

LA VIGENCIA DE LAS REFORMAS ESTRUCTURALES EN LA ECONOMÍA POST-DEVALUACION:

¿UN CABALLO DE TROYA EN EL “MODELO DE LA PRODUCCION Y EL TRABAJO”?

Ricardo Ortiz, Pablo Pérez y Martín Schorr (UBA)*

Introducción

El “modelo del dólar alto” nacido tras la devaluación del año 2002 fue presentado como una nueva etapa en la economía que vendría a terminar con el neoliberalismo vigente hasta ese momento en la Argentina; en otras palabras, el “modelo de la producción y el trabajo” venía a desterrar al de la “especulación y la extranjerización” nacido con el menemismo y continuado durante el gobierno de la Alianza.

Sin embargo, la estrategia de las nuevas fracciones hegemónicas dentro del bloque dominante¹ no hacía más que retomar, a partir de un nuevo nivel del tipo de cambio (en términos reales, muy superior al vigente durante la convertibilidad), la vieja teoría del “derrame”, a partir de la cual la recomposición de las ganancias de una parte de la gran burguesía local y de otras fracciones de los pequeños y medianos empresarios productores de bienes transables se trasladaría en parte a los asalariados y la creación de empleo. Ahora bien, en términos estrictos y concretos, la distribución del ingreso -tal como lo planteaban los sectores devaluacionistas en los años 2001 y 2002²- implicaba que la masa de ganancias generada por la economía argentina se redistribuyera –a partir de los efectos generados por la devaluación– hacia las grandes empresas exportadoras y, en muy menor medida, hacia las pequeñas y medianas compañías industriales que habían logrado sobrevivir al cepo de la convertibilidad. Al final, el impacto de la devaluación sobre los ingresos de los sectores populares sería absolutamente regresivo, debido a la valorización en divisas que tuvieron los alimentos y a la inflación; así, no se mejoró sino que se agravó la situación de los sectores populares.

En este sentido, resulta relevante delinear los elementos centrales del “modelo del dólar alto” vigente desde enero de 2002, y poner en evidencia que en muchos aspectos se afianzaron las posiciones estructurales de ciertas fracciones de la clase dominante, fortaleciéndose así la lógica socioeconómica desindustrializadora, extranjerizante, concentradora y socialmente regresiva de las últimas décadas. En esta ponencia se tratará de indagar acerca de las principales líneas de continuidad y de ruptura que cabe identificar entre

* **Licenciados en Sociología; docentes en la Universidad de Buenos Aires. Ponencia presentada en** las V Jornadas de Sociología de la Universidad Nacional de La Plata y I Encuentro Latinoamericano de Metodología de las Ciencias Sociales, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, UNLP, 10 al 12 de diciembre de 2008.

la fase actual y el período precedente en lo atinente a la dinámica de la acumulación del capital en la Argentina y, estrechamente ligado a ello, la fisonomía y el comportamiento de las diferentes fracciones de clase que integran el bloque de poder.

1. Las principales características del nuevo modelo

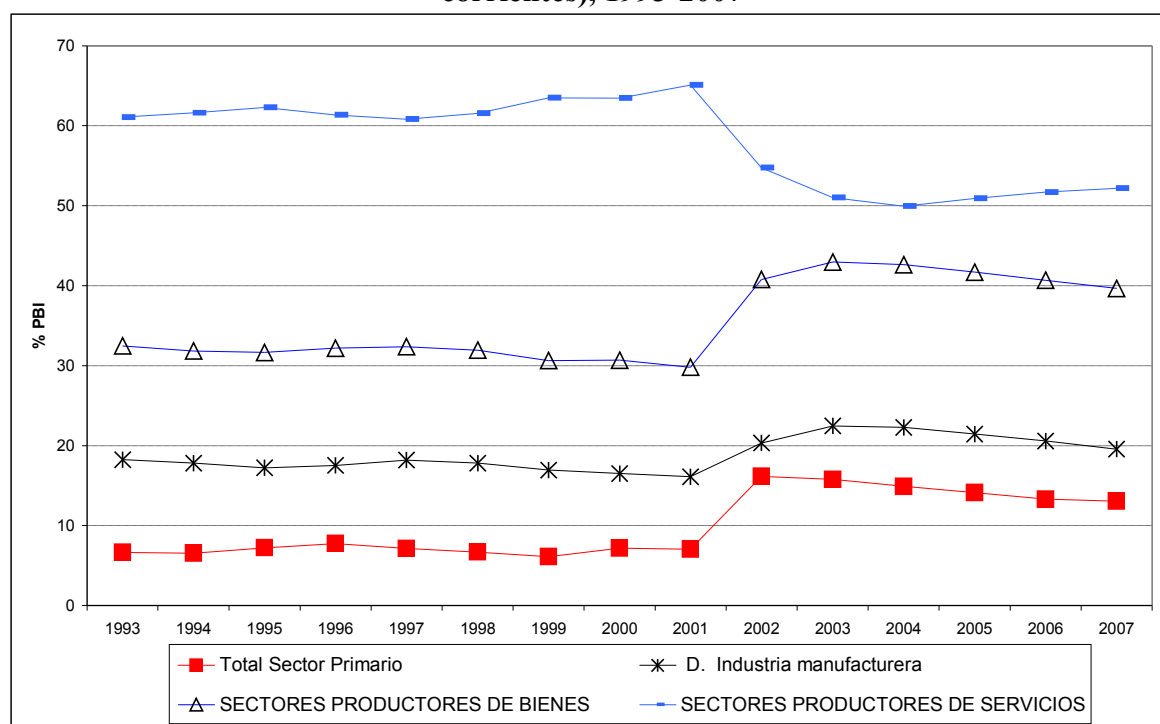
El estallido de la convertibilidad se expresó como una creciente crisis de acumulación experimentada por el capital concentrado interno (ya que para una parte importante de la burguesía no se podía garantizar el funcionamiento de la economía y una tasa y regularidad de acumulación capitalista), sumada a una crisis política y de régimen³.

La adopción de la salida devaluacionista implicó que se produjeran importantes transformaciones en el funcionamiento de la economía. Por un lado, los sectores productores de bienes (especialmente ligados a la exportación) desplazaron a los productores de servicios como los más dinámicos de la economía. Por otro, tras hacer caer el peso de la crisis en los sectores trabajadores (por la caída de los ingresos), se produjo una nueva transferencia hacia el capital concentrado interno, al mismo tiempo que se fue configurando un mercado de trabajo con características diferentes respecto a la Convertibilidad, dado por una combinación de una caída del desempleo y salarios bajos.

Respecto al primero de los puntos, la mejora en la competitividad de los sectores productores de bienes que les otorgó la devaluación implicó un salto importante en el peso de éstos en la economía. Si se analiza la evolución del PBI en precios corrientes, este reposicionamiento de los sectores productores de bienes implicaría que las “bondades del modelo productivo”, promovido por los sectores devaluacionistas, se expresa como un incremento en el peso relativo de estos sectores, en el marco de un fuerte crecimiento de la actividad (Gráfico N° 1).

Gráfico N° 1

Evolución de la participación en el PBI de los principales sectores de actividad (a precios corrientes), 1993-2007

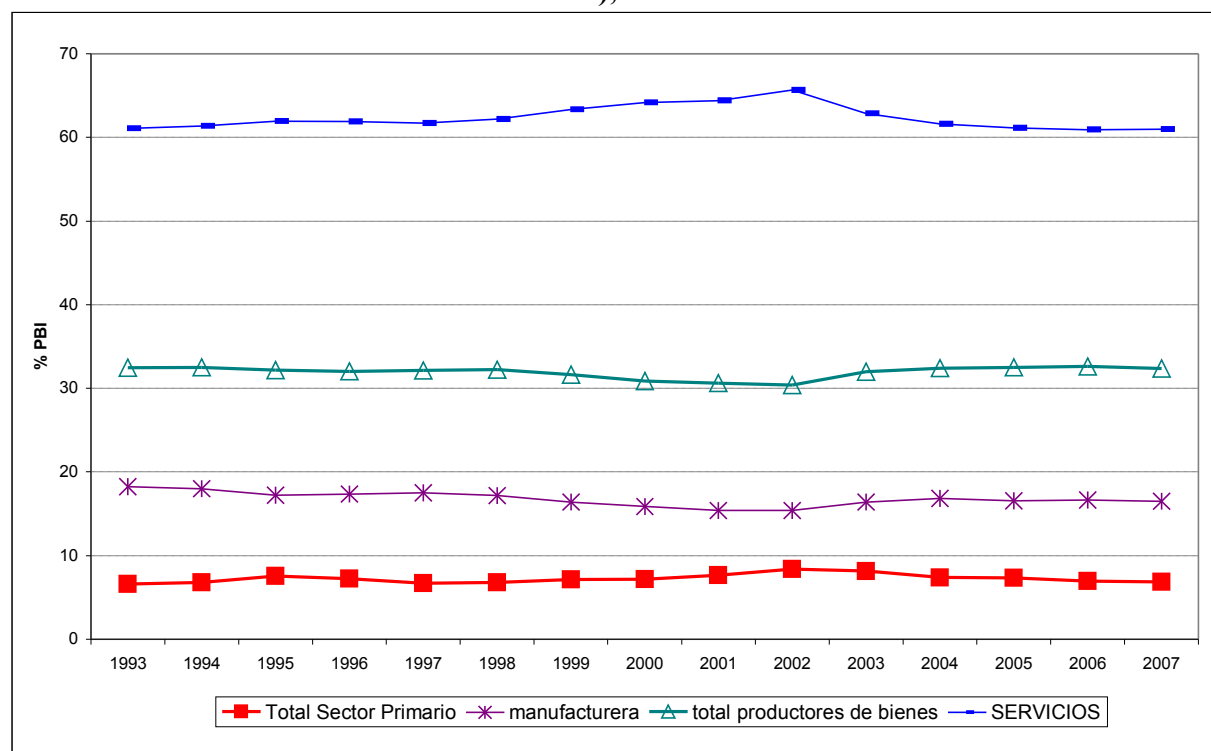


Fuente: Elaboración propia en base a datos del Indec.

La devaluación tuvo un fuerte impacto en la estructura de precios, de manera tal que los productos transables experimentaron un incremento por encima del observado en el precio de los bienes no transables, ocasionando una fuerte transferencia hacia los productores de bienes transables, en detrimento de los servicios. Pero, si en lugar de analizar el peso de los distintos sectores en el PBI a precios corrientes, se observa lo ocurrido de acuerdo a la evolución de los precios constantes (es decir, manteniendo fija la variable precio) resalta el hecho de que el peso relativo de los sectores no se ha visto modificado (Gráfico N° 2).

Gráfico N° 2

Evolución de la participación en el PBI de los principales sectores de actividad (a precios constantes), 1993-2007



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Indec.

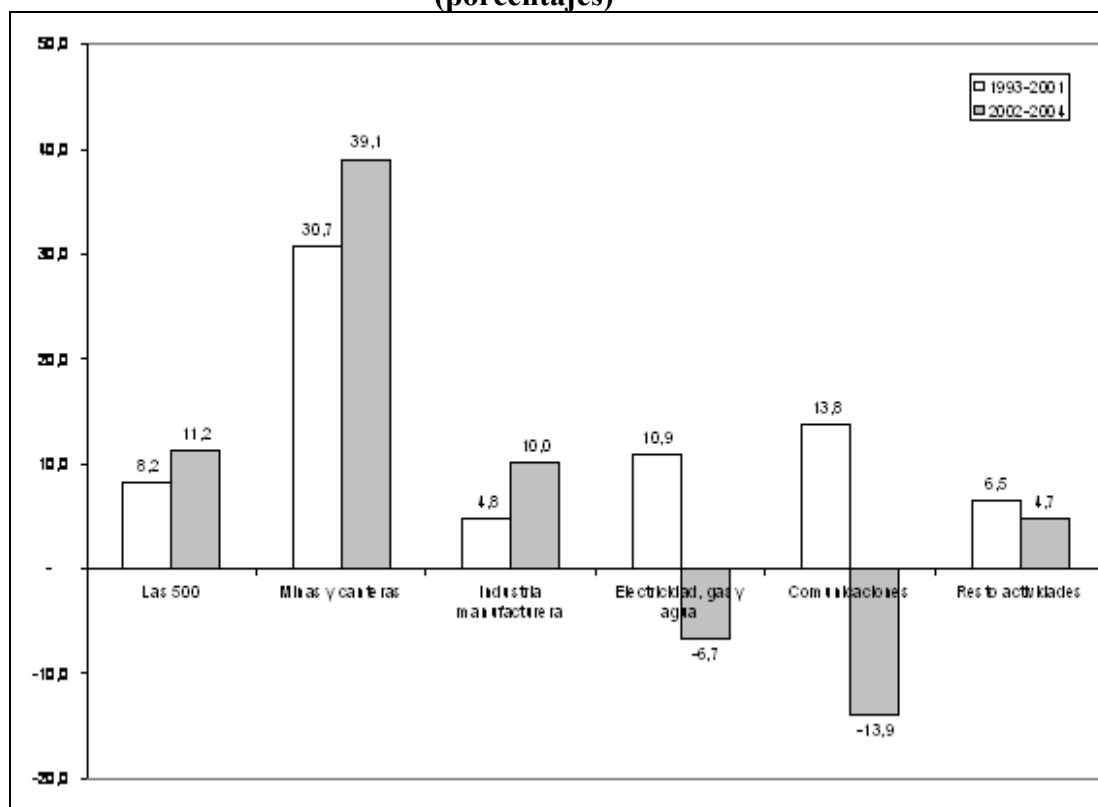
Es decir, la devaluación operó como una fuerte transferencia de la renta desde los sectores de servicios (los más favorecidos durante la Convertibilidad) hacia los sectores productores de bienes, sin que se lleve adelante un profundo cambio estructural.

Pero no fue esta transferencia (entre fracciones del bloque dominante) la única que operó la salida devaluacionista, sino que la principal se experimentó a partir de un nuevo avance de los sectores del capital sobre los ingresos de los asalariados, siendo sobre éstos que cayó principalmente el peso de la crisis y el costo de su salida; en efecto, el incremento significativo del tipo de cambio real derivó, como era de esperar dadas las características sobresalientes de la estructura productiva y del poder económico de la Argentina, en una enorme erosión al salario real y profundizó una tendencia de largo plazo iniciada a mediados de la década de los setenta (Arceo, Monsalvo, Schorr y Wainer, 2008).

Al mismo tiempo, y en gran medida como resultado de la brusca contracción que experimentó el poder adquisitivo de las remuneraciones de los asalariados, tuvo lugar una importante recomposición de la tasa de ganancia, en especial para las grandes empresas que se desenvuelven en el medio local en los ámbitos de la extracción de recursos naturales

(básicamente en los campos minero y petrolero) y de la producción manufacturera (Gráfico 3).

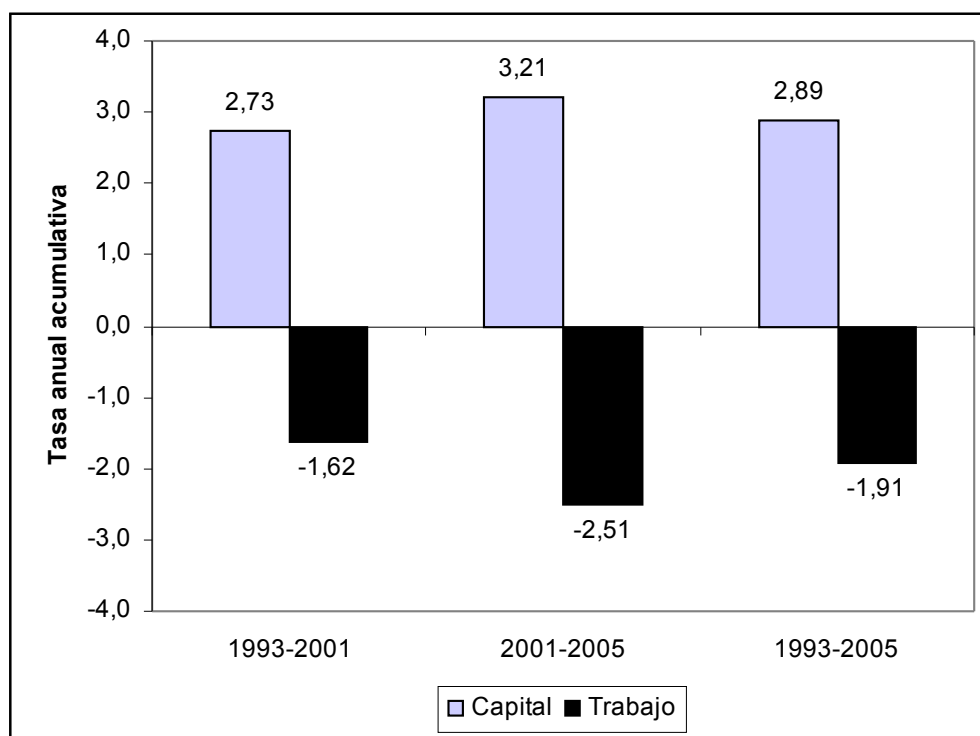
Gráfico 3
Evolución de la relación utilidades/valor de producción al interior de las 500 empresas más grandes de la Argentina según sector de actividad preponderante, 1993-2004 (porcentajes)



Fuente: elaboración propia en base a datos del Indec.

En síntesis, como resultado de los comportamientos dispares entre los salarios y los márgenes de beneficio, tuvo lugar una considerable transferencia de ingresos desde los trabajadores hacia el capital, profundizando la tendencia verificada en el país durante el transcurso del decenio de los noventa, y más ampliamente desde mediados de los años setenta -específicamente, a partir del Golpe de Estado perpetrado en marzo de 1976- (Gráfico N° 4).

Gráfico N° 4
Tasa de variación anual de la participación en el ingreso de la Argentina del capital y el trabajo, 1993-2005

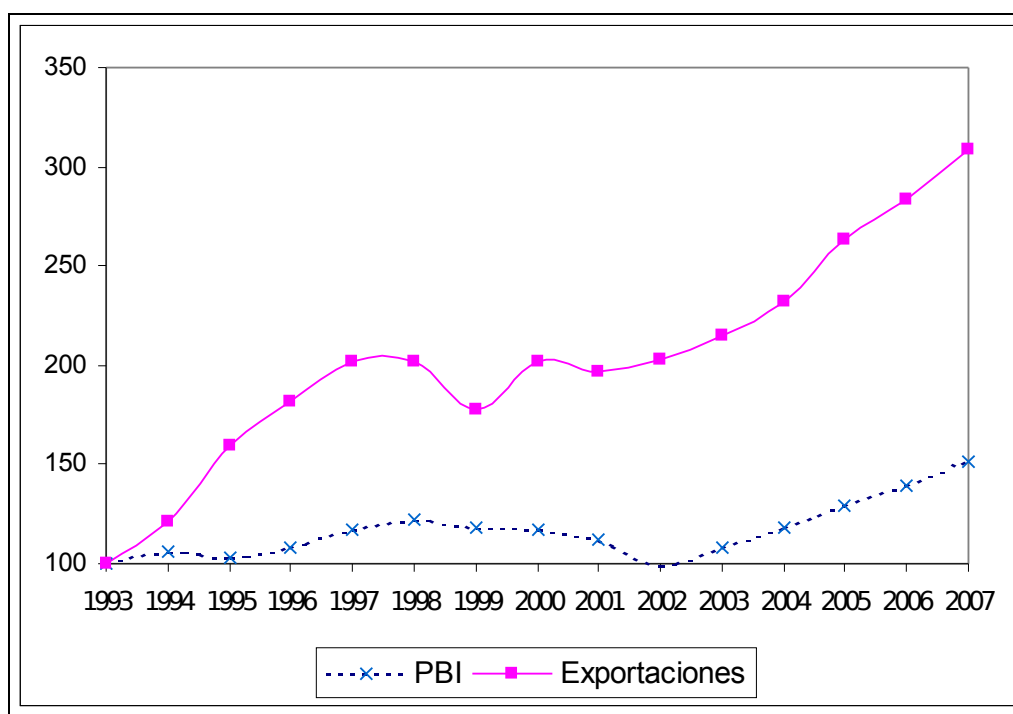


Fuente: elaboración propia en base a información del Indec.

2. La orientación exportadora

Desde mediados de la los años noventa, los más importantes agentes económicos buscaron superar las restricciones del modelo de la convertibilidad a partir del impulso a estrategias exportadoras, las que luego de la devaluación se vieron reforzadas por las nuevas condiciones generadas por el mejoramiento de la competitividad internacional sostenida en la caída de los salarios reales y el reacomodamiento de los precios relativos. Así, uno de los aspectos más importantes de la salida a la crisis recesiva adoptó la figura del “modelo exportador” como una “opción blanda” (NOCHTEFF, 1994) para aprovechar las nuevas condiciones macroeconómicas e insertarse en una economía mundial signada por un aumento considerable de la demanda y la vigencia de precios sumamente favorables para los principales productos exportados por la Argentina, en especial, cereales y oleginosas, e hidrocarburos y sus derivados (Gráfico N° 5).

Gráfico N° 5
Evolución del PBI y las exportaciones argentinas, 1993-2007 (índice 1993=100)

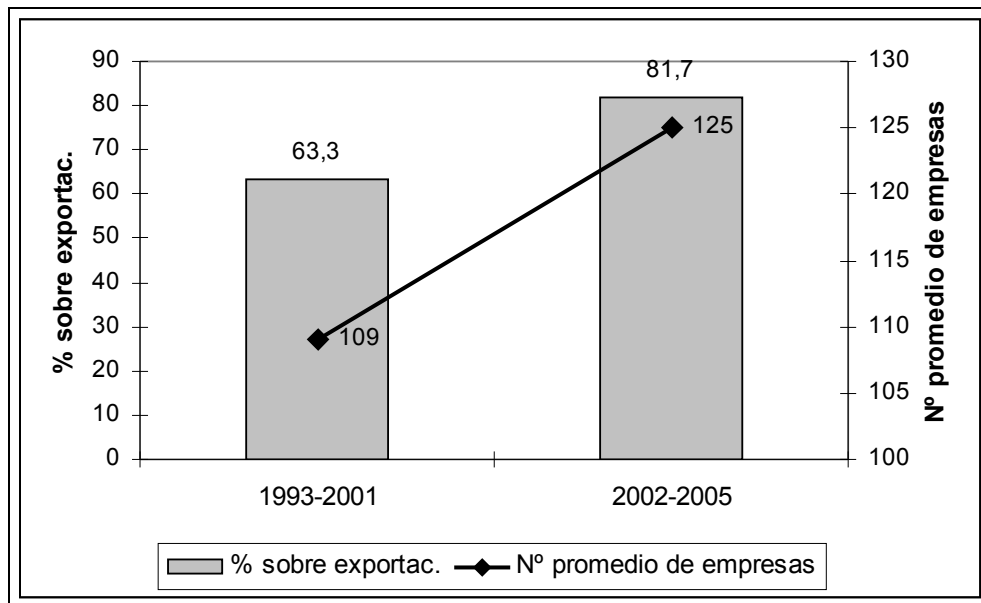


Fuente: elaboración propia en base a datos del Indec.

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

Además, las ventas al exterior están concentradas en un reducido número de grandes empresas (Gráfico N° 6). Ello se agrava aún más si se considera que el control de un número importante de las principales empresas exportadoras del país está en manos de algunos grandes grupos económicos de capital nacional y extranjero. En otros términos, la señalada concentración de las exportaciones no refleja en toda su dimensión el grado de oligopolización realmente existente.

Gráfico N° 6
Participación de las grandes empresas en el total
de exportaciones de la Argentina, 1993-2005 (en valores absolutos y porcentajes)



Fuente: elaboración propia en base a datos del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, Revista Prensa Económica e Indec.

Esta tendencia se ve corroborada cuando se analiza la información disponible para los años 2006 y 2007. En primer lugar, resalta el hecho de que la “cúpula exportadora” de la Argentina (las 100 primeras empresas ordenadas según las ventas al exterior) incrementa su participación del 70% al 72% del total de las exportaciones del país; es decir, otra vez se evidencia la fuerte concentración en un pequeño conjunto de firmas. En segundo lugar, al tomar en cuenta los sectores de actividad en los que se desempeñan las principales exportadoras se observa que entre los años 1999 y 2007 ganan lugar las firmas vinculadas con la explotación de recursos naturales. Mientras que en 1999, entre las diez primeras firmas sólo había dos exclusivamente industriales (las automotrices Volkswagen y Ford en 1999 –en las posiciones novena y décima–), en 2007 la única empresa del sector manufacturero dentro de ese grupo de élite era Tenaris Siderca –en la posición novena–; y el resto estaba conformado por una empresa minera (Minera Alumbreira), una petrolera (YPF), cerealeras y aceiteras (Cargill, Bunge Argentina, LCD Argentina, Aceitera General Deheza, Molinos Río de la Plata, Vicentín, y Nidera).

Por último, debe mencionarse el fuerte proceso de transnacionalización de la economía argentina durante los últimos quince años, tendencia que –a pesar del discurso oficial sobre el carácter “nacional” del régimen económico surgido tras la devaluación– no se ha revertido. En este sentido, al analizar la composición de la cúpula empresaria local se observa que la

participación de las firmas controladas por capitales extranjeros se ha incrementado en su número y en el peso de su facturación y sus exportaciones sobre el total de las ventas internas y al exterior de las doscientas mayores empresas de la Argentina (ORTIZ, 2006a) cristalizando las relaciones de poder económico emergentes del criticado “modelo de la especulación y la extranjerización”⁴. Como se verá a continuación, este proceso se repite al interior de una de las actividades más dinámicas de la última década, como es la explotación de los recursos naturales.

3. La explotación de los recursos naturales

El nuevo modelo “nacional y productivo” no modificó los lineamientos fundamentales del proceso aperturista, desregulador y privatizador de los años noventa en las áreas vinculadas con los recursos naturales; por ello, la producción y comercialización de oleaginosas, la extracción de hidrocarburos y la minería metálica representan tres espacios privilegiados para la acumulación de capital para un puñado de grandes empresas y grupos económicos de capital extranjero, distinguiendo un tipo de crecimiento económico que consolida los rasgos regresivos de la estructura socio-económica vigente, en la que el Estado juega (por acción u omisión) un rol fundamental para su sostenimiento.

3.1. Petróleo y gas

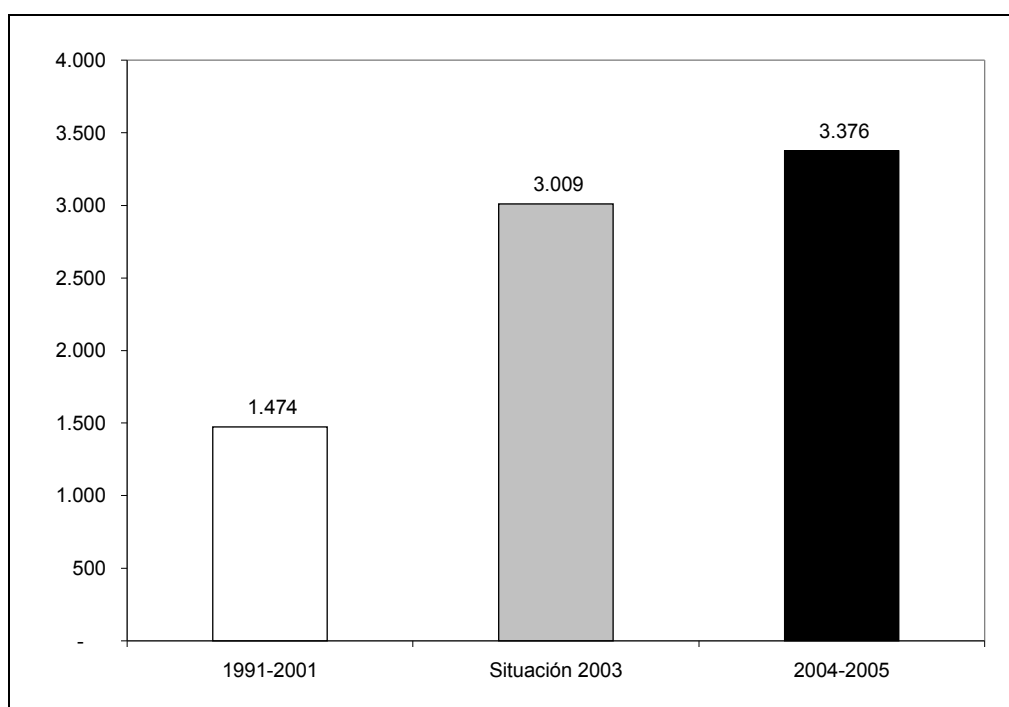
La desregulación y la privatización incidieron fuertemente en el incremento de los niveles de explotación de estos recursos naturales. En efecto, en el último año previo al proceso de desregulación (1988), el volumen de producción del petróleo fue de algo más de 26 millones de metros cúbicos, mientras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

La devaluación del año 2002 implicó que las firmas petroleras y gasíferas obtuvieron ganancias extraordinarias gracias a la exportación de estos recursos, en las que los niveles de las retenciones aplicadas son bajos (actualmente son del 5% en los combustibles, del 20% en

el gas licuado de petróleo y del 45% en el petróleo crudo), máxime si se tienen en cuenta los costos internos de producción y los niveles exorbitantes que ha alcanzado el precio del petróleo en el mercado internacional hasta mediados del año 2008 (Gráfico N° 6).

Ello ha permitido que tanto durante la vigencia de la convertibilidad, como luego de la salida devaluatoria a su crisis, las empresas petroleras y gasíferas se ubicaran dentro del conjunto de las más grandes exportadoras del país. Así, Repsol-YPF, Petrobras, Pan American Energy, Vintage Oil, Shell, Esso, Tecpetrol y Total Austral –todas ellas de propiedad de capitales transnacionales– obtienen importantes ingresos en divisas que no están obligadas a ingresar al país (la normativa vigente establece que hasta un 70% del total puede ser mantenido en el exterior)⁵.

Gráfico N° 6
Estimación de la renta hidrocarburífera en la Argentina, 1991-2005
(millones de dólares)



Fuente: elaboración propia en base a KOZULJ (2005).

Para la internalización de las elevadísimas rentabilidades que tienen las empresas petroleras, también debe considerarse el control oligopólico del mercado interno de hidrocarburos y sus combustibles derivados. En efecto, sólo cinco firmas (Repsol-YPF, Pan American Energy, Petrobras, Chevron San Jorge y Tecpetrol) tienen en sus manos el 80% del mercado del petróleo y únicamente cuatro empresas (Repsol-YPF, Shell, Esso y Petrobrás)

manejan el 90% de la oferta de naftas y gas oil, y más del 80% del mercado de lubricantes en la Argentina. En suma, las falencias regulatorias (bajas regalías –del 12%– por la explotación de los hidrocarburos; entrega del manejo del comercio exterior al oligopolio petrolero; falta de control de las reservas por parte del Estado; inexistencia de sanciones ante el incumplimiento de la normativa sectorial) y la decisión política de no modificar este escenario han entregado el manejo de estos recursos naturales no renovables a un grupo de firmas que operan prácticamente sin rendir cuentas de sus acciones e internalizando ganancias extraordinarias (por lejos, de las más altas de la economía argentina en la post-convertibilidad).

3.2. La gran minería

En el año 1993 se ordenó la legislación minera y se dio inicio a un proceso que, paralelamente al incremento de los precios internacionales de los principales productos de la minería metálica, fue profundizándose a través de nuevas leyes, decretos y tratados internacionales⁶ impulsados y pactados por los diferentes gobiernos nacionales hasta la actualidad⁷.

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

Esta nueva minería produjo un salto cualitativo en la relación exportaciones/producción, orientada por las estrategias de las empresas extranjeras y las políticas estatales que no privilegian la incorporación de valor agregado a los productos, sino que se limitan a explotar el recurso natural y venderlo al exterior sin realizar procesamientos que impliquen industrializar las sustancias. En este sentido, se vuelven coherentes con otros lineamientos sectoriales (por ejemplo, los casos del petróleo y el gas y la producción de granos y oleaginosas) en los cuales el lugar de la Argentina es el de simple proveedor de materias primas para el mercado mundial. En el caso específico de la producción de mineral de cobre, la evolución de las exportaciones entre el año 2001 y el 2006 ejemplifica claramente este aspecto⁸.

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

La Dirección Nacional de Minería estimó en el año 2005 algunos indicadores relacionados con las inversiones en la etapa productiva y los montos que obtendrían las empresas por las ventas al exterior. En el caso de Minera Aguilar, entre 2001 y 2007 sus accionistas habrán realizado inversiones por U\$S 29 millones y exportado por un monto estimado de U\$S 158 millones; en Bajo de la Alumbrera, se habrán invertido U\$S 1.531 millones en el período 1995-2007 y exportado por U\$S 5.685 millones; en Salar del Hombre Muerto, se habrán realizado inversiones por U\$S 148 millones entre 1995 y 2007, y se habrá vendido minerales al exterior por U\$S 345 millones; y en Cerro Vanguardia se habrán invertido U\$S 310 millones y exportado por un valor de U\$S 889 millones. En síntesis, los ingresos por exportaciones triplican, cuadruplican o quintuplican en diez o doce años los aportes realizados por los propietarios de estas minas⁹. Ellos son la firma suiza Glencore (en Minera Aguilar); la suiza Xstrata asociada con las canadienses GoldCorp Ltd. y Northern Orion Resources Inc. (en Bajo de la Alumbrera); la sudafricana AngloGold (en Cerro Vanguardia); y la norteamericana FMC Lithium Corp. (en el Salar del Hombre Muerto).

Estos beneficios extraordinarios se basan, además de la evolución del precio internacional de los minerales, en las amplias ventajas de las que gozan quienes proyecten extraer minerales metálicos en la Argentina. Entre los más importantes pueden citarse los siguientes: eliminación de derechos de importación, impuestos especiales, gravámenes a bienes de capital e insumos; estabilización de la carga impositiva del proyecto por un período de hasta 30 años (es el plazo más amplio otorgado por países de la región), con lo que las firmas gozan de esta manera de un congelamiento de las cargas tributarias totales, sean estas nacionales, provinciales o municipales; reintegros por exportación desde puertos patagónicos; limitación de las regalías a un máximo del 3% del valor en “boca de mina”, y otros. En base a todas los beneficios de los que gozan, y el carácter netamente exportador de su actividad, las empresas actúan como verdaderos enclaves sin siquiera “derramar” parte de sus beneficios en el territorio nacional.

3.3. El complejo sojero

Desde la introducción de la soja transgénica, el paradigma de los denominados “agronegocios” experimentó una expansión de este cultivo que lo transformó en la principal producción agrícola y en una de las exportaciones más importantes del país¹⁰. Este proceso ha sido liderado principalmente por grandes empresas transnacionales y algunas de capital nacional, que son propulsoras de un régimen de acumulación fuertemente concentrador y excluyente.

Además, el avance de los “agronegocios” que se da con la expansión del “modelo sojero”, tuvo grandes impactos en el empleo del sector agropecuario, ya que la reducción de la mano de obra que se experimenta con la adopción de la siembra directa, llevó a que muchos trabajadores rurales perdieran sus puestos de trabajo, acentuando ello el éxodo de estos hacia las zonas urbanas¹¹.

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

Así, el incremento de las exportaciones de aceite de soja ha convertido a la Argentina en el primer exportador de este producto del mundo. Entre los años 1988 y 2005, éstas se multiplicaron 5,5 veces, llegando a ser casi de 5 millones de toneladas en total. Esta expansión se realizó de manera tal que fue apropiada por un pequeño grupo de empresas: en el período mencionado, la participación de los primeros cinco exportadores de productos agropecuarios pasó del 33% al 82% del total de las ventas externas.

Conjuntamente con este proceso de concentración, hubo un cambio en el tipo de firmas que integraron la cúpula exportadora agropecuaria. Por un lado, se encuentra Cargill, que ha sido durante todo el período la principal firma (salvo el año 2005 donde fue desplazada del primer lugar por Bunge). Por otro lado, el resto de las empresas que la acompañan en la cúpula presenta diferencias. Mientras que hacia finales de la década del ochenta se evidenciaba la presencia de entidades cooperativas (FACA) o empresas nacionales vinculadas con la producción regional (Aceitera Chabas), durante la segunda mitad de la década del noventa la cúpula estuvo integrada por empresas transnacionales y grupos económicos de capital local. Finalmente, luego de la salida de la convertibilidad, pese a que la cúpula siguió conformada por estos dos últimos tipos de empresas, son las primeras las que predominan.

Así, en el año 2005 se observa que tres de estas cinco empresas son transnacionales (entre ellas las dos primeras Bunge y Cargill, y la cuarta Louis Dreyfus) concentrando el 54% de las exportaciones, siendo las otras dos grandes grupos locales (Aceitera General Deheza y Vicentín)¹².

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

4. La producción manufacturera

A partir del abandono de la convertibilidad, el diagnóstico oficial se ha venido asentando sobre la importancia de contar con un esquema de funcionamiento de la economía doméstica motorizado por los sectores productivos (en particular, la industria) y el empresariado nacional, ya que así se revertirían los procesos de desindustrialización, desarticulación productiva y extranjerización a los que nos llevó la aplicación del “modelo financiero y de ajuste estructural” del período 1976-2001 y, por esa vía, se empezaría a resolver la dramática situación heredada en materia laboral y distributiva y, más ampliamente, a recrear un capitalismo nacional.

Así, para los defensores del “modelo del dólar alto” la vigencia de un “tipo de cambio real competitivo y estable” (esto es, de un peso devaluado) y una “macro funcionando bien” parecen constituir *en los hechos* condiciones necesarias y *suficientes* para garantizar altas tasas de crecimiento de la producción y el empleo que permitan revertir los llegados críticos del período 1976-2001. Ello, por dos razones básicas: primero, por la vigencia de un proceso virtuoso de sustitución de importaciones por producción local; segundo, y fundamentalmente, por el incremento de las exportaciones de manufacturas (en especial, las llamadas “de origen industrial”)¹³. Esto explicaría los motivos por los que desde el abandono de la convertibilidad no se vislumbra un programa estratégico de desarrollo económico en general, y productivo en

particular, y el eje de la política económica ha estado focalizado de modo prácticamente excluyente en el sostenimiento de un tipo de cambio alto y la estabilidad macroeconómica.

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

- en base al incremento de la productividad del trabajo y, fundamentalmente, de una importante declinación del costo salarial (en pesos y, mucho más aún, en dólares), el crecimiento fabril de los últimos años ha dado lugar a una nueva y fuerte transferencia de ingresos desde los trabajadores hacia los capitalistas, sobre todo hacia las grandes empresas y los grupos económicos que controlan las exportaciones (en el campo manufacturero, como en el resto de los sectores de la actividad económica, la regresividad en la distribución interna del ingreso constituye una de las principales líneas de continuidad desde 1976). Las evidencias disponibles indican que de no haber sido por los aumentos salariales dispuestos por el gobierno (en particular, los incrementos de suma fija en los sueldos del sector privado y las subas del salario mínimo) y cierto dinamismo en materia de negociaciones colectivas (todo lo cual ha recaído fundamentalmente sobre los trabajadores “en blanco” y ha tenido un leve “efecto demostración” sobre los “en negro”), dicha traslación de recursos hubiera sido bastante más acentuada;
- una proporción importante del empleo generado ha sido “en negro”, lo cual merece destacarse por dos razones. La primera es que muchos de los nuevos obreros (y una cantidad considerable de los “viejos”) perciben un salario que no les permite acceder a una canasta básica de bienes y servicios¹⁴. La segunda cuestión, derivada de la anterior, es que se ha profundizado la segmentación de la clase obrera argentina, con su consiguiente debilitamiento en términos políticos;
- el *boom* productivo-exportador de los últimos años no ha logrado viabilizar un cambio estructural en el perfil de especialización productiva de la Argentina, lo que se refleja en el hecho de que un puñado de actividades –y de grandes firmas– muy ligadas al procesamiento de recursos básicos (fundamentalmente procesadoras de recursos

naturales e insumos intermedios de uso difundido) presenta una considerable gravitación en el PBI del sector. Se trata, en su gran mayoría, de mercados con oferta fuertemente concentrada, con escasas articulaciones internas en el plano productivo, relativamente poco demandantes de mano de obra, en los que los salarios juegan un rol mucho más de costo empresario que de factor dinamizador de la demanda interna, y muy expuestos a los vaivenes del mercado mundial. En este sentido, vale la pena enfatizar lo señalado en relación con los interrogantes que genera la existencia de esta fisonomía productiva respecto de las posibilidades de concretar un proceso de desarrollo nacional ligado a crecientes niveles de inclusión socio-económica;

- la mayoría de las medidas aplicadas en el ámbito fabril ha tendido a favorecer el mencionado perfil de especialización de la producción y las exportaciones sectoriales y, en consecuencia, a las empresas y grupos económicos líderes. Al respecto, se destaca la puesta en práctica de un régimen de promoción de inversiones en bienes de capital destinados a la industria (se trata de un programa de incentivos fiscales que pivotea sobre la devolución anticipada del IVA por la adquisición de maquinaria y equipo y su amortización acelerada en el pago del impuesto a las ganancias, y que apunta a incrementar la formación de capital en el nivel fabril, en especial, con vistas a la expansión de las exportaciones). Hasta el momento, casi el 100% del importante “sacrificio” fiscal asociado a esta medida ha sido canalizado hacia un núcleo sumamente reducido de firmas de grandes dimensiones que, entre otras cosas, se caracterizan por tener una alta propensión exportadora, elevados niveles de productividad y de competitividad internacional (con independencia del nivel del tipo de cambio) y funciones de producción de naturaleza capital-intensiva, y que, como tales, se encuentran entre las principales ganadoras del “modelo del dólar alto” y, por ende, seguramente realizarían las inversiones comprometidas. Entre las más importantes figuran: Aluar, Siderar, Peugeot-Citroen, Cargill, Siderca, Repsol-YPF, Fate, Volkswagen, Aceitera General Deheza y General Motors¹⁵;
- la recuperación económica e industrial que se ha venido registrando en el país desde mediados del 2002 ha traído aparejado un incremento considerable en las compras al exterior (particularmente importante en dos rubros claves para el sector fabril: equipamiento e insumos intermedios; pero también de bienes finales)¹⁶. Este dato, que generalmente es utilizado por los defensores del “modelo del dólar alto” para destacar la reactivación y el crecimiento de la inversión, no debería soslayarse. Por un lado,

porque refleja el achicamiento y la desintegración del tejido manufacturero local verificadas en los últimos años y la debilidad relativa de un número considerable de empresarios nacionales *vis-à-vis* sus similares de otros países (por ejemplo, de Brasil). Por otro, porque alerta sobre un tema sumamente relevante: que en ausencia de una radical redefinición del grado de apertura de la economía y de la estructura arancelaria, así como de una política activa de reconstrucción de encadenamientos productivos (cuyos logros, por cierto, no se visualizan sino en el mediano/largo plazo), más temprano que tarde podrían existir presiones tanto por el lado de las divisas (para pagar las importaciones) como por el de los precios de los bienes finales (por el costo de los insumos y/o de los bienes de capital involucrados en el proceso productivo);

- si bien en el marco de la post-convertibilidad se ha reactivado el comportamiento inversor e innovador de las empresas industriales, se destaca que el mismo es muy reducido en una comparación internacional; ello, producto del débil carácter innovador de gran parte de las firmas nacionales, la fuerte dependencia de abastecimiento externo que caracteriza a la mayoría de las manufacturas, y el débil “efecto derrame” en materia innovativa por parte de las empresas extranjeras que controlan gran parte del aparato manufacturero doméstico; y
- a pesar de que el sector financiero doméstico ha logrado retornar a cierta “normalidad” tras la salida de la convertibilidad, son ostensibles las dificultades que enfrenta buena parte de las empresas que operan en el ámbito industrial nacional para acceder a líneas de crédito. Esta situación es particularmente perjudicial para las PyMEs, no así para las firmas y los conglomerados empresariales de grandes dimensiones, que tienen cierta capacidad de fondearse en el mercado financiero internacional y son “sujetos de crédito” en la plaza doméstica, son importantes generadoras de divisas, cuentan con cuantiosos recursos en el extranjero que podrían repatriar y han recibido cuantiosos subsidios estatales en lo que va del “modelo del dólar alto”.

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

tendido a favorecer al núcleo más concentrado del capital, en detrimento de las fracciones empresarias de menor tamaño y, fundamentalmente, de los trabajadores.

5. Las fracciones subordinadas dentro del bloque dominante

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

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

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

SCHORR y LOZANO, 2002). En otras palabras, los gobiernos post-convertibilidad acordaron con el FMI y convalidaron un conjunto de “compensaciones” a los bancos, ahorristas y deudores del sistema financiero que implicaron –a fines de 2003– un costo fiscal de más de U\$S 14.000 millones (LOZANO, 2004), lo que permitió que las entidades bancarias equilibraran sus balances¹⁷.

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

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

Empresa	Promedio 1998-2001	Promedio 2002-2006
Repsol-YPF	26%	40%
Transportadora de Gas del Norte	54%	34%
Transportadora de Gas del Sur	66%	45%
Camuzzi Gas Pampeana	11%	9%
Distribuidora de Gas Cuyana	26%	16%
Gas Natural BAN	20%	9%
Metrogas	14%	7%
Central Costanera	18%	25%
Central Térmica Güemes	0%	1%
Central Puerto	18%	1%
Hidroeléctrica Piedra del Aguila	42%	27%
Transener	40%	18%
Edelap	13%	-2%
Edenor	22%	5%
Edesur	14%	0%
Telecom	13%	7%
Telefónica de Argentina	25%	14%

Fuente: elaboración propia en base a balances de las empresas.

Así, puede observarse que en términos generales, son las centrales eléctricas y las distribuidoras de electricidad del área metropolitana de Buenos Aires las que más caen; sin

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

6. Reflexiones finales

En esta ponencia se han tratado de desentrañar ciertos aspectos estructurales que hacen a la conformación de las fracciones de clase del bloque de poder y su articulación compleja y contradictoria con posterioridad a la salida devaluacionista de la convertibilidad. Si bien se trató de una crisis al interior del bloque dominante, la resolución de la misma requirió la participación de una amplia y heterogénea alianza social (que incluía a las clases y fracciones de clase subordinadas) como elemento decisivo para lograr la derrota política de los sectores que aparecían como más fortalecidos por las políticas de los años noventa. Ello se logró identificando a la convertibilidad y el anclaje cambiario como el origen de todos los problemas, sin hacer mención al proceso de reformas estructurales que habían sido introducidas como el “caballo de Troya” de las políticas económicas de los años noventa (NOCHTEFF, 1999). Se eliminaba así del diagnóstico un elemento central que determinaba gran parte de las graves condiciones sociales y económicas de finales de la década y que apuntalaron la crisis del 2001.

Paradójicamente, fueron los restos de la ideología de la pseudo “burguesía nacional” (la lucha “nacional vs. extranjero”, “trabajo vs. especulación”) lo que permitió que los grupos económicos de capital local y extranjero con fuerte inserción productivo-exportadora y una

importante transnacionalización de sus actividades encabezaran un nuevo ciclo de acumulación de capital luego de cuatro años de crisis económica y financiera.

El modelo posterior a la convertibilidad está así condicionado por esta forma de resolución de la crisis. En este sentido, se pueden efectuar algunas reflexiones finales acerca del “modelo productivo” vigente desde principios del año 2002:

1. La salida de la convertibilidad implicó una fuerte caída de los ingresos de los trabajadores, de manera que el peso de la crisis recayó sobre éstos, lo cual permitió a los sectores dominantes recomponer sus tasas de rentabilidad, en el marco de un reacomodamiento de las fracciones que pasaron a liderar el bloque de poder. De esta manera, ya sea mediante la pesificación de las deudas con el sistema financiero, las “compensaciones” y los subsidios estatales concedidos a diversas fracciones de la gran burguesía, y esta fuerte transferencia de ingresos desde el trabajo hacia el capital se ha logrado morigerar los enfrentamientos al interior del bloque dominante.
2. La salida devaluacionista implicó una modificación en la estructura de precios relativos a favor de los bienes transables. De esta manera, al interior de la clase dominante se produjo una transferencia de renta vía precios en sintonía con la rearticulación de poder a favor de las fracciones productoras de estos bienes, y en contraposición con los sectores de servicios y financiero, que habían liderado el bloque durante la convertibilidad.
3. Al producirse la devaluación de la moneda como medida “única y suficiente” para la promoción de un modelo de desarrollo productivo, no se produjeron profundas modificaciones en la estructura económica. Se consolidó así un perfil estructural muy volcado al procesamiento de recursos naturales (minería, petróleo, agro y algunas industrias productoras de *commodities*).
4. Un ejemplo de estas continuidades, es la profundización de una explotación de los recursos naturales en beneficio de un grupo cada vez más concentrado de empresas transnacionales. Más allá de las retenciones que apenas afectaron las altísimas rentabilidades de estas empresas, no se impulsaron políticas públicas que regulen la explotación de estos recursos, de forma tal que se realicen de manera ambientalmente sustentable, pero que además permita que la explotación se efectúe en virtud de los beneficios de toda la población (es decir, que permitan desandar el camino recorrido en las últimas décadas).

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

Así, el tipo de crecimiento afirmado sobre un sistema productivo con un ostensible grado de primarización, las características estructurales de los actores que conducen el bloque dominante y el legado social y político del neoliberalismo intentan ser legitimados a través de una actualización de la “teoría del derrame”, ahora fundamentada en que el crecimiento industrial post-crisis mejorará notablemente las condiciones de vida de la mayoría de la población, recuperando no sólo lo perdido durante la salida a la crisis de la convertibilidad sino también el retroceso social de los años noventa. En función del contenido de las políticas públicas implementadas a partir del año 2002 y de las omisiones estatales en diversos planos, es evidente la carencia de una estrategia de desarrollo productivo e industrial, ya que el eje de la política económica gira alrededor del mantenimiento del dólar en niveles elevados en términos reales, reproduciéndose en muchos aspectos la lógica del *piloto automático* que caracterizó paradójicamente al denostado “modelo de los noventa”. De este modo, las reformas estructurales del neoliberalismo perduran como un *caballo de Troya* en el pretendido modelo “nacional y productivo”.

Referencias bibliográficas

ARCEO, N., MONSALVO, P., SCHORR, M. y WAINER, A.(2008): *Empleo y salarios en Argentina. Una visión de largo plazo*, Capital Intelectual, Buenos Aires.

BASUALDO, E., SCHORR, M. y LOZANO, C. (2002): “Las transferencias de recursos a la cúpula económica durante la Administración Duhalde - El nuevo plan social del gobierno”, Aporte presentado en la asamblea nacional del FRENAPO, IDEF-CTA, Buenos Aires.

CEPAL (2002): *Globalización y desarrollo*, Santiago de Chile.

CRISTINI, M. (2001): “El diseño de una política comercial procompetitiva y su funcionamiento en un escenario de regionalismo abierto”, en FIEL: *Crecimiento y equidad en la Argentina*, Buenos Aires.

DAMILL, M. (2000): “El balance de pagos y la deuda pública bajo la convertibilidad”, en *Separata del Boletín Informativo Techint*, N° 303, Buenos Aires.

FRENKEL, R. y RAPPETTI, M. (2004): “Políticas macroeconómicas para el crecimiento y el empleo”, CEDES/OIT, Buenos Aires (mimeo).

GAGGERO, A. y WAINER, A. (2004): “Crisis de la Convertibilidad: el rol de la UIA y su estrategia para el (tipo de) cambio”, en *Realidad Económica*, N° 204, Buenos Aires.

GIARRACA, N. (2006): “Avance del agronegocio”, en *Página 12*, Buenos Aires, 30/7/06.

- IEERAL (2002): *Bases y propuestas para una economía sustentable*, Fundación Mediterránea, Córdoba.
- IEERAL (2001): *La inserción de la Argentina en la economía global*, Fundación Mediterránea, Córdoba.
- INDEC (2007): “Complejos exportadores”, Información de Prensa del 26/04/07, Buenos Aires.
- KIGUEL, M. (2001): “La economía argentina a comienzos del nuevo siglo”, en FIEL: *Crecimiento y equidad en la Argentina*, Buenos Aires.
- KOZULJ, R. (2005): “Crisis de la industria del gas en Argentina”, CEPAL, Serie Recursos Naturales e Infraestructura, N° 88, Santiago de Chile.
- LOZANO, C. (coord.) (2004): “Acerca de la negociación del endeudamiento externo. Discursos y realidad. La economía contra la política”, IDEF-CTA, Buenos Aires.
- MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCIÓN (2003): *Lineamientos para fortalecer las fuentes de crecimiento económico*, Buenos Aires.
- NOCHTEFF, H. (1999): “La política económica en la Argentina de los noventa. Una mirada de conjunto”, en *ÉPOCA, Revista Argentina de Economía Política*, N° 1, Buenos Aires.
- NOCHTEFF, H. (1994): “Los senderos perdidos del desarrollo”, en AZPIAZU, D. y NOCHTEFF, H.: *El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadurismo y elite económica en la Argentina. Ensayos de Economía Política*, Tesis/Norma, Buenos Aires.
- O’DONNELL, G. (1982): *El Estado burocrático-autoritario*, Editorial de Belgrano, Buenos Aires.
- ORTIZ, R. (2007): *Las empresas transnacionales en el sector petrolero argentino. Agotamiento de los recursos naturales, comportamiento oligopólico e irresponsabilidad socio-ambiental*, Observatorio de Empresas Transnacionales, Cuadernos del Observatorio N° 2, Foco-Inpade/MISEREOR IHR HILFSWERK, Buenos Aires.
- ORTIZ, R. (2006a): *Inversiones extranjeras y empresas transnacionales en Argentina*, Observatorio de Empresas Transnacionales, Cuadernos del Observatorio N° 1, Foco-Inpade/MISEREOR IHR HILFSWERK, Buenos Aires.
- ORTIZ, R., (2006b). *Las empresas transnacionales en la minería argentina: seguridad jurídica para las empresas, inseguridad ambiental e incumplimiento de los derechos de las comunidades locales*, Observatorio de Empresas Transnacionales, Foco-Inpade/MISEREOR IHR HILFSWERK, Buenos Aires.
- ORTIZ, R. y DELFINI, M. (2003): “Exportaciones y empleo: ocupación y salarios en las grandes firmas exportadoras”, ponencia presentada en el VI Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, organizado por la Asociación de Estudios del Trabajo, Buenos Aires.
- ORTIZ, R. y SCHORR, M (2007) “La rearticulación del bloque de poder en la Argentina de la Post-convertibilidad” En Revista Electronica del Instituto de Altos Estudios Sociales de la Universidad de San Martín, ISSN:1851-2577, Año 1 Nro 2, Buenos Aires.
- PERALTA RAMOS, M. (2007): *La economía política argentina: poder y clases sociales (1930-2006)*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- PEREZ, P. (2006): *Agronegocios y empresas transnacionales. Las consecuencias de la expansión del monocultivo de la soja transgénica*, Observatorio de Empresas Transnacionales, Foco-Inpade/MISEREOR IHR HILFSWERK, Buenos Aires.
- POULANTZAS, N. (2001): *Poder político y clases sociales en el Estado capitalista*, Siglo XXI Editores, México.
- PRADO, O. (2005): *Situación y perspectivas de la minería metálica en Argentina*, CEPAL, Serie Recursos Naturales e Infraestructura, N° 91, Santiago de Chile.
- REDRADO, M. (2003): *Exportar para crecer*, Planeta, Buenos Aires.
- SCHORR, M. (2006): *Cambios en la estructura y el funcionamiento de la industria argentina entre 1976 y 2004. Un análisis socio-histórico y de la evolución de las distintas clases sociales y fracciones de clase durante un período de profundos cambios estructurales*, Tesis de Doctorado, FLACSO, Buenos Aires.
- SCHORR, M. y WAINER, A. (2005): “Argentina: ¿muerte y resurrección? Notas sobre la relación entre economía y política en la transición del ‘modelo de los noventa’ al del ‘dólar alto’”, en *Realidad Económica*, N° 211, Buenos Aires.

NOTAS

¹ En este trabajo se utilizan de modo indistinto los términos *bloque de poder* y *bloque dominante*. Tales conceptos hacen referencia a “la unidad contradictoria particular de las clases o fracciones de clase dominantes, en su relación con una forma particular del Estado capitalista... Es aquí donde el concepto de hegemonía puede aplicarse a una clase o fracción dentro del bloque en el poder. Esa clase o fracción hegemónica constituye en efecto el elemento dominante de la unidad contradictoria de las clases o fracciones políticamente dominantes, que forman el bloque en el poder... La lucha de clases, la rivalidad de intereses entre esas fuerzas sociales, está presente allí constantemente, conservando esos intereses su especificidad antagonica” (POULANTZAS, 2001).

² La fracción que impulsó la devaluación del año 2002 como salida de la Convertibilidad estaba integrada por la Unión Industrial Argentina (UIA), la CGT, las entidades empresarias agropecuarias –todas ellas conformaron el “Grupo Productivo”-, el Partido Justicialista, el sector alfonsinista del radicalismo e incluso el FMI hacia fines del año 2001.

³ Aquí se retoman algunas de las interesantes propuestas teóricas de O’Donnell (1982) relacionadas con la caracterización de las crisis en general.

⁴ Entre las principales operaciones de venta de firmas nacionales a empresas extranjeras durante la post-convertibilidad sobresalen: la adquisición de un porcentaje del capital social de Cervecería Quilmes (perteneciente al grupo local Bemberg) por parte de la brasileña AmBev; la venta de la participación que Molinos Río de la Plata tenía en la alimenticia Trigaglia a favor de la estadounidense Cargill; la compra del control accionario del *holding* Pecom Energía (que pertenecía al conglomerado local Pérez Companc y que, entre otros rubros económicos, participa en los ámbitos petrolero y petroquímico) por la estatal brasileña Petrobras; y la toma del control accionario de Acíndar por parte de la Companhia Siderurgica Belgo-Mineira (también de Brasil). Asimismo, se destacan la compra de importantes frigoríficos nacionales (Swift, Cepa, Quickfood y Col-Car) por parte de capitales brasileños; y la venta del principal oligopolio cementero del país (Loma Negra) a manos del grupo Camargo Correa de Brasil. Respecto de estas cuestiones, cabe apuntar que de acuerdo a información de la UNCTAD el grado de extranjerización de la economía argentina (medido por la participación del *stock* de IED en el PBI total) es mucho más elevado que los vigentes en gran parte de los países en desarrollo.

⁵ Entre los años 2003 y 2007 sólo Repsol-YPF obtuvo, por sus ventas al exterior, más de US\$ 13.500 millones.

⁶ Respecto del proceso de creación de incentivos a la explotación minera en la Argentina y sus efectos más relevantes véase ORTIZ (2006b).

⁷ Es notable que además del “puntapié inicial” dado durante los dos períodos de gobierno de Carlos Menem (1989-1995 y 1995-1999), tanto durante la gestión de Fernando de la Rúa (1999-2001), como en el gobierno de Duhalde (2002-2003) y de Néstor Kirchner (2003-2007) no sólo se mantuvo sino que se profundizó la misma política minera.

⁸ En dicho período las exportaciones anuales del complejo cuprífero se incrementaron un 258%, siendo el agrupamiento exportador más dinámico dentro del segmento de los más importantes del país (INDEC, 2007).

⁹ Debe señalarse, por otra parte, que dichas estimaciones fueron realizadas en el año 2005 con un precio internacional de la onza de oro de alrededor de US\$ 450; a principios de octubre de 2008 este valor casi se había duplicado, con el consecuente incremento de las ganancias empresarias. En el caso de la plata, el precio se incrementó en más del 66%.

¹⁰ En el año 2006, el complejo oleaginoso representaba el 21% de las exportaciones, ubicándose en el primer lugar, superando al complejo petróleo-petroquímico por dos puntos porcentuales (INDEC, 2007).

¹¹ Mientras en 1970 los trabajadores rurales representaban el 24% de la población económicamente activa, en 2001 solo representaban el 8% de la misma (GIARRACA, 2006).

¹² La misma situación se observa en la cúpula exportadora de pellets, lo cual se debe a la complementariedad en la producción entre estos dos productos (el pellet puede ser considerado un subproducto del aceite). Por ello, los niveles de concentración y las firmas que forman parte de la cúpula presentan las mismas características descritas en la exportación de aceite de soja.

¹³ Una visión favorable al actual régimen macroeconómico, así como una estilización del mismo, se puede encontrar en FRENKEL y RAPETTI (2004).

¹⁴ El fenómeno de los “trabajadores pobres por ingresos” (que se manifiesta en la mayoría de los sectores económicos) constituye un dato ineludible para explicar los motivos por los que a pesar de que en el último tiempo ha crecido la economía y ha caído la desocupación, la distribución del ingreso sigue siendo sumamente regresiva (ARCEO y OTROS, en prensa).

¹⁵ Si bien se han instrumentado algunas medidas destinadas al segmento de las PyMEs (bonificación de tasas de interés, aplicación de restricciones a las importaciones en algunas actividades, fomento a la industria del *software*), hasta el presente el grueso de los recursos públicos destinados a subsidiar al sector privado ha sido canalizado hacia las grandes empresas y *holdings* económicos. Respecto de esto último, consúltese PERALTA RAMOS (2007).

¹⁶ Entre los años 2002 y 2005 las importaciones globales se incrementaron casi un 220%, mientras que las exportaciones totales crecieron un 56%. Como resultado de ello, el saldo comercial se contrajo algo más de un 31% (pasó de 16,7 a 11,4

miles de millones de dólares). En el mismo período, el superávit comercial de productos industriales disminuyó un 82% (pasó de 9,7 a 1,7 miles de millones de dólares). Con respecto a esto último, interesa destacar que el saldo manufacturero global incluye a ramas altamente superavitarias (industria alimenticia, refinación de petróleo y metales básicos, entre los más relevantes) y a otras con fuertes déficits (maquinaria y equipo, sustancias y productos químicos, equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones, y vehículos automotores, entre los más importantes).

¹⁷ Especialmente los bancos fueron subsidiados para afrontar las consecuencias de la pesificación asimétrica, por la reprogramación de depósitos, la indexación asimétrica de activos y pasivos y por canje de bonos. Las grandes firmas deudoras también se beneficiaron con la pesificación de sus obligaciones en dólares con el sistema financiero local. Sobre estos temas se recomienda consultar el estudio de PERALTA RAMOS (2007).