

Título de la Ponencia: **Cambios en el bloque en el poder a partir del abandono de la Convertibilidad**

Autor: **Andrés Wainer** (AEyT-FLACSO; e-mail: andres.wainer@gmail.com)

Introducción

La devaluación y pesificación a comienzos de 2002 determinaron el fin del “modelo” de la convertibilidad y la inauguración de una nueva etapa con importantes cambios en el patrón de acumulación que beneficiaron sobre todo al sector transable de la economía. Estas medidas no fueron sólo la expresión a nivel estatal de un cambio en las relaciones de fuerza entre clases y fracciones de clase sino que las mismas reforzaron y plasmaron dicho cambio.

En general, entre los pocos autores que trataron este período reciente enfocando su análisis en la clase dominante hay coincidencia en que el abandono de la convertibilidad produjo modificaciones en el bloque en el poder, aunque no hay acuerdo sobre el alcance y el tipo de cambios que tuvieron lugar. La hipótesis principal en este aspecto es que la salida de la convertibilidad produjo un cambio en las relaciones de fuerza en el interior del bloque en el poder que incluyó el ascenso de una nueva fracción hegemónica que terminó desplazando al capital financiero y sus aliados. Naturalmente, esto no supone que las fracciones burguesas otrora hegemónicas hayan sido excluidas del bloque dominante sino que pasaron a ocupar un lugar subordinado en el interior del mismo. Las transformaciones en este nivel pueden ser observadas principalmente a partir de un análisis de los cambios en la política económica y sus consecuencias sobre las distintas fracciones capitalistas.

Diversas hipótesis sobre los cambios en el bloque en el poder

En la aún escasa bibliografía existente al respecto sobre este período reciente se encuentran diversas posturas sobre los cambios en los sectores dominantes. Entre las pocas interpretaciones existentes están las que señalan el ascenso de una nueva fracción hegemónica y el desplazamiento del capital financiero hacia una posición subordinada y aquellas que señalan que se trató de un reacomodamiento de este sector que, reteniendo su posición privilegiada, permitió que el capital productivo se sumase a la conducción del bloque dominante. Entre estas últimas se encuentra el análisis de Cobe (2009), para

quien la devaluación y la pesificación determinaron la conformación de un bloque dominante conducido por el capital financiero y el capital productivo: “Las medidas anunciadas el 3 de febrero –flotación del peso y pesificación asimétrica– significaron un claro *guiño* del gobierno a las fracciones dominantes representadas en el FMI, el Grupo Productivo y ABA, entre otras. En tal sentido, jalaron la configuración del bloque en el poder post-convertibilidad” (Cobe, 2009: 95).

Por su parte, Peralta Ramos (2007) también habla de un nuevo consenso “ganador” entre la industria y el capital financiero, al que suma a los “exportadores”, englobando bajo esta categoría a los productores agropecuarios, las grandes compañías comercializadoras de granos y las empresas industriales con ventas al exterior (incluyendo a la agroindustria). La inclusión del capital financiero entre los “ganadores” se debe a que, si bien los bancos habrían sufrido la pesificación asimétrica, el Estado los habría compensado con la modificación de la Ley de de Quiebras, la derogación de la Ley de Subversión Económica y haciéndose cargo de buena parte de las deudas con los ahorristas mediante la emisión de bonos. Por su parte, el sector exportador habría aceptado la intervención del Estado en la cotización del dólar y las retenciones a cambio de que se garantizase el sostenimiento de un dólar alto. Por último, la industria en general se habría visto beneficiada porque el dólar “alto” permitió la sustitución de importaciones y el abaratamiento de la mano de obra. Además de todo ello, las grandes empresas se habrían beneficiado con la pesificación de sus deudas.

Si, según Peralta Ramos (2007), tanto la industria, el agro y los bancos se habrían visto beneficiados con las medidas adoptadas tras el abandono de la convertibilidad, el único gran perdedor habrían sido las empresas privatizadas. Las firmas privatizadas habrían perdido con la desdolarización de las tarifas y la pérdida de numerosas prebendas, además de sufrir la desvalorización de sus activos medidos en dólares.

A pesar que los que ganaron fueron muchos, para la autora la nueva fracción hegemónica sería la burguesía agraria exportadora. Su condición de nuevo centro hegemónico dentro del bloque dominante estaría dada por el hecho de ser, tras el *default*, el principal generador de divisas de la economía argentina y por sus aportes sustanciales, vía retenciones, al gasto estatal. En este sentido, las divisas aportadas por la burguesía agraria exportadora permitirían pagar la deuda externa y las retenciones financiar gastos del Estado como los planes sociales, por ejemplo.

Por su parte, Basualdo (2009) sostiene que a partir de 2002 el antiguo bloque en el poder queda diluido y comienza a delinearse la conformación de un nuevo bloque a partir de dos grandes procesos que interactúan entre sí. Uno de ellos sería la mayor “autonomía relativa” que obtuvo el capital nacional respecto del capital financiero a nivel internacional, hecho que habría permitido recomponer la rentabilidad relativa de las actividades productivas. Este proceso se habría visto favorecido por la creciente demanda de China de productos primarios exportados por la Argentina. El otro proceso descrito por el autor hace referencia a la necesidad del desprestigiado sistema político de “reciclarse” a partir de asumir una mayor “autonomía relativa” respecto a las propias fracciones del capital interno.

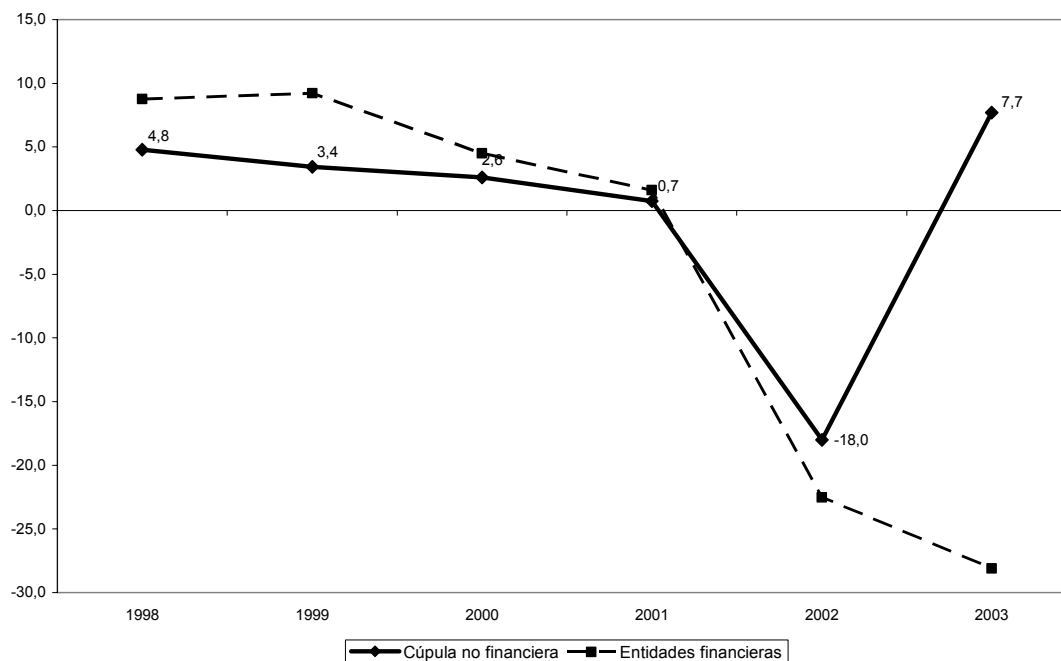
Por último, merece destacarse la hipótesis de Piva (2007), quien también sostiene que hubo un cambio en las relaciones de fuerza en el interior del bloque en el poder a favor del capital productivo, fundamentalmente los exportadores, en detrimento del capital financiero y las firmas privatizadas. Este cambio estaría dado por la menor dependencia financiera tras el *default* y la devaluación, pero sobre todo por el freno que impusieron a la profundización del modelo de convertibilidad los sectores populares. Para Piva, los cambios a partir del abandono de la convertibilidad implicaron un cambio “táctico” dentro de la misma estrategia de acumulación que adoptó el capital durante los años noventa. El rasgo más fuerte de continuidad estaría dado por la profundización de la reorientación exportadora que desarrolló una parte de la industria durante los años 90, mientras que la modificación más sustantiva estaría dada por la menor dependencia del capital financiero en el corto plazo.

Los “perdedores” con la nueva política económica

El primer año tras el abandono de la convertibilidad fue por lejos el peor para el conjunto del capital, pero al año siguiente la situación ya había cambiado radicalmente. Tal como se puede observar en el Gráfico N° 1, la rentabilidad de las firmas no financieras de la cúpula empresaria –es decir, las 200 firmas con mayores niveles de ventas-, que venía cayendo sistemáticamente desde 1998, se desplomó en 2002, llegando a tener pérdidas sobre costos del 14,2%. No obstante, en 2003 la rentabilidad se recuperó fuertemente alcanzando niveles muy superiores incluso a los de los mejores años de la convertibilidad. Considerando sólo los balances de las grandes empresas del sector no financiero, se observa que la rentabilidad en dicho año fue superior incluso a la

registrada en 1995, momento en el cual las grandes firmas obtuvieron la tasa de rentabilidad más alta de todo el período 1991-2001¹.

Gráfico N° 1. Rentabilidad de la cúpula empresaria (sector no financiero y entidades financieras), 1998-2003.
(en porcentajes)



Fuente: Elaboración propia en base a información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, las revistas Prensa Económica y Mercado y BCRA.

Como se afirmó anteriormente, la nueva política económica adoptada por el gobierno de Duhalde determinó un nuevo esquema de “ganadores” y “perdedores” en el interior de la clase dominante². Sin duda, entre los más perjudicados por estos cambios estuvieron las actividades no transables –entre ellas especialmente las firmas de servicios públicos privatizadas– y el sector financiero. Las grandes empresas de servicios vieron mermar sus ingresos como consecuencia de un fuerte cambio en los precios relativos.

Cuadro N° 1. Precios relativos de los productos agropecuarios y las manufacturas en relación los servicios públicos, 1998-2003.
(en número índice base 1998=100)

¹ El año con mayor nivel rentabilidad de las firmas que integran la cúpula empresaria de toda la década de los noventa fue 1995, donde se registraron ganancias sobre costos del 6,2%. En promedio, entre 1991 y 1998, es decir, en los años previos a la última crisis, la rentabilidad de la cúpula empresaria fue del 4%.

² Debe señalarse que cuando se habla de ganadores y perdedores dentro del capital siempre se lo hace en términos relativos y nunca absolutos (por más que algunos hayan podido sufrir pérdidas reales). Esto queda en evidencia cuando se comparan los costos pagados por las distintas fracciones capitalistas con el costo social sufrido por la mayor parte de la población.

	Agropecuarios / Servicios Públicos	Manufacturas / Servicios Públicos
1998	100	100
1999	83	95
2000	81	95
2001	79	94
2002	158	148
2003	187	174

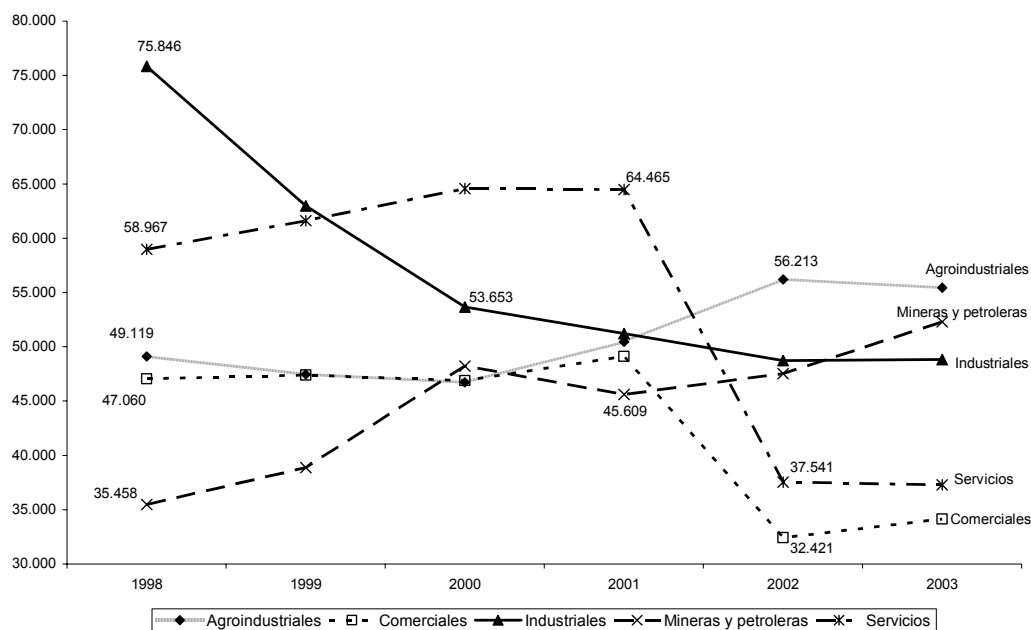
Fuente: Elaboración propia en base a INDEC y CEPAL

Como se puede observar en el cuadro precedente, la devaluación y pesificación conllevaron una reversión de la relación de precios relativos entre los sectores productores de bienes y las firmas de servicios públicos privatizadas. Estos cambios en los precios relativos tuvieron sendas repercusiones en la evolución de la facturación de las distintas fracciones capitalistas, lo cual queda en evidencia al observar lo ocurrido con las ventas de las 200 empresas más grandes del sector no financiero³.

Al analizar la *performance* de las empresas de servicios que integran la cúpula empresaria se observa que su facturación cayó a poco más que la mitad que lo registrado durante los últimos años de la convertibilidad (Gráfico N° 2). Este negativo desempeño sólo es comparable, justamente, con lo ocurrido con las entidades financieras (Bancos y AFJP), las cuales también se vieron muy perjudicadas en un primer momento por la devaluación de la moneda (Gráfico N° 1). Siendo que el capital financiero y las firmas de servicios públicos habían sido muy beneficiadas por el “modelo” de convertibilidad –e, inclusive habían logrado mantenerse en una buena posición durante la mayor parte de la crisis económica iniciada en 1998–, resultaron ser las más perjudicadas por la nueva polaca económica.

Gráfico N° 2. Evolución de las ventas por sector de la cúpula empresaria, 1998-2003.
(en millones de pesos de 2005)

³ Sólo se han dejado de lado los *holdings* por la imposibilidad de categorizarlos dentro de alguna fracción en particular y por su escaso peso sobre el total: en 2002 había sólo dos entre las 200 empresas más grandes y representaban alrededor el 1% de las ventas totales de la cúpula empresaria



Fuente: Elaboración propia en base a información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, las revistas Prensa Económica y Mercado y BCRA.

Como se señaló, al ser la gran mayoría de las firmas de servicios privatizadas propiedad de empresas transnacionales, la devaluación y pesificación implicó una doble pérdida, tanto de flujo como de *stock*. Debe subrayarse, además, que la pesificación no sólo perjudicó a las firmas de servicios públicos económicamente sino que también las perjudicó financieramente ya que buena parte de ellas se había endeudado fuertemente en el exterior como parte de una estrategia en la cual priorizaron la distribución de dividendos por sobre la reinversión de las utilidades y realizar las inversiones necesarias contrayendo deuda “barata” en el exterior⁴. Todo esto quedó reflejado también en los resultados negativos que obtuvieron las firmas de servicios⁵, las cuales encabezaron el *ranking* de pérdidas de la cúpula empresaria con una rentabilidad negativa en el año 2002 de -40,4% (Gráfico N° 4).

La situación de las entidades financieras tras la devaluación no fue mucho mejor. Si bien en el año 2002 la “cúpula financiera” –compuesta por los diez bancos y las cinco AFJP más grandes– incrementó sus ingresos en un 27%, esto se debió exclusivamente al aumento circunstancial de la tasa de interés como resultado de la crisis de la deuda

⁴ Al respecto consultar Azpiazu (2002) y Azpiazu, Forcinito y Schorr. (2001).

⁵ Debe tenerse en cuenta que más de la mitad de las ventas de las empresas de servicios que conformaban el ranking de las 200 empresas más grandes del país fueron explicadas por las firmas de servicios públicos privatizadas.

externa, el aumento del precio del dólar y la inflación desatada por la devaluación de la moneda. Siendo que la tasa de interés está determinada por la demanda y oferta de capital prestable, en este caso se conjugó una notable restricción en la oferta con una demanda de dinero no para la inversión sino mayormente para cubrir saldos impagos⁶. Así fue como la tasa de interés para préstamos a empresas de primera línea alcanzó en promedio un 53% mensual en el año 2002⁷. A partir del 2003, con la recuperación del ciclo industrial, la tasa de interés nominal bajó abruptamente a un promedio de 19% (BCRA), y con una marcada tendencia decreciente. De allí la caída en los ingresos del capital financiero durante 2003, los cuales experimentaron una disminución de casi el 70% con respecto al año anterior. Cabe aclarar que el incremento de los ingresos de la fracción financiera durante el año 2002 sólo es explicado por el desempeño de los bancos, ya que entre 2001 y 2002, como consecuencia del profundo deterioro del mercado de trabajo, la cantidad de aportantes a las AFJP se redujo en un 14,2%.

Este notable aumento de los ingresos que tuvieron los bancos en 2002 no implica que hayan ganado más dinero, ya que también se incrementó paralelamente la tasa de interés pasiva. Esto se debió fundamentalmente a un intento de los bancos por retener los depósitos en un contexto inflacionario y con una enorme crisis de confianza en el sistema financiero tras la imposición de restricciones a la disponibilidad de los ahorros. En efecto, la rentabilidad de los diez bancos y las cinco AFJP más grandes fue sumamente negativa, registrando una caída de 24 puntos porcentuales entre 2001 y 2002 (de 1,6% a -22,5%). En 2003 la situación no solo no mejoró sino que fue peor, ya que registraron pérdidas de casi el 30%⁸.

En este nuevo contexto, la pérdida de poder de los bancos privados también se vio en cierto debilitamiento de su representación corporativa. Esto quedó reflejado en la renuncia del Banco Macro y luego del Hipotecario a la Asociación de Bancos de la Argentina (ABA) y su afiliación a Abappra. En otra muestra de las crecientes diferencias en el seno de esta fracción de capital, en abril de 2002 resurgió la

⁶ “En tiempos de crisis, la demanda de capital de préstamo, y por ende la tasa de interés, alcanza su máximo; la tasa de ganancia, y con ella la demanda de capital industrial, ha desaparecido prácticamente. En esos tiempos, cada cual sólo pide prestado para pagar, para cubrir compromisos ya contraídos” (Marx, 1992: 661).

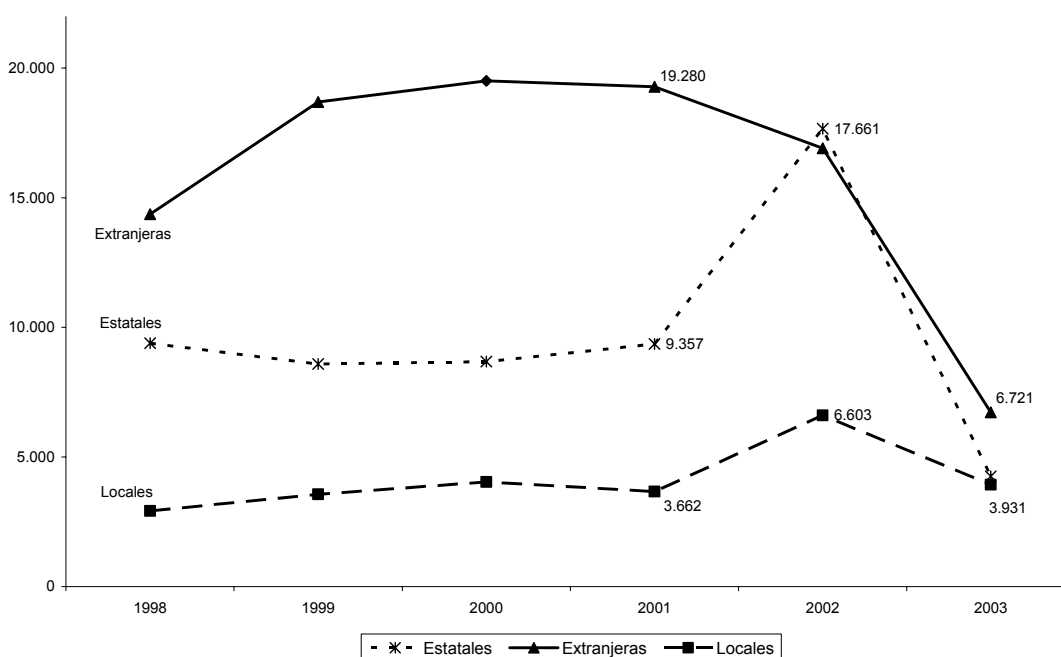
⁷ Si bien en los primeros meses de 2002 no hay registros de la tasa de interés (ya que el crédito estuvo virtualmente paralizado), en agosto de 2002 la tasa de interés mensual alcanzó un impresionante 102,4% para luego ir descendiendo hasta un 33,5% en diciembre del mismo año (BCRA).

⁸ La forma de calcular la rentabilidad de los bancos y las AFJP fue similar a la de las grandes empresas del sector no financiero: los resultados sobre los ingresos, descontadas las ganancias/pérdidas.

Asociación de Bancos Argentinos (Adeba), que hasta su desaparición en 1998 había agrupado a los bancos privados de capital nacional. La necesidad de los bancos locales de diferenciarse de los de capital extranjero no tuvo que ver sólo con cuestiones “superestructurales” (supuestas conductas empresarias disímiles entre banqueros locales y extranjeros) sino que derivó fundamentalmente de distintas realidades estructurales.

En efecto, hubo significativas diferencias en el desempeño de las grandes entidades financieras según el origen de capital de las mismas. En realidad, los únicos que incrementaron sus ingresos durante el 2002 fueron las entidades privadas locales y estatales, mientras que las extranjeras los vieron mermar⁹. El agravamiento de la situación en 2003 para el conjunto del capital financiero tuvo que ver con que, además de seguir cayendo los ingresos de las entidades extranjeras, también cayeron los de las estatales y privadas locales, aunque en estos últimos casos en una proporción mucho menor respecto a 2001 (Gráfico N° 3).

Gráfico N° 3. Evolución de los ingresos de las grandes entidades financieras según el origen de capital, 1998-2003.
(en millones de pesos de 2005)

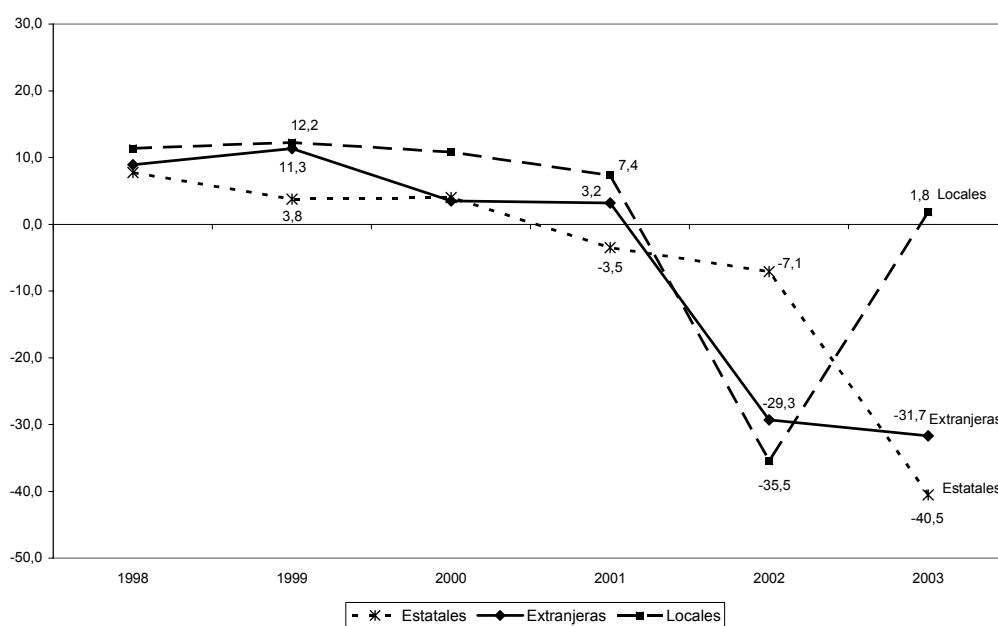


Fuente: Elaboración propia en base a BCRA, SAFJP y revistas Mercado y Prensa Económica.

⁹ Entre los bancos extranjeros que registraron una menor facturación a precios constantes en 2002 menor que en 2001 figuran el Boston y el Citibank, mientras que los Bancos Nación, Provincia y Galicia incrementaron sus ingresos en un 72%, 56% y 190% respectivamente.

En términos de rentabilidad la situación general de las entidades financieras no fue mejor, aunque también hubo diferencias significativas entre los distintos tipos de entidades. Tras obtener niveles de rentabilidad del orden del 9% en 1998 y 1999, el conjunto de las entidades financieras más grandes sufrió en dos años consecutivos (2002 y 2003) pérdidas superiores al 20%. Ahora bien, al igual que lo ocurrido con la evolución de los ingresos, las entidades mostraron desempeños disímiles entre ellas: aquellas con mayores pérdidas en 2002 fueron las entidades extranjeras (-29,3%) y el único banco privado local (-35,5%) que figuró ese año en el *ranking*. Sin embargo, en el año 2003 la situación comenzó a cambiar ya que mientras que las entidades estatales y extranjeras obtuvieron sus peores niveles de rentabilidad en el 2003 (-40,5% y -31,7% respectivamente), las entidades privadas locales obtuvieron una rentabilidad positiva (Gráfico N° 4).

Gráfico N° 4. Evolución de la rentabilidad de las entidades financieras con mayores ingresos según el origen de capital, 1998-2003.
(en porcentajes)

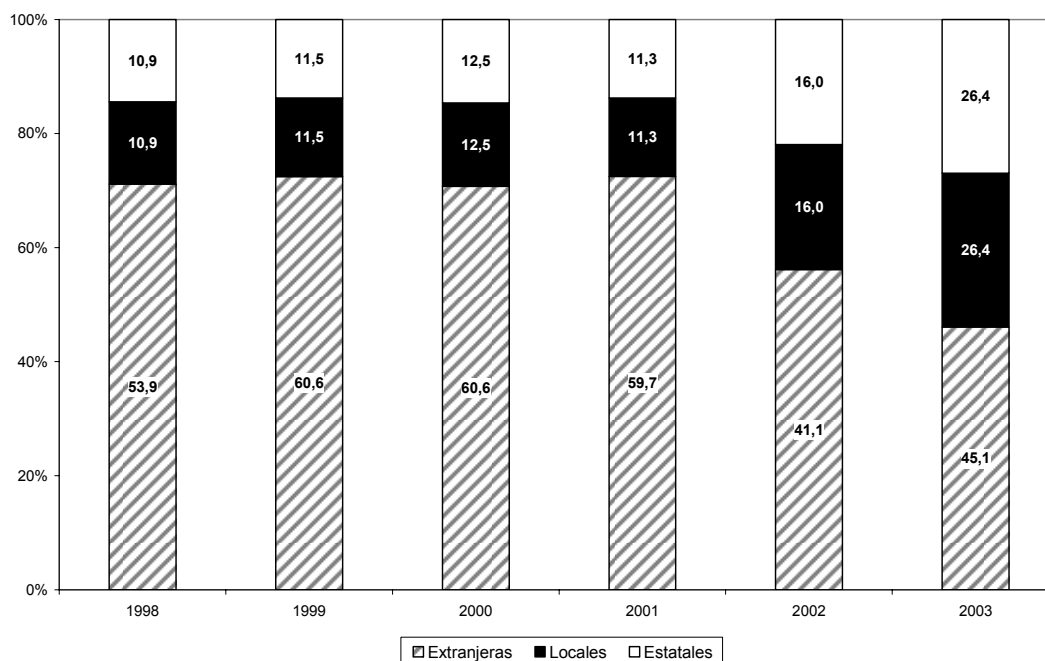


Fuente: Elaboración propia en base a información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, las revistas Prensa Económica y Mercado y BCRA.

Estos cambios en los ingresos y rentabilidades relativas en el interior del gran capital financiero derivaron en una distinta configuración del mercado financiero local tras el abandono de la convertibilidad. Mientras que durante la segunda mitad de la década de los noventa el predominio de los bancos extranjeros fue indiscutido, a partir del

abandono de la convertibilidad comenzó a crecer la participación de los bancos estatales y, en segundo lugar, de los bancos privados locales (Gráfico N° 5). Estos cambios se debieron lógicamente a un mejor desempeño individual de las entidades estatales y privadas locales respecto a las extranjeras.

Gráfico N° 5. Participación de las entidades financieras en los ingresos de la cúpula financiera según el origen de capital, 1998-2003.
(en porcentajes)



Fuente: Elaboración propia en base a BCRA

En síntesis, la crisis del sistema financiero local, el abandono de la paridad cambiaria, la pesificación asimétrica y los cambios en los precios relativos hicieron que en su conjunto la fracción financiera pasara de ser una de las principales beneficiarias de la política económica de los años noventa a una de las más perjudicadas. De todos modos, cabe resaltar que dentro de este esquema no todo fueron pérdidas para esta fracción, ya que con las compensaciones otorgadas por el Estado y la relajación de ciertas normas contables se logró evitar la por entonces muy plausible quiebra de numerosas entidades bancarias. En este sentido, si bien la fracción financiera resultó notoriamente perjudicada en términos relativos por el abandono del régimen de convertibilidad, lo cierto es que de alguna manera se garantizó la supervivencia de la mayor parte de las entidades, aunque, como se vio, con importantes cambios en los liderazgos empresarios.

Además de las firmas de servicios y el capital financiero, entre los perjudicados por la forma en que se salió de la convertibilidad se encuentra también el gran capital comercial, el cual vio caer mucho su nivel de ingresos a partir de la devaluación de la moneda. Sin embargo, considerando los resultados, al igual que sucedió con las firmas privatizadas, la situación del capital comercial mejoró en el año 2003. Tras obtener niveles de rentabilidad decrecientes durante los últimos años de la convertibilidad y una fuerte caída en 2002 (-8,2%), las firmas comerciales lograron recuperar niveles de rentabilidad positivos en 2003 (Gráfico N° 6). Al respecto cabe aclarar que bajos niveles de rentabilidad absolutos no implican que su tasa de ganancia sea proporcionalmente inferior al resto de las fracciones sino que muy probablemente esconden una mayor rotación del capital global adelantado¹⁰.

Los “ganadores” con la nueva política económica

Tras una primera y fuerte baja general en la actividad económica, la depreciación del peso contra el dólar y la mejora de los precios relativos de los bienes transables frente a los no transables favorecieron la recuperación de la demanda interna a partir de impulsar un nuevo –aunque mucho más acotado que durante la ISI– proceso de sustitución de importaciones y una mayor demanda externa a partir de una mejora en la competitividad de las firmas exportadoras. Todo ello conllevó a un aumento en el mediano plazo de las ventas de los sectores productores de bienes que benefició por sobre todo –aunque no únicamente– a las grandes empresas, que eran las que estaban en mejores condiciones de afrontar más rápidamente la recuperación de la demanda y, fundamentalmente, de incrementar las ventas al exterior. Esto último tuvo como consecuencia un incremento notable de la participación de las exportaciones en los ingresos de las firmas productoras de bienes transables (Cuadro N° 2).

Cuadro N° 2. Proporción de ventas que son explicadas por las exportaciones según fracción del capital, 1998-2003. (en porcentajes)

¹⁰ No puede realizarse una comparación fehaciente de las rentabilidades en términos absolutos ya que las distintas velocidades de rotación del capital pueden hacer variar la tasa de ganancia entre los distintos sectores. En este sentido, la velocidad de rotación influye en la tasa de ganancia, ya que un mismo capital adelantado puede rotar una o varias veces por año, y por lo tanto, el reflujo del capital adelantado varía, pudiendo recuperarse este más rápidamente en donde existe una mayor rotación. Al respecto ver Marx (1997).

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Agrocomerciales	58	62	72	61	68	71
Resto comerciales	4	3	2	1	0	0
Agroindustriales	35	36	37	37	53	69
Resto industriales	19	17	21	22	31	35
Mineras y petroleras	17	20	23	22	41	47
Servicios	2	1	2	1	7	3

Fuente: Elaboración propia en base a información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO y las revistas Prensa Económica y Mercado.

Si bien las empresas “agrocomerciales” destinaban de antemano la gran mayoría de sus ventas al exterior¹¹, en el caso de las firmas agroindustriales hubo un cambio significativo al respecto a partir de la devaluación del peso. En efecto, de exportar poco más de un tercio de su producción hacia finales de la década de 1990, pasaron a exportar en 2003 más de dos tercios de la misma. En este sentido, los mercados externos pasaron a ser la prioridad para dicha fracción capitalista.

Aunque en una proporción menor, también aumentó significativamente el peso de las exportaciones en las firmas industriales no vinculadas directamente a la producción agropecuaria: sobre el total, las ventas al exterior pasaron del 20% en los últimos años de la convertibilidad al 35% en 2003. En este caso se puede afirmar que la devaluación tuvo un impacto positivo en la competitividad externa de algunas grandes firmas industriales, permitiéndoles incrementar sus ventas al exterior, siendo este uno de los elementos que las ubicaría entre las grandes “ganadoras” con los cambios en el régimen macroeconómico.

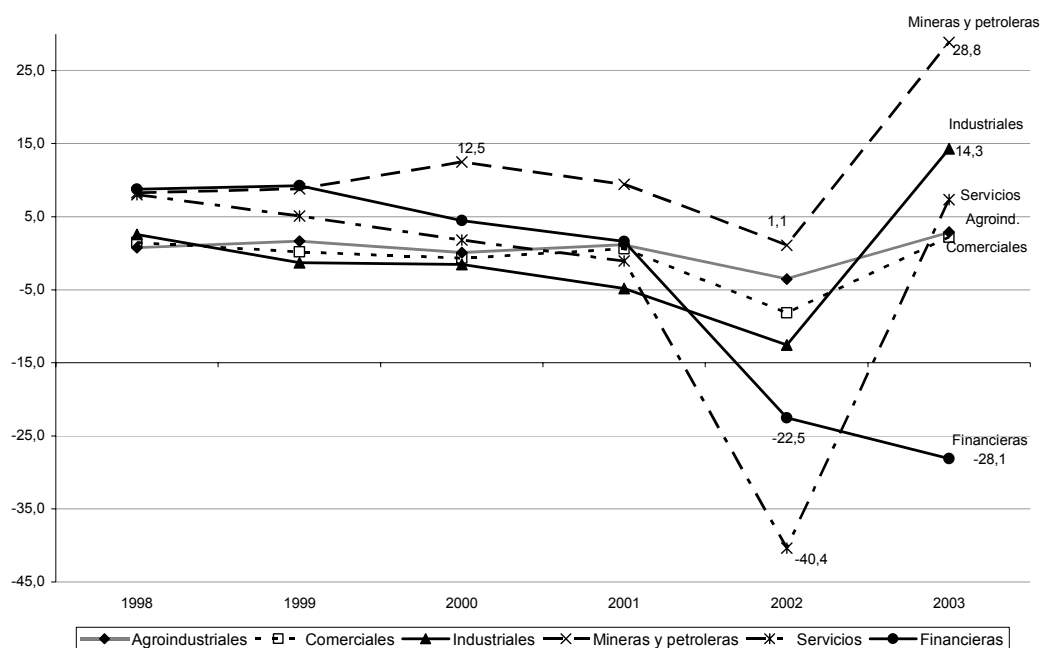
Además de la excepcional rentabilidad obtenida por las firmas mineras y petroleras en el año 2003¹², se destaca la intensidad y el volumen de la recuperación de la rentabilidad de las firmas industriales no vinculadas directamente a la producción agropecuaria de la cúpula empresaria (es decir, sin considerar las firmas agroindustriales), teniendo en cuenta que en los últimos años de la convertibilidad la misma había sido crecientemente

¹¹ Particularmente, la exportación de aceites y grasas tuvo un crecimiento notable durante la década de los 80s, consolidándose como el principal rubro exportador de manufacturas de origen agropecuario (MOA) y desplazando a los frigoríficos, que hasta ese entonces habían liderado las ventas al exterior. Al respecto consultar Azpiazu, Bisang y Kosacoff (1988).

¹² El incremento en la rentabilidad de este tipo de empresas se vio favorecido, además de la devaluación, por el alza de los precios internacionales del barril del petróleo y los minerales. Mientras que el precio del barril de petróleo (WTI) se incrementó un 20% el índice de metales se incrementó un 8% (Fondo Monetario Internacional)

negativa (Gráfico N° 6). Con una rentabilidad cercana al 15%, estas empresas industriales quedaron como las más rentables en 2003 luego de las mineras y petroleras. Si bien el objetivo no es comparar los valores absolutos de las respectivas rentabilidades, es importante subrayar los cambios producidos en las posiciones relativas como consecuencia de la modificación del régimen macroeconómico.

Gráfico N° 6. Evolución de la rentabilidad por sector de la cúpula empresarial, 1998-2003.
(en porcentajes)



Fuente: Elaboración propia en base a información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, las revistas Prensa Económica y Mercado y BCRA.

La sustitución de importaciones y el aumento de las ventas externas impulsaron la demanda de los bienes industriales fabricados localmente, lo cual, en un contexto con costos relativamente estancados, permitieron la recuperación de la tasa de ganancia. El incremento de las ventas permitió una mejor utilización de la capacidad instalada¹³, lo cual seguramente determinó una reducción de los costos unitarios. Esta mayor utilización del capital fijo produjo una aceleración en la rotación del capital, es decir, la amortización de la inversión se distribuyó entre una mayor cantidad de unidades físicas,

¹³ La utilización de la capacidad instalada promedio para la industria manufacturera pasó del 56% en 2002 al 65% en 2003. En algunos rubros que fueron particularmente importantes en la recuperación industrial el aumento fue aún mayor, como en el caso de los textiles, donde se pasó de un 46% de utilización de la capacidad instalada en 2002 al 74% en 2003, o la industria metalmeccánica (excluyendo automotriz), que pasó del 36% al 55% en dichos años (INDEC).

lo cual debió redundar en un aumento de la tasa de ganancia. Este efecto positivo se manifestó aún con más fuerza dado que, a excepción de una parte de las materias primas, el resto de los insumos (servicios y salarios) mantuvieron sus precios muy por debajo de lo ocurrido con los precios de las manufacturas.

En efecto, por el lado del capital constante, como se vio, los cambios en los precios relativos determinaron que el costo de los servicios utilizados en la producción (materiales auxiliares) se mantuviese muy por debajo del aumento de precios de los bienes transables (Cuadro N° 2). Por el lado del capital variable, con la devaluación el costo de la mano de obra en la industria se redujo un 38% (Encuesta Industrial-INDEC). Si bien la proporción de gastos entre medios de producción y salarios (composición orgánica) debió aumentar por el incremento del valor de los primeros –dado que buena parte de las máquinas e insumos son importados– y el derrumbe de los segundos, lo cierto es que el fuerte incremento de la tasa de plusvalor más que compensó este efecto.

En el caso de las empresas agroindustriales, tras la negativa performance en 2002, la rentabilidad se recuperó fuertemente en 2003, mostrando niveles superiores a los de los últimos años de la década de 1990¹⁴. Al tener capacidad exportadora gracias su mayor competitividad, las firmas agroindustriales se vieron fuertemente favorecidas por la devaluación de la moneda en 2002. Sin embargo, la modificación cambiaria no fue el único factor que incidió en la mejora de los precios y en la rentabilidad de las firmas agroindustriales ya que también se dio conjuntamente un período de aumento de precios de los principales *commodities* a nivel mundial, incluidos los agropecuarios. En este sentido, se vieron favorecidas tanto la fracción agropecuaria como la agroindustrial, ya que en ambos casos se dio conjuntamente con la devaluación del peso argentino un aumento de precios internacionales.

Además, la pesificación de las deudas con el sistema financiero local benefició a muchos productores agropecuarios, los cuales estaban endeudados mayormente con la banca pública (principalmente bancos Nación y Provincia de Buenos Aires) y tenían sus ingresos dolarizados. Esta “licuación” de deudas también alcanzó a un importante conjunto de grupos económicos endeudados con el sistema financiero local y/o que habían emitido obligaciones negociables (ON) bajo legislación argentina, siendo que

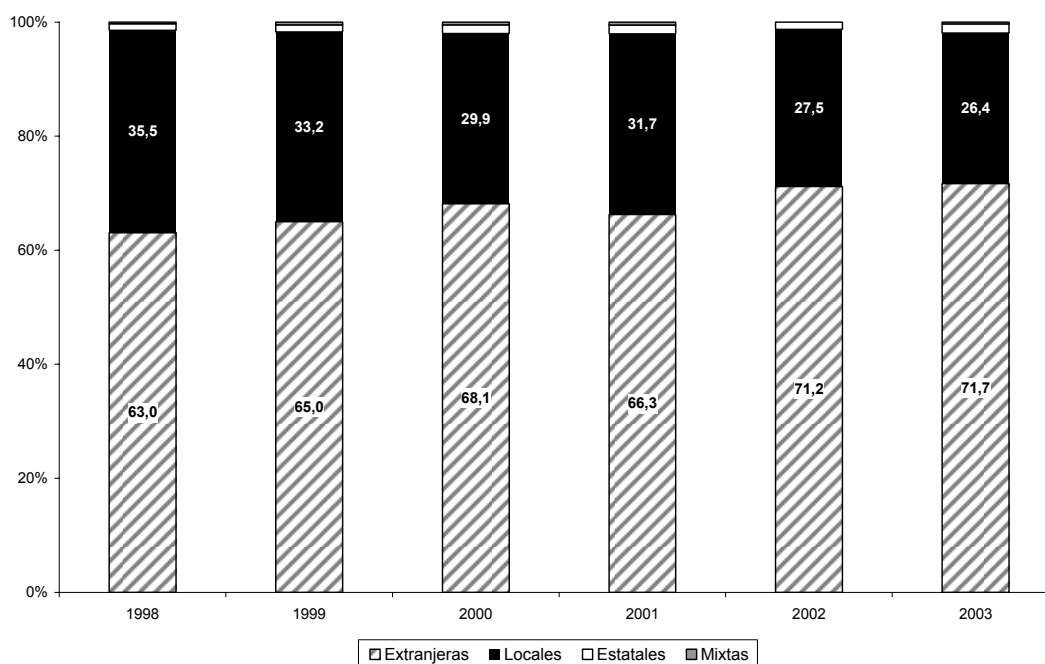
¹⁴ Cabe mencionar que los relativos bajos niveles absolutos de rentabilidad de esta fracción también pueden estar escondiendo una tasa de ganancia anual más abultada dada la mayor velocidad de rotación del capital respecto a la industria manufacturera y la construcción.

muchos también tenían parte de sus ingresos dolarizados o bien habían fugado capital recientemente¹⁵.

La persistencia de la extranjerización

A raíz de lo analizado se puede afirmar que la situación relativa de las distintas fracciones del gran capital en la Argentina se vio modificada a partir de los cambios introducidos en la política económica con el abandono del régimen de convertibilidad. Sin embargo, a pesar de los cambios registrados en la situación relativa de las distintas fracciones empresarias, lo que no se ha modificado sino más bien todo lo contrario es el predominio del capital extranjero entre las grandes firmas del sector no financiero. Como se puede observar en el Gráfico N° 7, las firmas extranjeras continuaron incrementando su participación en los ingresos de la cúpula empresaria.

Gráfico N 7. Participación de las empresas en las ventas de la cúpula (sector no financiero) según el origen de capital, 1998-2003.
(en porcentajes)



Fuente: Elaboración propia en base a información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO y las revistas Prensa Económica y Mercado.

¹⁵ Entre las firmas más beneficiadas por la pesificación de sus deudas con el sistema financiero local se encuentran Acindar, IMPSA, Siderar, Repsol-YPF, Aluar, Arcor y Agea/Clarín (Basualdo, Lozano y Schorr, 2002).

El intenso proceso de extranjerización que vivió la economía Argentina desde comienzos de la década de 1990, se debió, por un lado, a los grandes cambios generados en el modo de acumulación a nivel mundial, pero también -y esto es lo que diferencia a la Argentina de otros países periféricos- por la irrestricta apertura económica y la profunda desregulación de la economía impulsadas durante los años noventa, reformas estructurales que, a pesar de la modificación del tipo de cambio, prácticamente no se revirtieron tras el abandono de la convertibilidad. Este aumento de la participación de las ventas en la cúpula empresaria por parte de las empresas transnacionales se debió mayormente a la continuidad del proceso de desnacionalización que dio como resultado un incremento en la cantidad de empresas extranjeras (Cuadro N° 4).

Cuadro N° 4. Cantidad de empresas por origen de capital (sector no financiero), 1998-2003.

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Extranjeras	114	120	127	123	133	131
Locales	84	77	70	74	65	64
Estatales	1	1	1	1	2	3
Mixtas	1	2	2	2	0	2

Fuente: Elaboración propia en base a información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO y las revistas Prensa Económica y Mercado.

La excepción estuvo dada, como se vio, con lo ocurrido en la fracción financiera, en la cual hubo cambios importantes en los liderazgos empresarios. Mientras que en el resto de la cúpula empresaria el capital extranjero aumentó su participación, entre las grandes entidades financieras el mismo perdió posiciones a manos del capital nacional.

Parecería ser que entre aquellas fracciones del gran capital que se vieron mayormente perjudicadas por la salida de la convertibilidad se abrió un espacio para el reingreso del capital nacional, aunque claro está, en una situación muy distinta a la imperante durante los años noventa, ya que el mercado se achicó mucho en estos sectores. En este sentido, por más que se hayan modificado parcialmente los liderazgos empresarios en algunos sectores, la dinámica general del gran capital ha seguido estando dominada por las grandes empresas transnacionales.

La continuidad del proceso de extranjerización no hace más que reflejar la debilidad estructural de la burguesía local frente al capital transnacional, aún cuando los primeros lograron modificar parcialmente las relaciones de fuerzas políticas. Tras lo analizado

hasta aquí, puede afirmarse que la persistencia de la extranjerización del capital en la Argentina no se debe a una insuficiencia de la burguesía local en su organización a nivel corporativo ni a su “escasa” vinculación con el sistema político. La clave en este sentido es su debilidad estructural y la falta de intencionalidad por parte de esta fracción social de enfrentarse seriamente con el capital extranjero. El objetivo principal de la burguesía local nunca fue lograr un cambio radical de fuerzas que le permitiera constituirse como una “burguesía nacional” dispuesta a liderar un proyecto alternativo de país sino simplemente buscó reacomodarse frente a un esquema que la estaba “acogotando”. En este sentido, la intención nunca fue producir un enfrentamiento abierto con el capital transnacional sino tan sólo mejorar los negocios que se podían hacer con él. El giro ideológico llevado a cabo por la burguesía local en los últimos años de la década de 1990 muestra en este aspecto su limitado alcance, siendo que al no haber habido un replanteo significativo del rol del país en la división internacional del trabajo ni en el tipo de estructura productiva predominante, el marco neoliberal se mantuvo sin grandes cambios más allá de una participación un poco más activa del Estado en la economía.

Conclusiones

Conviene ahora retomar algunas de las principales tesis sobre los cambios ocurridos en el seno de la clase dominante en esta etapa. Una de ellas, cabe recordar, es la que sostiene que a partir de la devaluación y pesificación se consolidó un bloque dominante conducido por el capital financiero y el capital productivo, los cuales estarían representados principalmente por el FMI, la Asociación de Bancos de la Argentina (ABA) y el Grupo Productivo (Cobe, 2009).

De acuerdo a la evidencia disponible, no parece sostenible afirmar que el capital financiero se mantuvo en la conducción del bloque en el poder, y menos aún los bancos privados. Si bien el FMI retuvo un poder de veto importante sobre la política económica, el *default* le quitó una buena cuota de poder a los tenedores de deuda e inclusive debilitó las posiciones adoptadas por los organismos multilaterales de crédito durante los años noventa. La credibilidad de organismos como el FMI y el Banco Mundial estaba seriamente dañada y las amenazas que otrora habían funcionado no podía ser tan efectivas tras el colapso social y económico de 2001.

En definitiva, el capital financiero terminó perdiendo el control de la política económica. En este sentido, parece difícil sostener que los bancos se mantuvieron en una posición dominante equivalente a la del Grupo Productivo. Justamente, como sostiene Basualdo (2009), una de las características sobresalientes de esta etapa es la mayor autonomía del capital nacional respecto del capital financiero internacional

Si bien es cierto, como sostiene Peralta Ramos (2007), que a partir de mediados de 2002 los conflictos entre la burguesía industrial y el capital financiero fueron disminuyendo y se establecieron ciertas bases de consenso que permitieron reordenar la economía, incluir a este último entre lo “ganadores” parece exagerado. Ciertamente los bancos no perdieron tanto como parecía que lo iban a hacer, ya que se vieron beneficiados por las compensaciones otorgadas por el Estado a causa de la pesificación asimétrica, la modificación de la Ley de Quiebras y la derogación de la Ley de Subversión Económica. Sin embargo, todas estas pueden ser consideradas de alguna manera como medidas “paliativas” cuando se compara la situación de los bancos tras la salida de la convertibilidad con la imperante durante la década de 1990. Es decir, los bancos perdieron mucho menos de lo que tenían para perder en un primer momento, siendo que la mayor parte de ellos no tenía asegurada su supervivencia; pero esto no supone que su situación fuese equiparable a la existente durante la vigencia de la convertibilidad.

De todos modos, la hipótesis más cuestionable de Peralta Ramos (2007) es aquella que sostiene que la nueva fracción hegemónica está constituida por los exportadores, principalmente por los productores agropecuarios y las grandes empresas comercializadoras de dicha producción. Pocas dudas caben, luego de analizar lo ocurrido con estos sectores, que fueron unos de los grandes beneficiados por la devaluación, pero también lo fueron por la creciente demanda de productos primarios por parte de la economía china. Sin embargo, el contraste entre la imposibilidad o la falta de voluntad política de cobrarle un impuesto a las grandes empresas beneficiadas con la pesificación y la instauración de retenciones a las exportaciones debe ser interpretado como un indicador de la incapacidad de la burguesía agroexportadora de determinar el rumbo de la política y convertirse en la fracción hegemónica dentro del bloque en el poder. Aún cuando su peso económico se haya acrecentado –aunque en términos de valor agregado y empleo el sector agropecuario siguió siendo significativamente inferior al industrial–, es pertinente recordar con Poulantzas (2001)

que no todo poder derivado de la instancia económica tiene mecánicamente su correlato político.

En definitiva, el hecho de que la burguesía agroexportadora haya sido una de las grandes beneficiadas por la devaluación y pesificación no implica necesariamente que se haya convertido en la nueva fracción hegemónica. Esto ha quedado particularmente claro a partir de las declaraciones de sus principales dirigentes y su visible disconformidad con las principales medidas de política económica que tomó el gobierno de Duhalde, de las cuales las retenciones fue la más importante pero no la única. Aquí la ideología jugó un rol muy relevante ya que, por más beneficios que trajera el “dólar alto”, la burguesía pampeana no consideraba a este gobierno como propio, ni podía hacerlo, ya que era demasiado “populista” y “estatista” para sus tradicionales cánones.

Ahora bien, si bien es cierto, como afirma Basualdo (2009), que el capital nacional logró una mayor “autonomía relativa” respecto al capital financiero internacional, esto no parece suficiente para afirmar que se trata de un “nuevo” bloque en el poder. A menos que se interprete el cambio de la fracción hegemónica como un cambio de bloque, parece más ajustado hablar, como lo hace Piva (2007), de un cambio en las relaciones de fuerza en el interior del bloque en el poder. Un “nuevo” bloque implicaría la inclusión de nuevas clases y fracciones en su seno y/o la desafección de otras, cosa que no parece haber ocurrido. Si bien la fracción de la burguesía en ascenso apeló a una alianza con un sector de la clase obrera representado en la CGT, esto no implica que este último haya pasado a integrar el bloque en el poder. Como sostiene Poulantzas (2001), lo que caracteriza a la unidad del bloque en el poder es que se da en todos los niveles. En cambio, las alianzas se dan en un determinado nivel (económico o político) y pueden darse con fracciones o clases que estén fuera del bloque en el poder.

A diferencia de los años noventa, el bloque de clases dominante aparece en esta nueva etapa mucho más partido por contradicciones que necesariamente debían ser tenidas en cuenta por el Estado, lo cual constituye una situación distinta a la derivada de la “comunidad de intereses” de los primeros años de la década. La mayor autonomía del Estado refleja y determina a la vez una mayor activación de los sectores populares y también una agudización, en la coyuntura, de las contradicciones entre las diversas fracciones de la burguesía, frente a las cuales debe “laudar” en su intento por consolidar una nueva hegemonía.

La burguesía local logró que el Estado asumiera sus intereses particulares como intereses generales, aunque esto no fue suficiente para que esta fracción social pudiera por sí sola impulsar un nuevo proyecto hegemónico. En este sentido, el gobierno de Duhalde terminó reflejando bastante bien los intereses de la gran burguesía industrial local que, cabe resaltar, se encontraba altamente transnacionalizada y se “complementaba” con el capital extranjero (con lo cual no necesariamente tenía intereses opuestos a este). Si el de Duhalde no terminó de consolidarse como el gobierno “ideal” de esta fracción burguesa fue por los límites que impuso la compleja relación de fuerzas a nivel económico, político y social. En definitiva, el Estado logró una mayor autonomía relativa en general como consecuencia de los incipientes cambios en las relaciones de fuerza globales y de su necesidad de ejercer como una especie de “arbitro” ante los diversos intereses de las fracciones burguesas enfrentadas.

Si bien Piva (2007) coincide en que los cambios en las relaciones de fuerza en el interior del bloque en el poder beneficiaron al capital productivo en detrimento del capital financiero y las firmas privatizadas, el autor no se detiene tanto a observar las diferencias dentro de esta fracción social. En este sentido, es necesario distinguir entre las distintas fracciones del capital productivo ya que, como se vio, no era la misma la situación que detentaba la burguesía industrial que la burguesía rural. Si bien ambas fracciones de clase se cuentan entre los “ganadores” con la devaluación, fue la primera la que logró imponer y/o condicionar la mayor parte de la política económica mientras que la segunda tuvo que “soportar” algunas medidas como la imposición de las retenciones a las exportaciones. De esta manera se puede considerar que la fracción hegemónica, que es aquella que hace coincidir su reproducción con la reproducción del capital en su conjunto y, por lo tanto, la que impone los lineamientos generales de la política económica, no fue todo el “capital productivo orientado a la exportación” sino más específicamente la gran burguesía industrial.

Ahora bien, esto no supone necesariamente que el intento hegemónico fuese exclusividad de los burgueses locales, sino que se vieron involucrados el conjunto de los grandes capitales insertos en la industria. Si bien las fracciones más débiles (mayormente locales) de la burguesía industrial se vieron beneficiadas por la virtual protección que les ofrecía un tipo de cambio alto, los que mejor aprovecharon las nuevas circunstancias fueron los que tenían la capacidad de exportar. Dado el alto nivel

de concentración de las exportaciones del país¹⁶, se puede afirmar que los principales beneficiados de la devaluación fueron las grandes empresas productoras y comercializadoras de bienes transables. En efecto, esto quedó reflejado en declaraciones de los propios capitalistas: “Las condiciones para exportar son amplias, en la medida que las empresas puedan contar con capital de trabajo” (Guillermo Gotelli, organizador de la 8ª Conferencia Industrial de la UIA; *Clarín*, 5/12/02).

Aunque la devaluación y pesificación les haya dado “más aire”, la continuidad del proceso de extranjerización del aparato productivo argentino es un indicador de la persistencia de la debilidad relativa de la burguesía local frente al capital extranjero. En estas circunstancias, la consolidación de la burguesía industrial hacia una posición hegemónica dentro del bloque en el poder no puede excluir al capital transnacional aunque, si pretende ser verdaderamente hegemónica y presentar sus intereses particulares como los intereses generales de la Nación, tampoco puede prescindir de los capitalistas nacionales, los cuales aportan un componente “nacional” a su dominación de clase. Por caso, sin la fracción nacional del capital industrial hubiese sido muy difícil para el capital transnacional obtener el apoyo de aliados por fuera del bloque dominante, como un sector de la clase obrera representado por la CGT.

En relación a esto último, debe remarcarse que la burguesía industrial no logró todos sus objetivos de máxima, como lo demuestran los aumentos salariales por decreto o el veto a la Ley de Quiebras, pero justamente por eso puede hablarse de nueva hegemonía. Es sabido que sin concesiones no hay hegemonía posible. Siguiendo a Thompson (1989), se puede afirmar que la hegemonía no es sinónimo de dominio absoluto de una clase o fracción y la sumisión total del resto, sino que involucra la lucha de clases y tiene la impronta de esta, es decir, incluye también las marcas dejadas por los enfrentamientos en el interior de la burguesía y por la resistencia de la clase trabajadora.

¹⁶ Mientras que entre 1998 y 2001 las exportaciones de las 200 empresas más grande del país explicaron entre el 65 y el 70% de las exportaciones totales, este porcentaje ascendió al 77% en 2002 y al 85% en 2003 (Arceo, Azpiazu, Basualdo y Wainer, 2009).

Referencias bibliográficas:

- Arceo, N., Azpiazu, D., Basualdo, E. y Wainer, A. (2009). Aproximación a las transformaciones estructurales de la economía argentina. Una visión desde la cúpula empresaria, 1991-2005. Buenos Aires: PNUD - Argentina.
- Azpiazu, D. (comp.) (2002). Privatizaciones y poder económico. Buenos Aires: Universidad nacional de Quilmes/FLACSO/IDEP.
- Azpiazu, D., Forcinito, K. y Schorr, M. (2001). Privatizaciones en la Argentina. Renegociación permanente, consolidación de privilegios, ganancias extraordinarias y captura institucional. Documento de Trabajo N° 2, Proyecto “Privatización y Regulación en la Economía Argentina”, FLACSO-Sede Argentina, Buenos Aires.
- Azpiazu, D., Bisang, R. y Kosacoff, B. (1988). “Industrialización y exportación de manufacturas en la Argentina. Evolución estructural y apertura exportadora (1973-1986)”, en Boletín Informativo Techint, N° 253, Buenos Aires.
- Basualdo, E. (2009). “Evolución de la economía argentina en el marco de las transformaciones de la economía internacional de las últimas décadas”, en Arceo, E. y Basualdo, E. (coomp.): *Los condicionantes de la crisis en América Latina*. Buenos Aires, CLACSO.
- Basualdo, E., Lozano, C. y Schorr, M. (2002). “Las transferencias de recursos a la cúpula económica durante la presidencia Duhalde”, en Realidad Económica, N° 186, Buenos Aires.
- Cobe, L. (2009). *La salida de la convertibilidad. Los bancos y la pesificación*. Buenos Aires: Capital Intelectual.
- Marx, K. (1992). El capital. Tomo III. Vol. 7. México: Siglo XXI.
- Marx, K. (1997). El capital. Tomo II. Vol. 4. México: Siglo XXI.
- Peralta Ramos, M. (2007). *La economía política argentina: poder y clases sociales (1930-2006)*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Piva, A. (2007). “Modo de acumulación y hegemonía en la Argentina”, en *Anuario EDI*, N° 3. Buenos Aires: Ediciones Luxemburg.
- Poulantzas, N. (2001). *Poder Político y clases sociales en el Estado capitalista*. México: Siglo XXI Editores.
- Thompson, E.P. (1989). *La formación de la clase obrera en Inglaterra*. Barcelona: Ed. Crítica.