”, en *Desarrollo Económico*, Vol. 31, N° 123, Buenos Aires.
- Nochteff, Hugo (1990): “Crisis económica, reestructuración industrial y comportamiento de actores: el caso argentino”, en *Cono Sur*, Vol. IX, N° 3, Buenos Aires.
- Nochteff, Hugo (1985): *Desindustrialización y retroceso tecnológico en la Argentina, 1976-1982. La industria electrónica de consumo*, FLACSO/GEL, Buenos Aires.
- Nun, José (1987): “Vaivenes de un régimen social en decadencia”, en Nun, José y Portantiero, Juan C. (comps.) (1987): *Ensayos sobre la transición democrática en la Argentina*, Puntosur, Buenos Aires.
- Olivera, Julio (1977): *Economía clásica actual*, Macchi, Buenos Aires.
- Ortiz, Ricardo y Schorr, Martín (2006): “La economía política del gobierno de Alfonsín: creciente subordinación al poder económico durante la `década perdida””, en Pucciarelli, Alfredo (comp.): *Los años de Alfonsín. ¿El poder de la democracia o la democracia del poder?*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
- Ostiguy, Pierre (1990): *Los capitanes de la industria. Grandes empresarios, política y economía en la Argentina de los años 80*, Legasa, Buenos Aires.
- Pesce, Julieta (2005): “La gestión del ministro Grinspun en un contexto de transición democrática. Errores de diagnóstico y subestimación del poder económico local e internacional”, en *Ciclos*, N° 28, Buenos Aires.
- Portantiero, Juan C. (1987): “La transición entre la confrontación y el acuerdo”, en Nun, José y Portantiero, Juan C. (comps.) (1987): *Ensayos sobre la transición democrática en la Argentina*, Puntosur, Buenos Aires.
- Pucciarelli, Alfredo (2004): “La patria contratista. El nuevo discurso liberal de la dictadura encubre una vieja práctica corporativa”, en Pucciarelli, Alfredo (comp.): *Empresarios, tecnócratas y militares: la trama corporativa de la última dictadura*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
- Rougier, Marcelo (2004): *Industria, finanzas e instituciones en la Argentina. La experiencia del Banco Nacional de Desarrollo, 1967-1976*, Universidad Nacional de Quilmes, Buenos Aires.
- Sábato, Jorge (1991): *La clase dominante en la Argentina moderna. Formación y características*, CISEA/Imago Mundi, Buenos Aires.
- Schorr, Martín (1999): “Rasgos estructurales de la industria argentina en un período de reestructuración económica. Una mirada de largo plazo a través de las grandes firmas (1973-1993)”, Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, Buenos Aires, mimeo.
- Schorr, Martín y Wainer, Andrés (en prensa): “Trayectorias empresarias diferenciales durante la desindustrialización en la Argentina: los casos de Arcor y Sevotron”, en *Realidad Económica*, Buenos Aires.
- Schvarzer, Jorge (1991): *Empresarios del pasado. La Unión Industrial Argentina*, CISEA/Imago Mundi, Buenos Aires.
- Schvarzer, Jorge (1987): *Promoción industrial en Argentina. Características, evolución y resultados*, CISEA, Buenos Aires.

- Schvarzer, Jorge (1986): *La política económica de Martínez de Hoz*, Hyspamérica, Buenos Aires.
- Schvarzer, Jorge (1983): “Cambios en el liderazgo industrial argentino en el período de Martínez de Hoz”, en *Desarrollo Económico*, Vol. 23, N° 91, Buenos Aires.
- Schvarzer, Jorge (1982): *Argentina 1976-1981: El endeudamiento externo como pivote de la especulación financiera*, CISEA, Buenos Aires.
- Secretaría de Hacienda (1988): “Informe sobre los avales otorgados por el Tesoro Nacional al sector privado, 1976-88”, Información N° 454/88, Buenos Aires.
- Secretaría de Planificación de la Presidencia de la Nación (1985): *Lineamientos de una estrategia de crecimiento económico, 1985-1989*, Buenos Aires.
- Sourrouille, Juan (1982): “Política económica y procesos de desarrollo. La experiencia argentina reciente entre 1976 y 1981”, CEPAL, Serie Estudios e Informes, N° 27, Santiago de Chile.
- Villarreal, Juan (1985): “Los hilos sociales del poder”, en Jozami, Eduardo, Paz, Pedro y Villarreal, Juan: *Crisis de la dictadura argentina, Siglo XXI Editores*, Buenos Aires.
- Walsh, Rodolfo (1977): “Carta abierta a la dictadura militar”, Buenos Aires.
- Yoguel, Gabriel (1998): “El ajuste empresarial frente a la apertura: la heterogeneidad de las respuestas de las PYMES”, en *Desarrollo Económico*, Vol. 38, número especial, Buenos Aires.

ENTREVISTA A MARTIN PLOT

El enigma de la democracia

“Hay una superioridad filosófica de la democracia parlamentaria respecto de cualquier otro sistema conocido”

Por Flavia Costa

Inspirado en las ideas de tres grandes pensadores del siglo XX, Hannah Arendt, Maurice Merleau Ponty y Claude Lefort, Martín Plot viene desarrollando desde hace más de una década una indagación original sobre las relaciones entre teorías estética y política. En especial, le interesa pensar la acción política como praxis creativa y democrática; lo cual implica concebir la sociedad como proceso de auto-institución. Ya en su primer libro, *El kitsch político* (Prometeo, 2003), reflexionaba críticamente sobre un tipo específico de acción política contemporánea –aquella que muestra especial obsesión por prever la reacción del público, para ajustarse a ella– a partir de una categoría, la de *kitsch*, inicialmente formulada para analizar un modo de producción de obras de arte. La noción de *kitsch político*, afirma Plot, se propone iluminar esa práctica política “que tiende a reducir al mínimo la creatividad implícita a toda política democrática, limitándose a manifestar sólo posiciones que han sido suficientemente testeadas sobre su potencial aceptación pública”.

A Plot, que vive en los Estados Unidos desde 1997, le inquieta que esta práctica se haya extendido de manera evidente en los sectores de izquierda, que “atacados por el terror que les produce la imprevisibilidad de la opinión pública, han renunciado a la palabra y han dejado hacer” a los grupos más conservadores de esa sociedad.

La continuación de aquel primer trabajo, que se publicará a fin de año en castellano, se titula *El enigma de la democracia*, e incluye una teoría de la acción política a partir de las tesis sobre la democracia de Claude Lefort y, sobre todo, del último Merleau Ponty, de quien Lefort fue discípulo y amigo.

En su paso por Buenos Aires, donde dictó en el IDAES un curso sobre “Cultura y pensamiento político” y una conferencia sobre “Acción política y democracia”, Plot expuso algunos de los ejes de este nuevo libro. Allí discute la teoría de la acción comunicativa de Jürgen Habermas desde una lectura propia de la teoría democrática presente en los últimos trabajos de Merleau-Ponty: *Las aventuras de la dialéctica*, *El ojo y el espíritu* y *Lo visible y lo invisible*.

¿Cuál es la fertilidad de trabajar con conceptos estéticos para pensar la práctica política?

Me remonto a los últimos años de la vida de Arendt, cuando ella sistematizó una lectura política de la teoría del juicio estético de Kant. Si bien ya en sus primeros trabajos Arendt percibe que tanto las acciones políticas como las obras de arte comparten la cualidad fundamental de ser apariencias (esto es, que necesitan la presencia de espectadores ante quienes aparecer), no fue sino hasta que viajó a Jerusalén para cubrir el juicio a Eichmann que decidió abocarse a estudiar la potencialidad política de una teoría estética. Para Arendt, la característica central de Eichmann era su incapacidad de pensar por sí mismo; de juzgar en el sentido kantiano de ampliar la mente y juzgar los fenómenos desde varias perspectivas. Allí acuña su polémico concepto de 'banalidad del mal'. Lamentablemente, su proyecto quedó inconcluso. Pero es posible extraer de allí una serie de ideas importantes, como la relación entre lo político y el juicio estético kantiano. En el juicio estético, dice Kant, se va de lo particular a lo general. Uno descubre los principios en los acontecimientos, y no viceversa. Lo que abre una escena deliberativa es un hecho particular. Por otro lado, también Merleau Ponty hace ese recorrido: ya en la *Fenomenología de la percepción* fue encontrando un nexo entre teorización estética y posiciones políticas para pensar los acontecimientos de su tiempo.

¿Cómo llega usted a esta síntesis, no muy habitual, entre el pensamiento de Arendt y el de Merleau Ponty?

Diría que ésta fue mi manera de contestar una pregunta que me hizo hace diez años Isidoro Cheresky. Por entonces yo era ayudante en dos cátedras. En una, cuyo titular era Cheresky, enseñaba las tesis sobre la democracia de Claude Lefort; en la otra, cuyo titular era Carlos Savransky, dictábamos la teoría de la percepción de Merleau Ponty. Cheresky, que es más un pensador político que un filósofo, me preguntó una vez qué había de Merleau Ponty en Claude Lefort. Por qué, cuando Lefort escribe *La cuestión de la democracia*, en el último párrafo dice: "habría que retornar al pensamiento de Merleau Ponty para ver a qué consecuencias puede llevar todo esto". Eso me llevó a indagar en el pensamiento del último Merleau Ponty, donde es más evidente la cercanía con Lefort. Me interesó pensar de qué modo se podía desprender una teoría de la acción a partir de las tesis sobre la democracia de Lefort. Y cómo ciertos elementos de la teoría estética podrían ayudar a elaborar esta tesis sobre la acción política.

¿Por qué la democracia es un enigma?

Porque, para decirlo estrictamente, ella no designa un orden, sino más bien un estilo institucionalizado; el modo de ser "carne" que Merleau Ponty definía como de equilibrio inestable. El enigma de la democracia es el enigma de estar

atrapado en una dinámica constante de auto-institución, algo que hace su aparición con el vacío de una referencia trascendente compartida, generado a su vez por la disociación que produce la modernidad entre lo teológico y lo político. Para Lefort esto debe comprenderse como una mutación simbólica. La democracia moderna nació del desplazamiento de lo religioso del dominio de lo simbólico al dominio de lo imaginario. En la mutación desde lo teológico político en democrático político, la religión deviene una ideología y ya nunca más gobierna nuestro acceso al mundo. Con la aparición de regímenes políticos seculares, especialmente las revoluciones democráticas a fines del siglo XVIII y comienzos del XIX, lo político deviene lo simbólico como tal, es decir el espacio en el que la sociedad se representa a sí misma como una entidad auto-instituida. En este sentido vale la definición – simplísima– de Lefort sobre la democracia: el único sistema que representa el poder de tal modo que muestra que éste es un lugar vacío y que mantiene una distancia entre lo simbólico y lo real. En la democracia nadie encarna el poder, nadie es su dueño. Y para eso, el ejercicio de la democracia requiere de un hecho periódico y repetido. Sencillamente: alternancia de poder y sufragio universal. Las democracias modernas son seres bidimensionales; son –para decirlo con Merleau Ponty– “carne”, carne auto-configurada. La revolución democrática permite a la sociedad darse cuenta de su auto-institución.

¿A qué se refiere cuando dice que las democracias son “carne”?

La noción de “carne”, en Merleau Ponty, es la continuación-superación de su teoría sobre el cuerpo propio. La carne no es materia ni espíritu. Es un elemento, en el sentido en que a veces se habla de los elementos agua, aire, tierra y fuego; es decir, es una cosa a mitad de camino entre el individuo espacio-temporal y la idea. Ser “carne” es no ser sólo sujeto ni sólo objeto, sino sujeto-objeto, vidente y visible al mismo tiempo. Pues bien: para Lefort, explorar la democracia es explorar “la carne de lo social”, ya que la democracia implica para la sociedad un ritual colectivo en el que se celebra la auto-institución de los valores: la votación periódica y universal. Las sociedades democráticas no tienen “cuerpo” (el cuerpo del rey, por citar el ejemplo de Kantorowicz), sino que son carne que se las arregla para manejarse con una cuasi-representación de sí mismas. En el acto de alternancia regular del poder, propio de las democracias parlamentarias. Cada vez que votamos, nos enfrentamos al lugar vacío del poder, a su enigma. Pero si ese enigma se “resuelve” de una vez y para siempre, la democracia se destruye.

¿Por qué su crítica se concentra en la tesis de la acción comunicativa de Habermas?

En Habermas hay –como en Hobbes, en Locke, en Rosseau– un fundamento que se sustrae a la contingencia de la lucha política. Yo diría que el problema de toda teoría moderna es el de cómo se entiende la modernidad. Suele haber dos narrativas de la democracia: una la concibe como el pasaje de una teología política a una política democrática (que es el modo en que yo lo entiendo). La otra la concibe como un pasaje de grados crecientes de racionalidad, que busca –en última instancia– alcanzar una verdad última, una emancipación.

¿Y por qué en su definición la democracia no es –no debe ser– emancipatoria?

Porque lo emancipatorio supone la persistencia de un elemento universalizable, un sueño de reconciliación o de “fin de la historia” que yo asocio con una matriz teológico-política, como intento de re-corporizar el lugar del poder, y no con una democrático-política. Precisamente la democracia implica el doble hecho de ser inestable y de comprender esa inestabilidad como algo deseable. La democracia es el sistema que institucionaliza su inestabilidad, que convierte en su elemento constitutivo la renovación temporal y permanente de sus saberes, convicciones y consensos; que abraza la pluralidad de valores y razones tal como ella se materializa en conflictos y en acuerdos. En la democracia el valor principal es la pluralidad de sentidos; ella prima por sobre mi propia convicción.

La hipótesis funciona si uno presupone que el voto universal es el correlato realista de una participación “universal” o “igual” de los ciudadanos. Pero sabemos que no es así. ¿Cómo se enfrenta la teoría ante el hecho de que algunos cada tanto deciden –como se ha decidido muchas veces a lo largo del siglo XX, y no sólo entonces– que no todos los ciudadanos somos, en efecto, ciudadanos, sino que hay un grupo que puede ser abandonado, rechazado, exterminado?

Por un lado –quizá esta es mi única coincidencia con Habermas– diría que en ese sentido la modernidad es un proyecto inconcluso, que hay que seguir trabajando a favor del primado de la pluralidad de sentidos. Creo realmente que hay una superioridad filosófica de la democracia parlamentaria respecto de cualquier otro sistema conocido; ella es la única que acoge en su seno libertad y división, entendida como pluralidad. Por otro lado, siguiendo a Merleau Ponty, la tesis del “abandono” o del exterminio es impensable: somos “carne”, por lo tanto la amputación no es una elección posible.

SOBRE MARTIN PLOT

Especialista en pensamiento social y político contemporáneo, Plot estudió en la Facultad de Ciencias Sociales de la UBA, en el IDAES y en la New School for Social Research de Nueva York, donde obtuvo su PhD. Actualmente se desempeña como investigador en la escuela de Estudios Críticos del California Institute of the Arts. Es autor de los libros *El kitsch político* (2003) y *El enigma de la democracia* (en prensa).

CONTRASTES CULTURALES EN CONFIGURACIONES POLÍTICAS

Un estudio comparativo de cultura política y nación en la Argentina y Brasil

Institución: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo

Director del proyecto: Alejandro Grimson

Supervisor: José Nun

Equipo: Pablo Semán, Gabriel Kessler, Inés Pousadela, Mirta Amati, Silvina Merenson, Kaori Kodama, Renata Oliveira Rufino, Ronaldo Helal

En este trabajo hemos analizado comparativamente configuraciones nacionales de cultura política en la Argentina y Brasil. Para esto se consideraron las percepciones sociales, las creencias y los valores, con la intención de identificar nodos culturales y políticos potencialmente relevantes para el proceso de integración regional, y en ese sentido se utilizaron cinco dimensiones de análisis:

- 1) criterios de división sociopolítica y de las alteridades internas;
- 2) concepciones de la temporalidad social;
- 3) concepciones del espacio y el territorio;
- 4) principios sociales de justicia distributiva;
- 5) sentimientos nacionales y modos de pensar la integración regional.

El diseño de la investigación contempló un eje central de trabajo de campo que consistió en la realización en profundidad de ciento veinte entrevistas cualitativas en cada país. Esas entrevistas fueron realizadas a mediadores socioculturales: políticos, educadores, empresarios, dirigentes sociales, funcionarios públicos, profesionales, periodistas y religiosos. Fueron entrevistados en trece ciudades (siete de la Argentina y seis de Brasil) distribuidas en diferentes regiones. Simultáneamente, se desarrollaron cinco estudios

específicos: en primer lugar, el estudio de los estilos nacionales en las políticas públicas sobre la base de fuentes secundarias; en segundo lugar, la historización de los sentidos de lo nacional a partir del estudio de los festejos en fechas patrias; en tercer lugar, el estudio de los discursos sobre la nación en la Argentina y Brasil, en particular en ciertos géneros literarios y periodísticos; en cuarto lugar, un estudio de telenovelas en Brasil y la Argentina; en quinto lugar, un estudio sobre las imágenes de sí mismos y de los otros producidas en el periodismo deportivo.

Por último, con el objetivo de analizar las relaciones entre la nación y la integración regional se realizaron nueve grupos focales en cada país (en Buenos Aires, San Pablo y Brasilia) con periodistas, intelectuales, artistas, profesionales, políticos, funcionarios públicos, militares, jueces, dirigentes sociales, empresarios y educadores. Los grupos focales reunían un número de entre cinco y diez personalidades relevantes de cada uno de los perfiles mencionados. El objetivo era promover un debate en cada grupo para que los diferentes participantes expresaran sus puntos de vista y, eventualmente, discutieran entre ellos.

A continuación, ofrecemos las principales conclusiones obtenidas de la investigación.

MAPAS SOCIALES EN LA ARGENTINA Y BRASIL

A través del análisis de las políticas públicas se constata la existencia de diferentes “estilos nacionales” de formulación de políticas, indicadores a su vez de la existencia de dos matrices nacionales distintivas de cultura política. Las diferencias entre ambas matrices nacionales se verifican a partir de la exploración de algunas de sus dimensiones básicas: tiempo, espacio, clivajes, instituciones, modos de asociación política, percepción de las desigualdades, de las jerarquías sociales y de su legitimidad.

Mientras que en la Argentina el tiempo es experimentado en forma discontinua e interrumpida y predominan las tendencias cortoplacistas, en Brasil aparecen en primer plano las continuidades, la persistencia en el tiempo y la mirada de largo plazo. Ello tiene, en uno y otro caso, efectos diferentes sobre la permanencia y la solidez de las instituciones. El espacio se presenta bajo la forma de la dicotomía monocentrismo/pluricentrismo. El primer término de la oposición refiere al caso argentino, al brasileño le corresponde el

segundo. Ello da cuenta de buena parte de las diferencias en la dinámica de los respectivos sistemas federales, que son en principio formalmente similares (aunque su evolución en el tiempo ha conducido a un sistema mucho más descentralizado en Brasil que en la Argentina). En cuanto a los sentidos de justicia y las actitudes ante las jerarquías sociales (y los criterios que las legitiman), se observa en la Argentina una concepción igualitaria que contrasta con la concepción meritocrática dominante en Brasil.

Para comprender la lógica de una configuración de cultura política analizamos los diferentes criterios para pensar y significar las divisiones sociales. Una primera distinción se refiere a los sentidos asignados al hecho de “dividir” y, más sutilmente, a cómo se divide cuando se divide.

En la Argentina las divisiones sociales suelen ser sinónimo de separación, conflicto o antagonismo entre las partes y se erigen como parte explicativa del “fracaso” de la nación. En Brasil, en cambio, obedecen a la idea de ser “partes de un todo”: fragmentos que se complementan a la hora de dar cuenta de la “mixtura” y de la diversidad que define una de las riquezas del país. Sin embargo, por otro lado, está presente la idea de división como “discriminación” y, a esta última, como plausible de corrección moral de cara al futuro.

Los mapas sociales que conforman argentinos y brasileños son, al menos en parte, tributarios de mitos fundantes de la nación en uno y otro país. Mientras que en la Argentina refuerzan la figura del “crisol de razas”, en Brasil la figura de “las tres etnias” origina una forma específica de entender la nacionalidad. Ambas mitologías habilitan lecturas que jerarquizan las divisiones posibles: si en la Argentina la perspectiva es básicamente “sociológica”, con argumentaciones ancladas en diferenciaciones económicas, históricas y políticas, en Brasil la perspectiva adoptada es “cultural”, y las argumentaciones parecen privilegiar la masividad de las experiencias colectivas cotidianas, la historia y la economía. En este sentido, en Brasil, las divisiones parecerían operar dos lenguajes ampliamente extendidos y discutidos: el de la integración y el de la ciudadanía.

REPRESENTACIÓN

Para los brasileños la sociedad aparece “naturalmente” surcada por divisiones “sociales”; para los argentinos son relevantes asimismo las oposiciones políticas, tanto en términos ideológicos y partidarios, como –síntoma de la actual crisis de representación- entre

“ciudadanos comunes” y “clase política”. Esta última división está completamente ausente entre los brasileños.

La relación de representación es comprendida de una forma más “literal” por los brasileños que por los argentinos. Entre éstos aparece más problematizada, sobre todo por dos razones. En primer lugar, porque las transformaciones contemporáneas del formato de representación (debilitamiento de los partidos, desdibujamiento de las ideologías, personalización de los liderazgos, avance de los medios de comunicación) son vividas por los argentinos en clave de pérdida, en contraste con una época pasada políticamente intensa. Y, en segundo lugar, porque lo que entre los brasileños es mera distancia o simple desaprobación hacia los políticos adquiere entre los argentinos la forma de un repudio activo y militante.

El conjunto de quienes no se sienten representados por nadie es el más numeroso en ambos países. El contraste mayor emerge de las respuestas de quienes sí se sienten representados. Del lado argentino, las representaciones se buscan en el seno de una sociedad civil inocente, desprovista de poder y victimizada por la clase política, mientras que, del lado brasileño, se hallan, en cambio, en las instancias diseñadas para ello: funcionarios electos, políticos de partido, organizaciones políticas.

La percepción social es que las instituciones en general, y las instituciones políticas en particular, conservan una solidez comparativamente mayor en el caso de Brasil. En la Argentina, la sociedad civil es la que se revela con mayor autonomía y capacidad de autoorganización.

DEMOCRACIA

En la comprensión de estas configuraciones nacionales resulta necesario analizar cómo se piensa y evalúa el presente, el pasado y el futuro. En la evaluación del presente encontraríamos una semejanza aparente: en uno y otro país la consolidación de la democracia aparece como un logro y un argumento para el optimismo histórico, para efectuar un balance positivo de la trayectoria nacional.

Pero ese punto de llegada aparentemente semejante tiene significaciones muy diferentes en cada país. La evaluación positiva de la democracia en Brasil dialoga de forma crítica con un

pañó de fondo cultural que remite a una forma de optimismo histórico actualmente en cuestión: la afirmación a veces llana, a veces parcial y a veces contradictoria del “progreso”. Contra las realidades invocadas en las percepciones de un progreso muchas veces magro se levantan las voces que denuncian el mito del “progreso” como una ilusión conservadora de una realidad en verdad indignante por la injusticia, el atraso, el derroche de posibilidades históricas o la inmovilidad. Por eso, en las versiones que reivindican el valor del proceso democrático se formula una especie de pesimismo reactivo y una valoración de la democracia como momento de sinceramiento y de lanzamiento de fuerzas capaces de dar lugar al cambio, al verdadero progreso e incluso a una reformulación de la sociedad brasileña. Ese pesimismo se transforma en optimismo cuando la democracia aparece como la práctica que, con el tiempo, hará posible expandir y afianzar el principio de la ciudadanía y el “derecho a tener derechos” a través de ejercicios de autonomía de los movimientos y los individuos contrapuestos a diversas formas de totalización, como las visiones positivistas y organicistas de la sociedad.

En el caso argentino, la conformidad con la democracia parece resultar de otra configuración de las percepciones sobre la trayectoria nacional. La democracia es reivindicada, más que como la oportunidad de relanzar el progreso y de revertir las desigualdades, como un remanso al que se ha llegado luego de un naufragio, como uno de los pocos resultados positivos de un periplo frustrante. Los argentinos no lamentan el escaso progreso sino la decadencia que perciben como realidad instalada luego de un auge que se localizaría en pasados virtuosos que se agotaron ora en 1930, ora en 1940, incluso en 1970. Un verdadero mito de la decadencia viene a relevar el imaginario de éxito histórico y “europeidad” que habría caracterizado al país según nuestros entrevistados en un pasado que muchos de ellos no conocieron. Pero el mito de la decadencia disputa su lugar con versiones que, más que referir la decadencia, ponen de manifiesto la continuidad de una historia de desaciertos históricos y vicios sociales, culturales y morales; en síntesis, la versión de un país signado por el mal desde sus inicios.

En ese contexto de naturalización del malestar y con la percepción de un pasado reciente problemático, muchos entrevistados esbozan sentimientos de reconciliación con la nación (antes olvidada o repudiada) y con una “tradición” que “reconocen” y comienzan a cultivar. En la trayectoria histórica expuesta por los argentinos, los años ochenta están marcados por

la recuperación de la democracia y las diversas formas de elaboración del terrorismo de Estado. El presente aparece parcialmente marcado por la conmoción del año 2001 y por la reconciliación con ciertos modos de lo nacional. La asociación compleja y contradictoria de esas dos memorias compone esta percepción de la democracia que la reivindica como logro y esperanza módicos: no se trata de un nuevo patrón de progreso sino, más bien, de la recuperación de ciertos estándares del pasado así como de la reivindicación de algunas figuras históricas que hicieron ese pasado.

IMAGINARIO SOCIAL Y TELENVELA

Los imaginarios sociales nacionales se plasman en una de las formas centrales de la cultura mediática de ambos países: las telenovelas. Las ficciones televisivas brasileñas sugieren una idea del espacio nacional múltiple y variado, ordenado sobre todo en forma de pares (nordeste/sudeste, zona sur/suburbio, etc.). Las divisiones espaciales tienen en cuenta diferentes criterios: nacionales, regionales, sociales y basados en la división urbano/rural. Más allá de esa variedad, es recurrente la asociación de los pares con la idea de marginalidad/centralidad o pobres/ricos.

Por su parte, en las ficciones argentinas observadas predomina el espacio representado como cerrado y único, que conforma un micromundo nacional.

Tanto las telenovelas argentinas como las brasileñas representan a las instituciones estatales, judiciales, policiales y políticas de forma escéptica, como poco confiables, ineficientes o injustas. La relación de los personajes con las leyes y con las instituciones y los agentes del Estado es ambigua. La violencia por parte de los agentes estatales, de la mano de los militares en ambos casos, surge en las tiras de Brasil y de la Argentina, y se la relaciona con las dictaduras militares. Episodios que retratan la violencia urbana fueron tematizados recurrentemente en dos telenovelas brasileñas y están prácticamente ausentes en las ficciones argentinas.

Las divisiones y alteridades planteadas en las telenovelas brasileñas se organizan en los planos social, regional, de opción sexual, racial y nacional/internacional. Las telenovelas argentinas parecen proponer un panorama menos diverso, aunque de algún modo dicotómico, de los argentinos. De la misma manera, las telenovelas brasileñas parecen

ofrecer un abanico mayor de posibilidades en relación con la conformación de la familia y de las parejas. Así, en las ficciones televisivas brasileñas podemos ver la presencia de parejas o familias multirraciales y homosexuales, y también parejas con gran diferencia de edad entre sí.

JUSTICIA DISTRIBUTIVA

Otra dimensión central para la comprensión de las configuraciones nacionales son los principios sociales de justicia distributiva. A diferencia de lo constatado en otras esferas, el estudio de los principios de justicia no presenta evidencias para sostener que los argentinos esgriman principios más igualitaristas que los brasileños. De hecho, la problemática de la desigualdad está más presente entre los brasileños que entre los argentinos. Esto invita a repensar el consenso académico sobre la supuesta “pasión igualitaria”, cuyo cuestionamiento contribuiría a la elucidación del vínculo entre cultura política y transformaciones socioeconómicas producidas en la última década. Formulamos la hipótesis de que, en realidad, se ha tratado de una pretensión integradora dentro de la que ha habido, sin duda, una dimensión igualadora.

Tanto en la Argentina como en Brasil hay una preponderancia de los principios de justicia meritocráticos por sobre los igualitarios y, en general, de todo aquello que en cada oportunidad garantizaría una “eficacia global”, esto es, la generación de riquezas y oportunidades de trabajo para el conjunto de la sociedad. Así las cosas, productividad, reinversión y educación tienen en común estar en la base de círculos virtuosos que beneficiarían a “todos”. Por este camino, los principios utilitaristas se identifican como lo justo sin necesariamente tener que basarse en los derechos o las reivindicaciones de un grupo determinado, en particular los menos favorecidos. Aún más: frente a este aporte al bien común, las opciones de corte igualitarista son consideradas facciosas.

Una diferencia central entre ambos países es que en Brasil el Estado-nación como entidad autónoma, diferente de la suma de los individuos, es una referencia importante en la consideración de lo justo. Frente a un dilema distributivo, una opción puede justificarse para los brasileños porque es justa para Brasil, sin que necesariamente lo sea para todos o algunos de los sectores de la sociedad. El interés es un concepto de geometría variable: para algunos, Brasil precisa acumular divisas de la exportación y fomentar la producción; para

otros, Brasil necesita desarrollar la ciudadanía y disminuir las desigualdades. No existe en el caso argentino ninguna correspondencia semejante.

SENTIDO DE LO NACIONAL

Otra dimensión relevante se vinculó a los sentidos sociales de lo nacional en ambos países. En primer lugar, se realizó un estudio comparativo acerca de los cambios en esas significaciones respecto de los rituales nacionales de la Argentina y Brasil. La ausencia en el primero de un ritual popular equivalente al Carnaval sumado a que el Día de la Patria durante décadas haya ido perdiendo sus sentidos da cuenta de que las marcas de la experiencia traumática reciente diluyeron en la sociedad las fuerzas que podían impulsar a celebrar su propia existencia. De hecho, mientras que los brasileños encuentran que su pertenencia nacional es un motivo de celebración, los argentinos procesan constantemente su distancia y su conflicto con la Argentina.

El análisis de los rituales permite comprender que el tipo de relación estructurada entre las respectivas dictaduras militares y el Estado fue diferente, aun opuesta. Mientras que en Brasil las celebraciones se mantienen y su importancia aumenta durante los años setenta, en la Argentina sucede todo lo contrario: la celebración tiende a vaciarse de público e importancia social.

Esto se articula con el significado y el papel de los respectivos ejércitos, ya que cuando en la Argentina se ha estructurado históricamente una oposición simbólica y política entre el Ejército y la República, en Brasil no funciona esa dicotomía, ya que a lo largo de la historia republicana esa institución mantuvo una relación compleja con el poder, sin generarse una oposición sistemática con la gobernabilidad civil. En el contexto del gobierno de facto brasileño eso se materializó en el desarrollo de una fuerte política cultural de construcción de hegemonía. Así, no sólo hubo fuertes actividades de propaganda (como las que también hubo en la Argentina), sino que existió una política para favorecer la amplia participación cívica en las celebraciones y reducir el carácter militar de ellas: se incluían desde *escolas de samba* hasta diversas asociaciones, desde artistas invitados hasta grupos populares.

En la Argentina, en cambio, se estructuró una escisión semántica entre democracia y nación. Las asociaciones entre nación y autoritarismo explican en gran medida la reacción negativa que ciertos sectores expresan tanto ante la fecha patria como ante los símbolos que

la representan. En Brasil, en cambio, la asociación entre esos términos que produjo la dictadura no es persistente, ya que durante el proceso de redemocratización hubo rearticulaciones inmediatas entre lo nacional y lo republicano.

En las décadas posteriores, sin embargo, los efectos no son lineales. En la Argentina, vaciada la celebración de sentido desde el Estado, la fecha patria fue en los años noventa ocasión de protestas populares, y recobró lentamente algo de su importancia social y política.

Mientras que la Argentina deja casi de realizar desfiles militares para sus fechas patrias, Brasil nunca se abstuvo de efectuar el desfile militar del 7 de Septiembre. Esto es muy significativo como elemento de un campo de posibilidad. La deslegitimación del Ejército argentino tornó impensable que fuera protagonista de la pompa de un Estado que pretendía reconstituirse de los efectos de su dictadura. En cambio, en Brasil las Fuerzas Armadas conservaron la legitimidad de ser protagonistas del espectáculo estatal.

Sin embargo, la importancia social y política del 7 de Septiembre decayó en Brasil, y en la actualidad no constituye un festejo multitudinario. En el presente, ambos gobiernos han emprendido acciones en función de recuperar la relevancia social y cívica de la fecha patria.

SÍMBOLOS NACIONALES OFICIALES Y NO OFICIALES

Complementariamente, se efectuó un estudio sobre los sentidos sociales de la nación y los sentimientos de pertenencia actuales en la Argentina y Brasil, en atención a los distintos modos de significar los símbolos nacionales, diferentes nociones acerca de qué objeto o individuo podría simbolizar cada nación y, por último, los diversos sentimientos que los argentinos y los brasileños tienen sobre su nacionalidad.

Respecto de los símbolos oficiales, los sentimientos hacia la bandera expresan cómo se ha elaborado en cada país la experiencia de las relaciones entre el Estado y la sociedad. En el caso brasileño, esa distancia se piensa *dentro* de una totalidad que es Brasil, donde conviven diferentes sectores, donde la bandera se considera como el símbolo que totaliza y comprende a todas sus partes: el Estado y la sociedad, la naturaleza, el pueblo y un proyecto. En el caso argentino, la bandera convoca sentimientos contradictorios y sus significados dependen más claramente que en Brasil del contexto específico. La

contaminación de sentidos de autoritarismo y represión sobre los símbolos nacionales persiste en la imagen de la bandera, y la mayoría de los argentinos siente rechazo cuando la bandera es portada por militares. En contraste, en Brasil la bandera constituye el mejor símbolo (entre oficiales y no oficiales) de representación del país.

Esa lógica enmarca la elección de símbolos emblemáticos y metafóricos de Brasil: la niña mestiza, la madre que abraza a sus hijos, incluso el fútbol (señalado como una obviedad), el carnaval y el *samba* aparecen con un sentido lo suficientemente amplio, con pocas marcaciones políticas, ideológicas o históricas como para representar el sentido de Brasil y la “brasileñidad”: un caldero, una mixtura, una potencia.

En la Argentina, por el contrario, la matriz o lógica de escisión y exclusión divide la nación estatal-militar de la nación popular o ciudadana. De este modo, al momento de elegir un objeto o sujeto que represente al país se opta por personalidades excepcionales (históricas o mediáticas) que se distancian de los símbolos oficiales. Incluso se caracterizan por ser íconos cuyas significaciones nacionales están en disputa (la “verdadera” Evita, el “verdadero” Maradona). La única excepción, donde coinciden versiones oficiales y no oficiales, es San Martín, quien aparece como referente incuestionable, aunque sus significados (como militar u hombre que se negó a reprimir a sus compatriotas, como hijo de madre indígena o de padres españoles, etc.) son parte de las disputas.

VISIÓN DEL VECINO

No existe una simetría en los modos en que brasileños y argentinos se consideran mutuamente. Mientras que en Brasil prevalece una mirada positiva de su propio país, no exenta de frustraciones, y una visión marcadamente crítica y sarcástica de los argentinos, en la Argentina prevalece una amplia frustración nacional complementada por una visión positiva y exotista de sus vecinos. Ese exotismo, que implica una cierta fascinación por una cultura que se construye como una alteridad esencial y extraña, se encuentra expandido en las imágenes de los argentinos sobre Brasil.

Esto se traduce en el fútbol y también puede ser leído a través de él. En el estudio de la cobertura mediática sobre el fútbol brasileño y el argentino se analizaron las imágenes y estereotipos que cada país posee del otro. Se postulaba la idea de que “los argentinos odian

amar a Brasil” mientras “los brasileños aman odiar a la Argentina”. Los estereotipos argentinos sobre el Brasil hablan de “alegría”, “diversión” y de “negritos”. Los estereotipos brasileños sobre la Argentina hablan de “arte”, “astucia”, “garra”, “destreza”, “violencia”, “arrogancia” y “racismo”.

Estas asimetrías se vinculan al papel distintivo que cumplen el etnocentrismo clásico en Brasil y el etnocentrismo invertido en la Argentina. Ambos países se encuentran autocentrados, no logran aproximarse a un conocimiento y una comprensión del otro. El otro sólo interesa en función de sí mismo. Con la diferencia, muy relevante, de que el otro confirma mi cultura y mi identidad social, mi superioridad, en el caso clásico; mientras que en el caso invertido, el otro viene a confirmar que mi cultura y mi identidad social es una de las peores. Ni en uno ni en otro interesa conocer al vecino, sino simplemente reafirmar, a través del otro, convicciones sobre uno mismo.

En ese sentido, se verá que los brasileños y los argentinos tienen distintas formas de autocentramiento, que comparten en un alto grado, y una gran dificultad para interesarse de manera comprensiva por el otro. Debe quedar claro que al tratarse de dos variantes de etnocentrismo ninguna es preferible a la otra, pero que sus efectos simbólicos son muy distintos. Si es plausible que en el pasado los argentinos fueron más arrogantes y soberbios respecto de su país que los brasileños, podemos dudar de que esa diferencia aún sea válida. Los datos muestran que entre los argentinos hay visiones profundamente críticas de su país como modo de elaboración simbólica de lo que se representa como fracaso y decadencia. Mientras tanto, entre los brasileños hay visiones críticas que se combinan con la convicción de vivir en uno de los mejores y más grandes países del mundo. Resulta parte de esta asimetría que, mientras persiste sin matices la idea de que los argentinos son arrogantes, los argentinos no desarrollen ninguna crítica a la visión de los brasileños sobre ellos mismos.

MERCOSUR

Ciertamente, las percepciones que cada uno tiene de su país y del vecino resultan claves para comprender los modos en que imaginan la inserción de su país en el mundo y la integración regional del Mercosur. El lugar que unos y otros imaginan del propio país en el concierto mundial o regional es muy diferente.

Para retomar la matriz dicotómica, en la Argentina se utilizan criterios históricos o culturales para sustentar dos interpretaciones contrapuestas que enfatizan la cercanía del país con Europa o con América latina. En cambio, en Brasil esos mismos criterios dan lugar a múltiples combinaciones que aparentemente, sin grandes contradicciones, permiten a los brasileños imaginarse cercanos de muchos de los países que integran el sistema mundial. En este país, el horizonte comparativo es mucho más amplio que el argentino e incluye a todos los continentes menos a Oceanía. Estas relaciones pueden fundarse en la actual posición de Brasil o por lo que le resta caminar hacia el “progreso” y el “desarrollo” que vive como “destino”.

También se analizaron distintas lecturas acerca del Mercosur que evidencian cómo este proyecto de integración puede considerarse escenario de disputas, acuerdos y escenificaciones de las relaciones entre los países que lo componen. Los modos que asume la “integración” para brasileños y argentinos son distintos. Los argentinos tienden a ver el Mercosur como un proyecto inexorable, necesario, el espacio desde el cual consolidar o asegurar su sitio en el mundo. Para esto se evocan tanto justificaciones históricas que remiten a la “unidad” latinoamericana como posicionamientos políticos anclados en la coyuntura actual, que entiende como favorable la integración. Brasil, en cambio, considera el Mercosur una alternativa entre otras para potenciar su inserción internacional y su liderazgo regional. Mientras que los argentinos tendieron a descartar acuerdos directos con países desarrollados y no postularon espontáneamente otras alternativas, los brasileños consideraron valioso proyectar acuerdos (no asimétricos) con países centrales y fortalecer las relaciones con otras regiones del mundo.