



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA PLATA
FACULTAD DE HUMANIDADES Y CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN
MAESTRÍA EN CIENCIAS SOCIALES

TESIS DE MAESTRÍA

*La configuración del modelo
post-convertibilidad:
políticas económicas y fracciones de clase
en Argentina, 2002-2007.*

Gastón Ángel Varesi

Correo electrónico: gastonvaresi@hotmail.com

Directora: Ana G. Castellani

Co-director: Aníbal Viguera

Entrega: Noviembre de 2011

Índice

Agradecimientos	5
Resumen y palabras claves	7
Introducción	9
0.1. Acerca del problema de estudio.....	9
0.2. Los antecedentes.....	14
0.3. Organización de la tesis.....	17
Capítulo 1. Hacia un abordaje teórico-metodológico del modelo de acumulación	19
1.1. Construyendo la red conceptual.....	19
1.2. La estrategia metodológica.....	32
1.3. Apartado epistemológico.....	36
1.3.1. Acerca de los obstáculos epistemológicos.....	36
1.3.2. Sobre la construcción del objeto de estudio.....	40
Capítulo 2. Las políticas fundacionales del modelo post-convertibilidad	43
2.1. Las políticas fundacionales del modelo post-convertibilidad.....	44
2.1.1. La devaluación. Origen y consecuencias del nuevo tipo de cambio competitivo.....	45
2.1.2. La implementación de retenciones a las exportaciones.....	55

2.1.3. La pesificación asimétrica de deudas y depósitos.....	57
2.1.4. El “salvataje” al capital financiero.....	60
2.1.5. El <i>default</i> : sus características, el canje y la relación con el FMI.....	63
2.1.6. El congelamiento y renegociación de tarifas.....	70
2.1.7. Inversión pública.....	74
Capítulo 3. Fracciones de clase y relaciones de fuerzas en la Argentina post-convertibilidad.....	80
3.1. Fracción productivo-exportadora del capital.....	84
3.2. La fracción de PyMEs.....	98
3.3. Fracción de empresas de servicios públicos.....	104
3.4. Fracción financiera del capital.....	113
3.5. Las clases subalternas.....	124
4. Conclusiones. “Burguesía nacional”, neo-desarrollismo y transferencias de recursos.....	139
5. Bibliografía.....	158
6. Fuentes citadas.....	172

Índice de gráficos

Gráfico 1. Esquema conceptual.....	32
Gráfico 2. Índice del Tipo de Cambio Real Multilateral dic. 2001-dic. 2007.....	47
Gráfico 3. Exportaciones totales.....	51
Gráfico 4. Evolución de la Deuda Pública argentina 2001-2005.....	64
Gráfico 5. Gasto primario real.....	67
Gráfico 6. Inversión Pública según Sector ejecutor 2003-2007.....	75
Gráfico 7. Evolución del PIB en miles de millones de pesos de 1993.....	78
Gráfico 8. Exportaciones argentinas según complejo exportador (año 2005).....	86
Gráfico 9. Rentabilidad y resultados en porcentajes 1997-2007.....	100
Gráfico 10. Exportaciones argentinas por tamaño de empresa (año 2005).....	103
Gráfico 11. Promedio anual de las rentabilidades operativas de varias empresas privatizadas o vinculadas a las privatizaciones (utilidades operativas sobre ventas), 1998-2001 y 2002-2006 (porcentajes).....	111
Gráfico 12. Tasa de interés real activa y pasiva 1994-2007.....	119
Gráfico 13. Tasas de empleo, desempleo y subocupación 2002-2007.....	127
Gráfico 14. Porcentaje de personas bajo las líneas de pobreza e indigencia por semestre, 2002-2007.....	132

Agradecimientos

En tanto el proceso de investigación que conforma y precede a la tesis ha sido largo, pasando por diversas experiencias, en la formación académica y en la vida misma, el apartado de agradecimientos no puede sino ser vasto y aún así nunca alcanzar a mencionar todos aquellos a quienes debiera.

En primer lugar, agradecer a las instituciones que hicieron posible el desarrollo de la investigación. Principalmente al CONICET, cuyo financiamiento a través de las becas de post-grado fue indispensable para poder dedicarme con exclusividad a las tareas de investigación y docencia. A la Licenciatura en Sociología de la UNLP que me dio la formación de grado, y al programa de Maestría y Doctorado en Ciencias Sociales de dicha universidad en la cual trascuro mis estudios de post-grado.

A mi directora Ana Castellani, que estuvo y está presente en cada paso de la investigación, leyendo sin demora cada uno de los avances, comentando, criticando, sugiriendo, manteniendo siempre un preciado seguimiento y orientación, enseñándome a investigar con rigurosidad, al tiempo que me otorga los márgenes necesarios de libertad. A mi co-director Aníbal Viguera, quien me abrió los ojos al mundo de la investigación, señalándome cuando aún estaba terminando la carrera que debía presentarme a la beca del CONICET y que también me incorporó como adscripto a su cátedra, Análisis de la Sociedad Argentina, donde di los primeros pasos en la docencia universitaria.

Al Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini, donde realicé mis primeras experiencias en la investigación, en el departamento de Política y Sociedad, y a la Fundación de Investigaciones Sociales y Políticas, donde pude articular el trabajo científico con mis convicciones políticas, tanto desde el trabajo de investigación desde la coordinación del Equipo sobre Estructura de clase, modelo de acumulación y políticas económicas, como en la docencia en los cursos y seminarios para movimientos sociales. A Julio Gambina, su presidente, por haber respondido mis numerosas consultas y haberme incorporado al Grupo de Trabajo sobre Economía Mundial de CLACSO. También a Beatriz Rajland, Daniel Campione y Santiago Lizuaín por el acompañamiento siempre dado. A mis compañeros del Programa de investigación FISyP-RLS y en especial a mis compañeros del Equipo de investigación, que conforman un indispensable espacio de debate y construcción colectiva: Germán

Pinazo, José Puello-Socarrás, Carlos Gómez, Juan Fal, Juan Lizuaín, y en especial a Juan Manuel Zanabria por ayudarme a exorcizar el Excel y armar los gráficos de la tesis.

A la revista *Problemas del Desarrollo* (UNAM) quien ha confiado en mí convidándome a ser parte de su cartera de árbitros. A la Facultad de Trabajo Social (UNLP), donde pude dar como profesor adjunto el seminario sobre Hegemonía, intelectuales y clases sociales, junto a D. Campione (a quien siempre agradeceré la formación en Gramsci) y Carolina Mamblona. Asimismo, a todos aquellos intelectuales que han respondido mis consultas y con quienes hemos compartido jornadas y discusiones, como Martín Schorr, Alberto Bonnet y Juan Grigera.

A mis compañeros de militancia, con quienes hemos debatido incansablemente sobre cómo caracterizar el período abierto luego de las luchas de 2001, para comprender la realidad y transformarla; debates que estuvieron en la base de mi elección del tema de estudio. A mis compañeros del Grupo La Olla, Silvia de la Cuadra, Julieta Roark y Julio Rossio, por oxigenarme con arte y respetar mis tiempos. A mis amigos, por el acompañamiento y apoyo dado, en especial a Federico Higashino por hacer de soporte psicológico en momentos donde escribir la tesis se hacía complicado. Finalmente a mi familia, a mis padres Alberto Varesi y Alicia Piffano por todo lo que siempre me han dado, a mis hermanos y cuñadas siempre presentes, y en especial a mi hija Irina, el ser que cada día le da sentido a mi vida y que tuvo que crecer entre miles de libros, fotocopias y aprender a hacer los silencios necesarios en los tiempos de escritura.

Resumen

El modelo de acumulación post-convertibilidad comenzó a configurarse a través de seis políticas fundacionales que constituyeron un punto de inflexión, quebrando las regularidades del modelo anterior y dando lugar a un conjunto de transformaciones significativas: 1) la devaluación, 2) la implementación de retenciones a la exportación, 3) la pesificación asimétrica de deudas y depósitos, 4) el “salvataje” al capital financiero, 5) el *default*, y 6) el congelamiento y renegociación de tarifas; a la que luego se le agrega una séptima política, ligada a la inversión pública, que sin ser fundacional comenzó a jugar un papel relevante. Este conjunto de políticas fueron dando origen a un nuevo modelo de acumulación evidenciando un conjunto de rupturas y continuidades en las variables económicas que se vincularon, asimismo, a cambios particulares en la correlación de fuerzas, definiendo un reparto diferencial de cargas y beneficios.

En este contexto emergió una fracción productivo-exportadora como principal beneficiaria del modelo post-convertibilidad, ocupando un lugar central en el mismo, ligándose también con la consecución del doble superávit, comercial y fiscal, que funcionan como pilares de sustentabilidad del modelo. Esta fracción, compuesta por distintos núcleos ligados a la extracción y procesamiento de recursos naturales, como las empresas de hidrocarburos, minería y agro-industrias, así como a las terminales automotrices y segmentos de las industrias química y siderúrgica, se vio potenciada por la política de tipo de cambio, la caída del costo laboral y los altos precios de los *commodities* en el mercado mundial, presentando niveles de rentabilidad, ventas y crecimiento destacados en el período.

Asimismo, la política cambiaria generó un marco de protección para el desarrollo de las PyMEs, impulsando la recuperación y creación de nuevas empresas de relevancia en la creación de puestos de trabajo, presentando rentabilidades superiores a la década previa, al mismo tiempo que se amplió la brecha de rentabilidad respecto de las grandes empresas. Por otra parte, los conglomerados financieros vieron perjudicadas sus posiciones con la salida devaluacionista y pesificadora pero comenzaron a recuperar sus rentabilidades a partir de las transferencias gestadas en el plan de “salvataje” de 2002 y luego, con la salida del *default*. Finalmente las empresas de servicios públicos privatizadas aparecen como las principales “perdedoras” dentro de la clase dominante, en tanto la acción estatal regula el precio de los servicios imponiendo un esquema de

precios relativos favorable a la producción de bienes transables. Las clases subalternas ven fuertemente afectadas sus condiciones de vida por el impacto inflacionario de la devaluación en 2002 que licuó el salario real y llevó a niveles históricos el desempleo, la pobreza y la indigencia. A partir de 2003, un conjunto de políticas progresivas tendieron a recomponer los ingresos de las clases subalternas pero, al mismo tiempo, se incrementó su heterogeneidad y fragmentación, mostrando límites en materia de distribución funcional.

Estos cambios en las relaciones de fuerza fueron estabilizados a través de la constitución de un sistema de transferencias de recursos orientados desde la acción estatal, con el fin de recomponer el equilibrio de compromisos inestables entre las fracciones de clase y alcanzar un momento hegemónico. Sin embargo, algunos rasgos propios del modelo, ligados por ejemplo a la forma de inserción en el mercado mundial, la persistencia de una matriz productiva desestructurada, las limitaciones en materia de productividad de las PyMES y las características de concentración y extranjerización de los agentes dominantes, tienden a presentar un conjunto de tensiones ligadas al proceso inflacionario y a la vulnerabilidad externa, limitando complementariedades posibles con los agentes de las clases subalternas.

Palabras claves: modelo de acumulación, fracciones de clase, política económica, variables económicas, relaciones de fuerzas.

Introducción

1. Acerca del problema de estudio

El modelo de acumulación post-convertibilidad tiene su origen en el contexto de crisis integral que alcanzó su punto álgido en 2001 y marcó el colapso del modelo de la convertibilidad, el cual comenzó a configurarse a partir de las leyes de Reforma del Estado y Emergencia económica de 1989, alcanzando su fundación con la Ley de Convertibilidad en 1991. Dicho modelo de acumulación había encarnado la forma más acabada de aplicación de las reformas neoliberales como profundización de la ofensiva del capital efectivizada a partir del golpe de Estado de 1976.

La Argentina neoliberal comenzó a cobrar forma con la implementación de un vasto sistema de represión dirigido a desarticular las organizaciones de la clase trabajadora, eliminar sus expresiones armadas y disciplinar mediante el terror al conjunto de las clases subalternas, abriendo condiciones propicias para una profunda transformación de las bases económicas, políticas y sociales en las que se asentaba la sociedad argentina. La convergencia entre el Estado y los sectores más concentrados del capital no sólo se hizo palpable en la represión de los trabajadores sino también en el despliegue de medidas de política económica, que tendieron a ejercer serias modificaciones en el proceso de acumulación de capital. Así, la creciente reducción arancelaria a la importación sumado a la liberalización financiera y aumento de la tasa de interés, que impulsó el proceso especulación y “valorización financiera”, construyeron un panorama muy dificultoso para amplios sectores de las pequeñas y medianas industrias así como para grandes empresas independientes, agentes claves en la alianza policlasista entre los trabajadores y la “burguesía nacional” expresada en el proyecto peronista. En este camino, un conjunto de grandes empresas de capital local y extranjero que habían iniciado un proceso de integración y/o diversificación lograron fortalecer sus posiciones en el mercado (Basualdo, 2010). En este proceso de reconfiguración de las relaciones de clase fue clave el rol del Estado, tanto por sus políticas de cuño neoliberal como por las relaciones de privilegio que estableció con los

grupos más concentrados del capital¹. Asimismo las políticas de liberalización financiera y endeudamiento público fueron funcionales al ciclo de “valorización financiera” (Basualdo, 2010) basada en la ganancia especulativa producto del diferencial entre la tasa de interés interna y externa que dio lugar a la tristemente célebre “bicicleta financiera”, que impulsaba la fuga de capitales². Este conjunto de políticas se asentaron en fuertes transferencias de ingresos de asalariados a capitalistas, en tanto la clase trabajadora vio cómo se depreciaba su salario real en un contexto de aumento de la productividad y de la duración de la jornada media de trabajo, en el marco represivo. Este proceso comenzó a transformar estructuralmente la sociedad argentina, pasando una relativa heterogeneidad “por arriba” y homogeneidad “por abajo”, en la que se sustentaba el poder de las clases subalternas, la dictadura desarrolló y dio pasos en una doble búsqueda: de homogeneización de los sectores dominantes y la fragmentación de las clases subalternas (Villarreal, 1985).

En los años 80 no se lograron revertir las principales dinámicas que signaban el proceso de acumulación, y la crisis de la deuda constituyó el marco para la apertura de un fuerte conflicto al interior de las clases dominantes³. Así, en las postrimerías de esa década, mediante el rol coercitivo y disciplinador sobre las clases subalternas de la crisis hiperinflacionaria (Bonnet, 2008), comenzó a constituirse un modelo de acumulación que se consolidó en los años 90 y que representó la profundización de la ofensiva del capital concentrado sobre los trabajadores a través de la aplicación de un vasto conjunto de reformas neoliberales. Éstas se fundaron sobre consensos del poder político con la clase dominante como la “flexibilización” laboral, el desarrollo de una estructura impositiva favorable al capital (con disminución de aportes patronales), la privatización de las empresas estatales, una mayor liberalización financiera y altas tasas de interés, que impulsaron una reactualización del ciclo de “valorización financiera”, y la apertura comercial con la disminución arancelaria, manteniendo protegidos a ciertos sectores del capital concentrado (como el automotriz). Asimismo, evidenciaba un esquema de

¹ Esto puede observarse en lo que Ana Castellani llamó el complejo económico estatal privado, el “conjunto de actividades desarrolladas por empresas públicas, privadas y mixtas que operan en las ramas más dinámicas de la industria, en el sector petrolero, en la construcción de obras públicas y en algunos servicios clave como la electricidad, la provisión de gas y las comunicaciones” (Castellani 2004: 194).

² Según Azpiazu, Basualdo y Khavisse (2004) la deuda externa privada presentó un alto grado de concentración en un reducido número de operaciones (el 4,7% de las operaciones explican el 77,3% del valor de la deuda total contraída) generada principalmente por los grandes grupos económicos. En sucesivas operaciones la dictadura estatizó esta deuda, licuándolas y transfiriéndolas al conjunto de la sociedad.

³ Para un análisis exhaustivo de la crisis interburguesa en los años 80 ver Ortiz y Schorr, 2006, 2006b.

precios relativos beneficiario para las empresas de servicio públicos privatizados y los conglomerados financieros. El modelo de la convertibilidad poseía cualidades que lo hacían intrínsecamente deuda-dependiente debido a que precisaba de divisas para mantener la paridad 1 peso -1 dólar del tipo de cambio fijada por ley. Esto se vincula con que en las condiciones de escaso dinamismo de las exportaciones y apertura comercial, en el marco de la sobrevaluación de la moneda local, y un constante déficit fiscal (entre otras causas, por la privatización del sistema de jubilaciones y pensiones), se apeló incesantemente al endeudamiento público. La vulnerabilidad externa, evidenciada en el desequilibrio de la cuenta corriente, se vio agudizada por la profundización del proceso de fuga de capitales, y llegó a poner en cuestión la posibilidad de mantener el esquema cambiario fijo y convertible que actuaba como un eje articulador del modelo entonces vigente.

El agotamiento del modelo de la convertibilidad, en un contexto de una fuerte conflictividad social caracterizada tanto por las crecientes demandas de las clases subalternas como por importantes disputas al interior de la clase dominante, dio lugar a la gestación de un nuevo modelo de acumulación. Nos proponemos entonces analizar la configuración del modelo de acumulación post-convertibilidad en Argentina entre 2002 y 2007. Entendemos que un *modelo de acumulación* es un recorte espacio-temporal del proceso de reproducción ampliada del capital en el cual se observan un conjunto de relaciones sociales regulares que interactúan de modo relativamente coherente entre sí durante un período determinado, relaciones ligadas a tres núcleos constitutivos fundamentales: las políticas económicas, las variables económicas y las fracciones de clases, observando sus relaciones de fuerza. A su vez un modelo se diferencia de otro por el distinto orden de prelación de las relaciones y variables que aparecen como relevantes y características del modelo en estudio.

En este camino, nuestra investigación está guiada por un interrogante central: ¿cuáles son las principales características del modelo de acumulación post-convertibilidad? Para dar cuenta de los rasgos del modelo, en virtud del enfoque que planteamos, nos realizamos las siguientes preguntas complementarias: ¿cuáles son y cómo se desarrollan las políticas económicas con mayor incidencia en la formación del modelo? ¿qué transformaciones y continuidades pueden observarse en las variables económicas? ¿qué cambios en la correlación de fuerzas entre fracciones de clase se

expresan en la post-convertibilidad? Para dar cuenta del problema planteado en torno al modelo de acumulación procuramos el abordaje de tres objetivos específicos.

En relación al primer objetivo específico, analizamos las principales políticas económicas en distintas materias, tanto la política cambiaria, que identificamos cumpliendo un rol destacado en la conformación del modelo, así como las políticas de ingresos, con particular impacto en las clases subalternas, la política de deuda pública, por constituir la deuda una constante de los últimos treinta años y una pesada herencia que había sido clave en el desmoronamiento del modelo anterior. Asimismo vemos la necesidad de indagar la política impositiva, que representa las cargas sobre los distintos agentes económicos nutriendo de recursos al Estado, que pone en marcha un complejo sistema de transferencias de recursos en pos de constituir los equilibrios inestables entre las fracciones de clase, y que da lugar a la composición general del gasto público, y a políticas particulares como las de promoción y subsidios a distintos agentes económicos. También nos proponemos dar cuenta de las políticas en materia de servicios públicos, tanto por su relevancia en términos de los precios relativos así como por el lugar destacado que habían cumplido en la década anterior las empresas privatizadas.

El segundo objetivo específico se centra en el análisis de la evolución de las variables económicas, entendiendo que se observan algunas variables que son más permeables en el corto plazo a la incidencia de la acción estatal y que denominamos de desempeño; y otras que expresan sedimentaciones de tendencias que se fueron plasmando en las últimas décadas y sólo parecen ser modificables en un mediano o largo plazo. En este camino hacemos foco en la matriz productiva y el modo de inserción de la economía Argentina en el mercado mundial a través de su estructura exportadora. Asimismo observamos la evolución del empleo, como una de las variables que presenta mayor ruptura respecto de las dinámicas previas, y abordamos la evolución de precios y salarios preguntándonos por la distribución del ingreso en la Argentina post-convertibilidad. También consideramos el grado de concentración y extranjerización económica, que nos remiten a los rasgos de los agentes involucrados en el proceso de acumulación.

Así nos enfrentamos al tercer objetivo específico, orientado a analizar las características de las principales fracciones de clase y los cambios en la correlación de

fuerzas, indagando qué fracciones se ven favorecidas y perjudicadas en la post-convertibilidad. Esto implica tanto la formulación de los criterios teóricos del recorte de las fracciones como su construcción analítica, para dar lugar a la investigación su vínculo complejo con las políticas particulares y su desempeño global en el período 2002-2007.

En síntesis, abordamos la pregunta en torno al modelo de acumulación, asumiéndolo como la unidad de análisis fundamental de nuestra investigación, proponiendo una estrategia analítica a partir de las dos dimensiones constitutivas del modelo: la dimensión superestructural, donde observamos las acciones estatales en materia de política económica, y la dimensión de la estructura, en la que indagamos los rasgos y evolución de las principales variables económicas y de las fracciones de clases. La existencia de un modelo de acumulación se observa, entonces, en la identificación de relaciones sociales ligadas a estos tres núcleos constitutivos⁴, que presentan tanto regularidad a lo largo del período de estudio, así como un orden de prelación o jerarquía explicativa que evidencia las características propias del modelo en cuestión. Así, abordamos el problema de estudio conformando un enfoque que recupera herramientas conceptuales de la perspectiva marxista, centrado en los aportes de Antonio Gramsci y Nicos Poulantzas, conjugados con desarrollos específicos de la Sociología Económica y la Economía Política argentina. A partir de la construcción de la definición del concepto *modelo de acumulación* plantearemos las nociones de *autonomía relativa del Estado* como criterio teórico para el análisis de la acción estatal y daremos precisiones conceptuales para la construcción de la fracciones de clase en tanto colectivo de agentes que ocupan un lugar o posición común en la estructura y se relacionan a través de relaciones de fuerzas disímiles. Al mismo tiempo pensaremos otra dimensión de la estructura, en términos de variables económicas, tanto de desempeño, es decir, aquellas modificables en el corto plazo, como variables más estructurales, que remiten a rasgos de largo plazo sedimentados a través del despliegue de los modelos de acumulación anteriores, para analizar rupturas y continuidades en su derrotero.

⁴ De este modo el esquema analítico del modelo de acumulación queda conformado por el núcleo superestructural de las políticas y los dos núcleos estructurales de las variables económicas y las fracciones de clase.

2. Los antecedentes

Diversos trabajos han abordado distintas dimensiones de nuestro problema de investigación. Tanto las dimensiones abordadas como su recorte temporal de dichos estudios proveen criterios para la clasificación de los mismos confeccionando un mapa bibliográfico que rescata los avances al tiempo que delimita el vacío teórico al cual nuestra investigación procura aportar.

Podemos identificar un primer grupo conformado por los trabajos que analizan problemáticas ligadas al modelo de acumulación asumiendo la integración de los núcleos conceptuales de políticas económicas, variables económicas y fracciones de clase. Estos estudios han desarrollado, en el plano nacional, distintos antecedentes que se vinculan a un conjunto significativo de las dimensiones propias de nuestra investigación desde una perspectiva de análisis integral, con distintos énfasis y desde marcos teóricos particulares. Existen algunos trabajos de mayor complejidad y alcance en esa línea, que han construido conceptos tales como *empate hegemónico* (O'Donnell 1977, 1982; Portantiero 1977), con un abordaje que se remite a un recorte temporal previo a las transformaciones estructurales que cobraron forma a partir del golpe de Estado de 1976. En este primer grupo también podemos ubicar la tesis doctoral de Eduardo Basualdo (2010 [2006]) que articula un análisis vinculando modelo de acumulación, políticas, estructura económica y fracciones de clases alcanzando un periodo más reciente, pero sin llegar hasta la post-convertibilidad. Otro trabajo destacado en esta línea es el de Alberto Bonnet (2008) que aborda el periodo menemista desde los conceptos de *estrategia de acumulación y hegemonía*.

Un segundo núcleo de antecedentes podemos identificarlos en torno al desarrollo de investigaciones que sin alcanzar análisis de tipo holístico como los anteriores, han abordado algunas de las dimensiones significativas mencionadas en los objetivos específicos, analizando desde distintas orientaciones teóricas períodos previos en la historia argentina: sobre el período de la última dictadura (Villarreal, 1985; Schvarzer, 1996; Pucciarelli, 2004; Castellani, 2004), así como sobre la década del 80 (Ortiz y Schorr, 2006, 2006b; Azpiazu, Basualdo y Khavisse, 2004) y la década de los noventa (Cortés y Marshall, 1999; Basualdo, 2000, 2003; Aronskind, 2001; Etchemendy, 2001; Gambina y Campione, 2003), por mencionar algunos trabajos relevantes. Estas investigaciones tienden a oscilar entre una perspectiva eminentemente económica,

centrada principalmente en las variables económicas, y, por otro lado, en análisis de carácter sociológico mayormente centrados en los agentes económicos, por lo que se encuentra ausente una perspectiva analítica más integral, que aborde el estudio del modelo de acumulación a partir de la articulación de las políticas económicas, las variables económicas y los agentes económicos desde una mirada del análisis de clases y su correlación de fuerzas.

Podemos conformar un tercer grupo compuesto por estudios que, ya internándose en nuestro periodo, dan cuenta de la salida de la convertibilidad y algunas de sus políticas fundacionales. Encontramos un conjunto de trabajos que abordan la crisis del modelo de la convertibilidad (Basualdo, 2001; Bonnet, 2002; Castellani y Schorr, 2004; Castellani y Szkolnik, 2005; Fanelli, 2002, Féliz y Pérez, 2004; Schorr y Wainer, 2005). Éstos, si bien generan un marco para abordar el problema de investigación se ven acotados, respecto de nuestra propuesta, ya sea por el corte temporal (Basualdo, 2001; Bonnet, 2002; Fanelli, 2002; Féliz y Pérez, 2004) o por restringirse a dimensiones específicas, tal como el análisis de corte más estructural (Schorr y Wainer, 2005) y el estudio sobre la relación entre las acciones de actores empresarios y políticos (Castellani y Szkolnik, 2005).

Entramos ahora en un cuarto grupo, caracterizado por abordar algunas de las dimensiones propuestas para nuestro periodo de estudio. Encontramos un primer subgrupo de trabajos que abordan los rasgos generales de las políticas públicas en la post-convertibilidad (Gambina 2006; Féliz y Pérez 2007; Damill y Frenkel, 2009). En segundo lugar, existen trabajos que dan cuenta del perfil productivo del modelo post-convertibilidad. Por un lado, un subgrupo del mismo aborda con mayor especificidad el análisis de la industria (Azpiazu y Schorr, 2010; Schorr, 2005; Fal, Pinazo y Lizuaín, 2009; CEP, 2005, 2005b, 2008). Por otro lado, observamos un subgrupo que analiza los circuitos agroindustriales (Arceo y Rodríguez, 2008; Arrilaga *et al*, 2007; Barsky y Dávila, 2008; CENDA, 2008; Ciani, 2005; Katz, 2008; Rodríguez, 2005; Schvarzer y Tavosnanska, 2007). Asimismo, encontramos trabajos sobre capital financiero, muchos de los cuales hacen foco en la deuda pública (Becerra y Méndez, 2005; Bembi y Nemiña, 2007; Cobe, 2009; Damill, Frenkel y Rapetti, 2005; Giuliano, 2006; Golla, 2006; Katz 2005, 2005b; Lo Vuolo y Seppi, 2008; Lucita, 2005, 2005b). También se han desarrollado análisis de políticas y agentes económicos referidos a los servicios públicos en la post-convertibilidad (Azpiazu y Schorr, 2003; Thwaites Rey, 2003;

García, 2004; Castellani, 2008). Finalmente podemos identificar trabajos orientados al análisis de las consecuencias sociales y el impacto producido por las políticas post-convertibilidad sobre las clases subalternas (Lozano *et al* 2006; Lozano, Rameri y Raffo, 2007; Graña y Kennedy, 2007; Lozano, 2008; Basualdo, 2008). Pero todos los casos previamente mencionados si bien representan avances en el estudio del periodo post-convertibilidad se caracterizan por la focalización exclusiva en algunas dimensiones, quedando pendiente un estudio que aborde el modelo de acumulación, integrando los tres núcleos de política económica, variables económicas y fracciones de clases que nos permitan un análisis profundo de las relaciones implicadas en nuestra problemática.

En la perspectiva construida en el proceso de investigación, desarrollamos una primer aproximación, desplegada como becario del Centro Cultural de la Cooperación y en la tesis de licenciatura, donde buscamos percibir las relaciones entre Estado, clase dominante y modelo de acumulación en el período post-convertibilidad, contrastando el actual modelo con un esquema del “neoliberalismo real” en la Argentina abstraído del proceso de instauración y desarrollo del neoliberalismo (1976-2001), para preguntarnos por sus rupturas y continuidades (Varesi 2008). Este proceso de investigación fue profundizado en los años siguientes constituyendo el enfoque aquí propuesto a partir del abordaje de problemáticas específicas tales como la deuda pública y capital financiero (Varesi 2008b), la inflación y la gestación de un sistema de transferencias de ingresos (Varesi 2009a, Varesi 2010a), las acciones estatales respecto de las privatizadas (Varesi 2009b) y un análisis del circuito productivo sojero (Varesi 2010b). Fuimos articulando estos abordajes de las dimensiones específicas en distintas instancias dando lugar a lecturas integrales que permiten una aproximación más cabal a los desafíos cognitivos implicados en la problemática de estudio de la presente Tesis de Maestría, incluyendo avances sintéticos de la perspectiva integral aquí desarrollada para el período 2002-2007 (Varesi 2009c) y 2002-2009 (Varesi 2010c), así como la síntesis de la problemática y el enfoque propuesto con el fin de abordar los impactos de la crisis mundial en Argentina y el plan anti-crisis del gobierno nacional (Varesi 2010d, Varesi 2011a). En este sentido, el actual trabajo se fue gestando sobre la base de los procesos de investigación previos que fueron articulados, en tanto insumos, en la profundización de un trabajo de investigación más integral a partir de los núcleos conceptuales propuestos para el análisis del modelo de acumulación. A su vez, este proceso de investigación fue dando

lugar a una proyección que procura sentar las bases para el desarrollo de la investigación doctoral articulando el análisis del modelo de acumulación con un estudio en términos del concepto de *hegemonía* desde una perspectiva gramsciana, abordando las dimensiones políticas, ideológico-culturales y económicas (Varesi 2010e, 2010f, 2011b).

3. Organización de la tesis

La tesis se organiza en distintos capítulos. En el primer capítulo realizamos una aproximación al entramado teórico que guiará nuestras reflexiones, señalando sus alcances y límites. En el momento inicial definimos conceptualmente al modelo de acumulación y la estrategia de para su investigación a partir de los componentes estructurales y superestructurales. A continuación, explicitamos la estrategia metodológica que elaborada con el fin de cumplimentar los objetivos mencionados, procurando operacionalizar los conceptos teóricos y ligarlos a un conjunto de indicadores susceptibles de contrastación empírica. En un tercer momento del capítulo, presentamos una serie de reflexiones epistemológicas, por un lado, acerca de los obstáculos y desafíos cognitivos que se presentaron a lo largo del proceso de investigación, y, por otro, acerca de la construcción del objeto de estudio.

A continuación, desplegamos el análisis, elaborado con criterio sistemático, que aborda el problema de estudio a través de la estrategia de doble entrada ligada a las dos dimensiones, superestructural y estructural, del modelo de acumulación. Así entramos en el segundo capítulo, donde abordamos el momento superestructural, presentando las políticas fundacionales que dieron forma al modelo de acumulación post-convertibilidad, especificando sus contenidos y alcances así como otras políticas que, sin ser fundacionales, han ido constituyendo acciones estatales constantes y significativas en el período de estudio. En este camino, percibimos los rasgos principales de la acción estatal y sus efectos de alteración a nivel de las “reglas de juego”, desplegando una hipótesis de trabajo ligada al rol del Estado en la constitución y movilización de un sistema de transferencias de recursos con el fin de organizar los equilibrios inestables entre las fracciones de clases en el marco de nuevas relaciones de fuerzas. A lo largo del capítulo evaluamos el impacto de las políticas económicas

centrales sobre las variables económicas, observando su rol en la configuración del modelo.

En el tercer capítulo tomamos una segunda entrada analítica: abordamos el momento de la estructura a partir del análisis de distintas fracciones de clases, dominantes y subalternas, observando las características de su construcción teórica y sus rasgos específicos en tanto colectivo de agentes económicos que ocupan un *lugar* (Poulantzas) o *posición* (Gramsci) en la estructura. A su vez, analizamos el impacto que tuvieron tanto las políticas fundacionales del modelo post-convertibilidad como las políticas específicas orientadas a las distintas fracciones, sobre las mismas, estableciendo cómo se reparten las cargas y beneficios del modelo. De este modo procuraremos dar cuenta del cambio en su correlación de fuerzas. Asimismo, indagaremos un conjunto de variables económicas que presentan regularidad durante todo el período y que son relevantes para el análisis del modelo.

Finalmente, un cuarto momento está conformado por las conclusiones. En las mismas realizaremos una aproximación sintética al modelo de acumulación recogiendo los principales resultados de los capítulos anteriores y definiendo con mayor claridad las regularidades que presenta, destacando en ese sentido las variables fundamentales para su análisis y extrayendo las inferencias finales desprendidas del conjunto de la tesis. Estas conclusiones estarán atravesadas por la reflexión en torno a las relaciones entre las fracciones de clases, los alcances y limitaciones del sistema de transferencias de recursos así como las complementariedades de intereses posibles. Finalmente nos propondremos elaborar una nominación adecuada para el modelo post-convertibilidad a partir de sus propios rasgos y nos preguntaremos si el mismo nos permite vislumbrar el inicio de un nuevo régimen de acumulación.

Capítulo I

Hacia un abordaje teórico-metodológico del modelo de acumulación

1.1. Construyendo la red conceptual

Nuestro problema de investigación nos convoca al análisis del modelo de acumulación como unidad de análisis principal, que analizaremos a través de tres núcleos conceptuales: las políticas económicas, las variables económicas (que incluyen variables estructurales y variables de desempeño) y las fracciones de clase, observando el cambio en sus relaciones de fuerza. El enfoque propuesto en este trabajo parte de la necesidad de articular dichos núcleos considerando, por un lado, sus múltiples implicancias mutuas y, por otro, sus aspectos singulares. Debemos aclarar que esta articulación se realizará manteniendo la prioridad del modelo de acumulación como unidad de análisis principal y que las políticas, las variables económicas y las fracciones serán tomadas como subunidades, que si bien contienen su propia especificidad serán abordadas en pos de dar respuesta a la pregunta en torno al modelo de acumulación en la Argentina post-convertibilidad.

El primer desafío presente en nuestro estudio se refiere a la ausencia de una conceptualización explícita y sistemática en torno del concepto de *modelo de acumulación*. Aunque este concepto aparece utilizado en numerosos trabajos ligados a nuestro problema de estudio, su indefinición y vaguedad son notorias y constituyen parte del vacío de conocimiento que nuestra investigación procura abordar⁵. La

⁵ Es necesario señalar que el principal intento de conceptualización explícita del concepto *modelo de acumulación* ha sido desarrollado, en Argentina, por Susana Torrado, una importante referente en cuanto al estudio de la estructura social. La autora señala que dicho concepto “remite a las estrategias de acción (objetivos, proyectos y prácticas políticas) relativas a factores fundamentales que aseguran la acumulación capitalista (...) y que son dominantes en una sociedad concreta en un momento histórico determinado” (Torrado, 1992:29). Si bien su perspectiva contiene algunos elementos de contacto con la conceptualización que iremos construyendo, nosotros distinguimos el modelo de acumulación de los proyectos o prácticas políticas. Entendemos que existe una tensión en “saltar” a la superestructura sin dar cuenta de las lógicas propias de las disputas políticas, ideológicas y culturales. En nuestro estudio, optamos por mantener el análisis en una dimensión estructural y tomando las políticas como resultantes de un proceso conflictivo que se vincula tanto a las disputas entre agentes económicos como en disputas de índole específicamente superestructural. A su vez, sostenemos que la relevancia de las variables económico-estructurales, que expresan rasgos y lógicas sedimentadas de modelos y regímenes anteriores,

importancia de su uso en nuestra problemática se torna central, por lo que realizaremos una primera aproximación a la definición del concepto, mostrando su íntima relación con los tres núcleos conceptuales fundamentales mencionados. En este camino parece importante rescatar la definición que Basualdo fue construyendo sobre un concepto emparentado: el de *régimen o patrón de acumulación dominante*. Para la elaboración de dicho concepto Basualdo (2010) fue tomando elementos presentes en otros trabajos de conceptualización. Así, rescata de Boyer (1989) la necesidad de pensar el conjunto de regularidades que aseguran una progresión general y relativamente coherente de la acumulación de capital, reabsorbiendo o posponiendo desequilibrios sustanciales. De Arceo (2003) toma la articulación entre estructura socio-económica y las luchas políticas y sociales que la van conformando y que se vinculan con el bloque de clases que deviene dominante y logra imponer condiciones de acumulación favorables a sus intereses. Asimismo, retoma de Nun (1987) la necesidad de pensar al régimen de acumulación como un proceso histórico pluridimensional, heterogéneo y atravesado por contradicciones que constituye el contexto donde operan los agentes económicos.

En este camino, Basualdo irá construyendo su propia noción sintética del *régimen o patrón de acumulación*: “se trata de una categoría muy abarcativa que exhibe un significativo nivel de abstracción. No obstante es necesario analizarlo porque se trata de un instrumento analítico sumamente trascendente al permitir diferenciar los distintos comportamientos económicos que se suceden en el tiempo. Esto es posible debido a que este concepto alude a la articulación de un determinado funcionamiento de las *variables económicas*, vinculado a una definida *estructura económica*, una peculiar *forma de Estado* y las *luchas entre los bloques sociales existentes*.” (Basualdo, 2007:6, subrayado en el original). Notamos que en esta aproximación comienzan a aparecer dimensiones relevantes propias de nuestro problema: el Estado, al que nos aproximaremos a través del análisis de la política económica; las variables económicas que nosotros analizaremos a través de dos grupos: de desempeño y estructurales; la estructura económica y la lucha entre bloques sociales, que nosotros abordaremos a partir del análisis de correlación de fuerzas entre fracciones de clase en un nivel estructural y el estudio de las variables económico-estructurales ya mencionadas.

nos impiden de asimilar el modelo de acumulación a la acción estatal o al proyecto político que la conduce.

Basualdo señala dos factores fundamentales para determinar un régimen de acumulación: “Es preciso indicar que las *variables económicas* para poder constatar la existencia de un patrón de acumulación de capital deben cumplir dos requisitos: la *regularidad* en su evolución y la existencia de un *orden de prelación* entre ellas.” (Basualdo, 2007:6, subrayado en el original). La regularidad y el orden de prelación (o sea la relación jerárquica entre las variables) serán retomadas también como elementos cardinales para la construcción de nuestra definición del concepto de *modelo de acumulación*⁶. Esto se debe a que las variables económicas permiten observar, a través de su regularidad, la existencia o no de modelo de acumulación, y a través de su prelación entendida como jerarquía explicativa, las características del funcionamiento de dicho modelo. A su vez las políticas tienen capacidad para incidir en el corto plazo en las variables económicas de desempeño, mientras que las variables económico-estructurales son modificables sólo en un mediano o largo plazo expresando lógicas sedimentadas de modelos y regímenes anteriores. Ambos grupos de variables constituyen el marco de acción de los agentes, que a su vez bregan por incidir en las acciones estatales con el fin de generar condiciones beneficiosas para su acumulación. De este modo, la existencia de un modelo de acumulación se visualiza en la presencia de regularidad y prelación tanto de las variables económicas como en las relaciones principales que se expresan también en las políticas y entre las clases sociales, en un período y territorio determinado. Así, los tres núcleos constitutivos del modelo muestran un desarrollo relativamente estable, evidenciando ciertas reciprocidades y congruencias que lo dotan de sus características específicas.

Habiendo establecido las similitudes, debemos ahora señalar las diferencias constitutivas entre ambos conceptos. En primer lugar, debemos mencionar una diferencia de escala temporal clave: mientras que el concepto de régimen de acumulación abarca largos períodos (por ej. el que Basualdo denomina régimen de valorización financiera 1976-2001, llamado generalmente como neoliberalismo), el modelo de acumulación remite a recortes temporales más breves. Esto nos lleva a una segunda distinción: según nuestro enfoque es posible hallar distintos modelos dentro de

⁶ Debe aclararse que nuestra definición no se ligará a un análisis etimológico del término (por ejemplo, respecto de la génesis del término “modelo”) sino a rescatar su dimensión pragmática y su proyección analítica. Esto refiere a que el concepto, aunque carente de definiciones claras y rigurosas, ha sido utilizado en numerosos trabajos y que, pensado en relación al concepto de régimen de acumulación, estableciendo sus similitudes y diferencias, nos permitirá la elaboración de una herramienta teórica con capacidad de interpelar fenómenos singulares y relevantes no contenidos en otras expresiones conceptuales.

un mismo régimen de acumulación; así tanto el modelo emergente de la dictadura en el periodo de Martínez de Hoz⁷ y el modelo de la convertibilidad podrían considerarse como distintos modelos dentro del régimen de acumulación de valorización financiera y ajuste estructural instaurado en Argentina a partir del golpe de Estado de 1976. Si en un nivel de mayor generalidad es posible encontrar similitudes como para pensarlos como parte de un mismo régimen, en un nivel de mayor especificidad veremos diferencias en las políticas aplicadas, las variables económicas y las relaciones entre fracciones de clase. Entonces podríamos pensar el modelo de acumulación como un subperíodo del régimen de acumulación. De este modo, el concepto de modelo de acumulación descende niveles de abstracción para interpelar el proceso de acumulación de capital en un periodo más acotado donde la regularidad y la prelación entre variables pueden ser observadas en mayores grados de especificidad e incluso contrastadas con otros modelos dentro de un mismo régimen de acumulación. Además podemos señalar una tercera diferencia: el recorte espacial. Mientras que un régimen de acumulación puede recubrir un amplio conjunto de formaciones sociales, el modelo de acumulación se acotará a una sola formación social; por ejemplo, no resulta exagerado pensar que el régimen de acumulación neoliberal llegó a expandirse, con distintos matices por el conjunto de los países de América del Sur, ahora sí, sería un absurdo sostener que en la década de los 90 todos aplicaron el modelo de la convertibilidad. Asimismo, podemos pensar momentos dentro de un régimen de acumulación en que no se pueda delimitar la existencia de un modelo, por ejemplo, por la ausencia de regularidades significativas a lo largo de un periodo determinado⁸.

Así, el *modelo de acumulación* es la forma que adquiere el proceso de reproducción ampliada del capital (Marx, 2007 [1885]) en un espacio y tiempo determinado en el cual se observan relaciones de regularidad y prelación de variables estructurales y superestructurales en un nivel de mayor especificidad que en el régimen de acumulación que lo contiene. Podemos hablar de modelo de acumulación cuando es posible identificar regularidades tanto a nivel estructural como a nivel de las políticas,

⁷ Este es sólo un ejemplo sugerido, sin pretender comprobar la existencia efectiva de un modelo de acumulación durante el periodo de gestión de Martínez de Hoz al frente del Ministerio de Economía de la dictadura.

⁸ Podemos suponer que en el periodo presidencial de Raúl Alfonsín (1983-1989) no llegó a conformarse un modelo de acumulación, perviviendo las modificaciones estructurales que había infligido la política económica de la dictadura con la instauración del régimen de acumulación neoliberal y sin capacidad de mantener una regularidad significativa en el desarrollo de las políticas y las relaciones entre clases que le permitieran sostener sus planes (como el Plan Austral y el Plan Primavera) por un plazo suficiente.

que definen las “reglas de juego” (evocando a Bourdieu) y marcan el campo de acción de los agentes, encuadrados estos en una relación de fuerzas particular. Asimismo, en el modelo de acumulación se manifiestan elementos sedimentados de las lógicas previas de modelos (y regímenes) de acumulación anteriores (y por esto no puede ser reducido a las políticas o a los proyectos de gobierno) y expresa en su dinámica la resultante del proceso de lucha de clases tanto en su dimensión económica como político-ideológica, enunciando una correlación de fuerzas.

Es en esta interrelación de los distintos núcleos conceptuales de nuestra problemática que se gesta lo que Poulantzas (1981) denomina la *reproducción ampliada de las clases sociales* (que es, a su vez, una reproducción ampliada de las relaciones sociales), y que contiene dos aspectos: 1) la reproducción ampliada de los lugares que ocupan los agentes y que marcan la determinación estructural de las clases, es decir, el modo de existencia de la determinación por la estructura -relaciones de producción, dominación/subordinación política e ideológica- en las prácticas de las clases. 2) la reproducción y distribución de los agentes mismos entre dichos lugares. En este camino identificamos una relación central en nuestro problema de estudio: el modelo de acumulación, como momento específico de la reproducción ampliada del capital en un espacio determinado, es al mismo tiempo un proceso de reproducción ampliada de las clases sociales. Por un lado, el concepto de *lugar* nos sitúa en la dimensión estructural que constituye un momento clave del abordaje de nuestro objeto de estudio. Por otro lado, este concepto nos permitirá pensar las *fracciones de clase* como colectivos de agentes que comparten un *lugar* común, una *posición* (Gramsci) en la estructura, que tiene su asiento en las relaciones de producción pero a su vez las trasciende llevándonos a preguntar por su vinculación con el momento de la superestructura.

La teoría de los campos de Bourdieu, aunque asentada en una matriz teórica distinta, nos brinda algunos elementos pertinentes para nuestra reflexión: “La estructura del campo es un *estado* de relaciones de fuerzas entre agentes o las instituciones que intervienen en la lucha o (...) de la distribución del capital específico que ha sido acumulado durante luchas anteriores y que orienta las estrategias ulteriores” (Bourdieu, 1990:136). Estas luchas cobran forma a través de la acción estratégica desplegada por

los distintos *agentes*⁹, caracterizados por ser portadores de capital y por la posición ocupada en el campo. Estos agentes luchan por conservar o subvertir la distribución del capital específico puesto en juego en ese campo y por incidir en las reglas de juego para volverlas a su favor. Por un lado, nos alejaremos de Bourdieu y su teoría de los campos en tanto el capital aparece reducido a un poder para accionar en un campo, un poder que puede revestir distintas formas; nosotros elegimos recuperar el sentido del *capital* como relación social fundamental en las sociedades capitalistas, vinculada a la teoría del valor en Marx. Pero por otro, reconocemos que la perspectiva bourdieana contiene elementos valiosos para nuestro análisis: nos permite identificar las posiciones y, a través de sus similitudes, construir colectivos de agentes que pensados a través de su clivaje de clase conforman *fracciones de clase*, que están a su vez atravesadas por las relaciones de fuerza en las que se dirimen sus luchas.

De este modo, completamos teóricamente el momento de la *estructura*. La estructura en tanto metáfora espacial, constituye una disposición de posiciones, de lugares, y la estructura como espacio específico de las fuerzas productivas (enmarcadas en determinadas relaciones de producción) se vincula con las características que presentan las variables económicas, que abarcan tanto las variables económico-estructurales, caracterizadas por su mayor permanencia y su rango de más largo plazo, ya que comprenden las lógicas sedimentadas provenientes de modelos y regímenes de acumulación pasados que inciden en el presente del modelo de acumulación, como las variables económicas de desempeño, más susceptibles de modificación en el corto plazo por la incidencia de la acción estatal, representando elementos estructurales con mayor versatilidad¹⁰.

Ahora, como advierte Poulantzas, “las clases sociales no existen sino en la lucha de clases, con dimensión histórica y dinámica. La constitución de las clases, de las fracciones, de las capas, de las categorías, no puede hacerse más que tomando en cuenta

⁹ Estos agentes son “socialmente constituidos como activos y actuantes en el campo, debido a que poseen características necesarias para ser eficientes en el campo, para producir efectos en él” (Bourdieu y Wacquant, 1995:71)

¹⁰ Aquí no pretendemos determinar una clasificación específica de qué variables económicas deben ser consideradas como de desempeño o económico-estructurales, ya que éstas mismas son variables según el caso que se estudie, sino establecer esta distinción como orientación teórica que nos evite confundir un modelo de acumulación con los proyectos político-económicos de gobierno, que muchas en el discurso público o del sentido común tienden a aparecer asimilados.

esta perspectiva histórica de la lucha de clases” (Poulantzas, 1981:27)¹¹. Es por esto que analizar las fracciones de clase implica estudiar sus relaciones de fuerza. Este proceso de lucha de clases tiene un elemento destacado en el Estado. Según Poulantzas,

“El Estado capitalista, sin dejar de representar de manera predominante los intereses de la clase o fracción hegemónica –ésta misma *variable*-, reviste una *autonomía relativa* respecto de esta clase y fracción y respecto de las demás clases y fracciones en el poder. De una parte, porque asegura el *interés político general del conjunto del bloque en el poder*, al organizar el “equilibrio inestable de compromisos” (Gramsci) (...). De la otra, porque organiza esta hegemonía respecto del conjunto de la formación social, por lo tanto igualmente respecto de las clases dominadas” (Poulantzas, 1981:90).

Para nuestro estudio cobrará importancia entonces el análisis de las políticas económicas como acción o intervención estatal porque inciden en la configuración y mantenimiento de un modelo de acumulación reorganizando de manera singular los equilibrios inestables entre las fracciones de clase en estrecha vinculación con los cambios en sus relaciones de fuerza¹².

Nuevamente, si las clases no existen más que en relaciones de lucha de clases, el análisis de *relaciones de fuerza* cobra importancia también para emprender el estudio de las fracciones. Es en este sentido que para su abordaje nos proponemos retomar la propuesta gramsciana de análisis de relaciones de fuerzas. Las articulaciones de políticas económicas, variables económicas y fracciones de clase son constitutivas de este análisis. En nuestro caso, las políticas fundacionales de la post-convertibilidad fueron dando lugar a un nuevo modelo de acumulación, que presentando rupturas y continuidades respecto del modelo de los 90, tanto en términos de políticas como en las variables económicas, se vincularon a cambios particulares en la correlación de fuerzas, definiendo un reparto diferencial de cargas y beneficios, determinando que algunas fracciones se vean favorecidas por las nuevas condiciones mientras que otras sean perjudicadas.

¹¹ Como ya señalamos, este elemento también se manifiesta claramente en Bourdieu, en tanto el campo es un campo de fuerzas, de lucha.

¹² En términos de Bourdieu, pensar el campo económico implica pensar el Estado y su influencia en el mismo, ya que “el campo económico está habitado más que cualquier otro por el Estado, que contribuye en todo momento a su existencia y persistencia, pero también a la estructura de relaciones de fuerza que lo caracteriza” (Bourdieu, 2008:25). Esta incidencia se realiza a través de las diferentes políticas coyunturales y de efectos más estructurales ejercidos por ejemplo, a través de las leyes presupuestarias, los gastos en infraestructura, las políticas en materia de transporte, energía y vivienda entre otras, “que hacen del campo burocrático un estimulador macroeconómico que contribuye a asegurar la estabilidad y la previsibilidad del campo económico” (Bourdieu, 2008:26). El Estado aparece entonces como un campo con capacidad de incidencia en otros campos, particularmente el económico, influyendo en la definición de las reglas de juego.

Estos cambios en las relaciones de fuerza serán percibidos principalmente en su *dimensión estructural*, tomando la distinción que realiza Gramsci sobre los distintos momentos constitutivos de dichas relaciones. Gramsci distingue tres momentos principales, pero a los fines del presente trabajo nos centraremos en el primero: este refiere a “una relación de fuerzas sociales estrechamente ligada a la estructura, objetiva, independiente de la voluntad de los hombres (...). Sobre la base del grado de desarrollo de las fuerzas materiales de producción se dan los grupos sociales, cada uno de los cuales representa una función y tiene una posición determinada en la misma producción” (Gramsci, 2003:57)¹³. En este sentido procuraremos analizar las relaciones entre las políticas y las fracciones de clase, pensadas a partir de su posición en la estructura (o *lugar* según el concepto de Poulantzas), en vinculación a la configuración del modelo post-convertibilidad, cuyas cristalizaciones irán constituyendo reglas de juego y modificaciones en las variables económicas que repercutirán asimismo sobre los diversos agentes de dichas fracciones. Por supuesto que hablar de políticas nos remite al segundo momento de las relaciones de fuerzas definido por Gramsci, el momento de las fuerzas políticas, aunque este momento no será analizado en sí mismo, en su dinámica conflictiva, sino que tomaremos las acciones estatales, principalmente las políticas económicas que, a la vez que son resultados de las interacciones y luchas que constituyen este segundo momento de las relaciones de fuerzas¹⁴, aparecen también como elementos de incidencia importante en la delimitación de las posibilidades de apropiación del excedente por parte de los distintos agentes, según sus fuerzas específicas y su posición en la estructura.

Una pregunta final yace ligada a los criterios de construcción de las *fracciones de clase*. Según Poulantzas, en *El Capital* de Marx parecen deducirse fracciones de clase ligadas a los ciclos del capital: del ciclo del capital productivo se derivaría la fracción productiva o industrial, del ciclo del capital mercantil, la fracción mercantil o comercial y del ciclo del capital dinero, la fracción financiera o bancaria. Pero en *El 18 Brumario de Luis Bonaparte* (Marx, 2000 [1852]) las fracciones de clase son construidas en concreto a partir de la interacción con lo político: “los efectos de la instancia de lo político –las clases resultantes del conjunto de las instancias sobre las

¹³ El segundo momento señalado por Gramsci refiere a la relación de fuerzas políticas (percibido a través de su grado de homogeneidad, conciencia y organización) mientras que el tercer momento comprende la relación de fuerzas militares.

¹⁴ Se prevé abordar el momento de las relaciones de fuerzas políticas en el desarrollo de la tesis de doctorado.

relaciones sociales- pueden producir fracciones de clase sólo en el campo de la práctica política de clase” (Poulantzas, 2001 [1968]:301).

Por un lado, el gran diferenciador para la construcción de las fracciones es su relación con el plusvalor: en este sentido aparece la importancia del capital productivo dentro de la clase dominante (Poulantzas, 1981). Nosotros rescataremos esta relevancia, tanto por su vinculación a la generación de plusvalor, como por la jerarquía que dicha fracción adquiere en el modelo post-convertibilidad en cuanto al sostenimiento del esquema macroeconómico y a la centralidad conquistada en las relaciones de fuerzas.

Por otra parte, O’Donnell (1978) provee criterios metodológicos para estudiar una fracción de clase. O’Donnell señala tres planos: 1. Un plano estructural, que refiere a la posición de la fracción en el sistema productivo, que contiene dos direcciones principales: 1.1. la posición de la fracción en términos de sus relaciones económicas con otras fracciones burguesas, con las clases subordinadas y con el aparato estatal y 1.2. una dirección “hacia adentro”, que apunta a establecer su propia diferenciación estructural, su heterogeneidad interna. 2. Un plano de la organización corporativa y, finalmente, 3. el plano político-ideológico. Entre las advertencias, O’Donnell destaca que no se es clase sólo en el plano estructural, sino simultáneamente en los tres niveles.

Esto nos presenta el siguiente desafío, visible también en la perspectiva de Poulantzas: los peligros teóricos de construir las clases con base económica (aunque ambos destacan la relevancia de la posición en la producción) y cómo entrarían los elementos de otras dimensiones, principalmente los político-ideológicos. Frente a este planteo debemos señalar tres cuestiones fundamentales:

1) Las fracciones de clase constituyen en nuestra investigación una subunidad de análisis que va a ser estudiada en función del problema en torno al modelo de acumulación. Además, siendo un estudio ligado al área de Sociología económica, enfatizamos necesariamente la dimensión económica a partir de la vinculación entre clase y modelo de acumulación.

2) La política entra como elemento superestructural constitutivo en tanto el reordenamiento a nivel del modelo de acumulación se gesta a partir de acciones estatales que poseen relevancia suficiente como para incidir incluso en la orientación del criterio teórico de recorte de las fracciones de clase. Esto nos lleva al tercer factor clave.

3) Parece fundamental tomar la advertencia desarrollada por Bourdieu en torno a la necesaria distinción entre las clases teóricas y las clases reales. Las fracciones de clases deben ser construidas como grupos de agentes según su homología de posición: “Sobre la base del conocimiento del espacio de las posiciones podemos recortar *clases* en el sentido lógico del término, es decir, conjuntos de agentes que ocupan posiciones semejantes y que, situados en condiciones semejantes y sometidas a condicionamientos semejantes, tienen todas las probabilidades de tener disposiciones e intereses semejantes y de producir, por lo tanto, prácticas y tomas de posición semejantes” (Bourdieu, 1990b:284). Esto implica no confundir las clases teóricas con clases reales (recordando que no se deben confundir las cosas de la lógica con la lógica de las cosas), y que aunque la proximidad en el espacio social predispone al acercamiento, “sólo se pasa de la clase-sobre-el-papel a la clase “real” a costa de una labor política de movilización” (Bourdieu, 1997:24).

En este sentido, el tipo de fracción de clase a ser construida se distancia tanto de los criterios propuestos por O'Donnell como de las construcciones elaboradas por Marx en *El 18 Brumario*. Esto se justifica en que procuramos generar un análisis estructural del modelo de acumulación sin derivar del mismo la acción de los agentes y su configuración global en la articulación política, ideológica y cultural. Como señala Bourdieu, la similitud en la posición no se traduce automática ni necesariamente en acción conjunta sino que establece una tendencia, una mayor posibilidad de confluencia en la acción.

De hecho, parece más fructífero pensar la relación con el Estado desde el criterio de *autonomía relativa* para ver cómo se articulan los equilibrios inestables entre las fracciones de clase en el marco de la gestación del modelo de acumulación, antes que forzar *a priori* la articulación de los agentes económicos, políticos y corporativos en macro-fracciones, construcción analítica que sobrepasa los límites de nuestro problema de investigación.

Finalmente, debemos enfrentar un interrogante principal ligado a los criterios de clasificación de las fracciones de clase. Nuevamente, debemos recordar que éste no representa un único criterio posible sino que seleccionamos variables que resultan pertinentes en pos de dar respuesta al problema centrado en el modelo de acumulación.

En este sentido hemos seleccionado tres criterios de clasificación para recortar las fracciones de clase:

1) Un primer criterio es el tamaño, que nos permite distinguir el grado de concentración económica, la capacidad de formar precios y su vinculación diferencial con la generación de empleo en la post-convertibilidad que presentan por un lado las grandes empresas y por otro las pequeñas y medianas empresas (pymes).

2) Un segundo criterio está dado por la vinculación al mercado externo. Este criterio de corte se aplica a las grandes empresas (por su gravitación en la estructura económica en su conjunto) y se justifica por la importancia de la política de tipo de cambio internacionalmente competitivo y las drásticas modificaciones en materia de balanza comercial presenciadas en la configuración del modelo post-convertibilidad y los altos precios de los *commodities* evidenciados en el período de estudio.

3) El tercer criterio se relaciona con la inserción sectorial y la evolución de los precios relativos: los precios expresan relaciones de fuerzas, de este modo, por ejemplo, la diferencia entre salarios (y sus distintas categorías), las canastas de precios representativas de los productores de bienes transables y las canastas de precios indicativas de los servicios parecen criterios relevantes en relación con la fundación del modelo. De hecho destacaremos en el estudio la relevancia de la modificación de los precios relativos en la post-convertibilidad para dar cuenta de los nuevos rasgos tanto a nivel del modelo de acumulación como en los cambios de correlación de fuerzas.

Otro conjunto de problemas se presentan a la hora de abordar a las clases subalternas. Según Poulantzas (1985 [1973]) la clasificación de la clase obrera debería ser regida según la producción o no de plusvalor. De este modo, podemos pensar a la clase obrera como núcleo central, por su posición en la estructura, de las clases subalternas. Entendemos que es en la esfera de la producción donde la explotación de la fuerza de trabajo produce una plusvalía: “Al convertir el dinero en mercancías que sirven de elementos materiales de un nuevo producto, el incorporarles luego la fuerza de trabajo viva, el capitalista transforma el valor –del trabajo pasado, muerto, convertido en cosa- en capital, en valor preñado de valor” (Marx, 1973: 201). Como es el capitalista quien compra la fuerza del trabajo mediante su salario, como una mercancía más, y el valor de uso de esa fuerza que dará origen a nuevo valor pertenece al

capitalista, así el producto generado en el proceso del trabajo es también propiedad del capitalista y es enajenado de su productor, el trabajador productivo que constituye el agente fundamental e indispensable de la creación de valor.

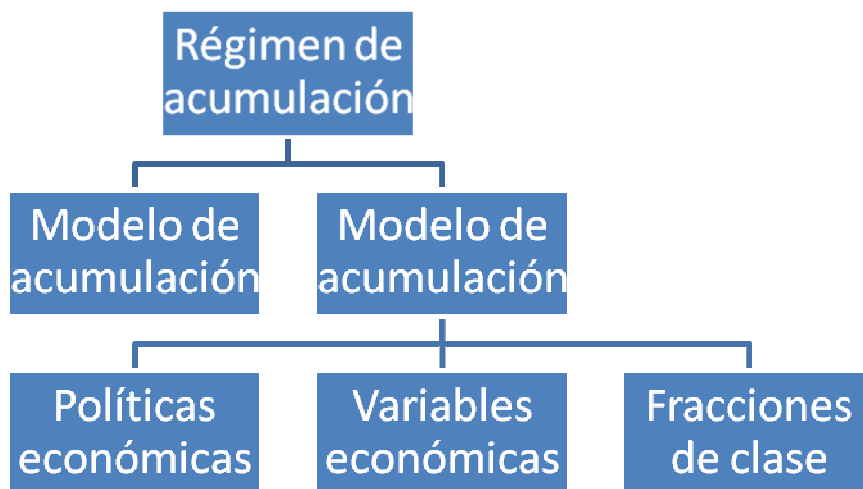
Sin embargo, Poulantzas añade que los asalariados que no producen plusvalor vendrían a formar parte de una nueva pequeña burguesía, junto a la pequeña burguesía tradicional de los propietarios de pequeños establecimientos. En este punto debemos rescatar las críticas a esta clasificación realizadas por Castells (1985 [1973]) quien señala la necesidad de observar la creciente masa de asalariados que si bien no son creadores de plusvalía, sí contribuyen a la realización de la misma u otras formas de reproducción social ligadas a múltiples aparatos institucionales. Entendemos que tanto esta multitud de asalariados, así como los desocupados, si bien no son generadores directos de plusvalor, representan posiciones subalternas y siguen compartiendo la característica clave del proletariado como clase: agentes desposeídos de los medios de producción que sólo tienen para vender su fuerza de trabajo.

Por otro lado, Poulantzas provee interesantes pautas para reflexionar en torno de la posición de los altos funcionarios de empresa y su clivaje de clase (Poulantzas, 2001:169). Según su óptica, los altos funcionarios de las empresas deben ser entendidos como parte de la clase dominante por su ejercicio de control y gestión del proceso de explotación del trabajo. Aún cuando perciban un salario, expresan una personificación de funciones de clase dominante. En este punto se nos presenta un problema metodológico, un problema de fuentes: en las estadísticas oficiales no se distingue claramente este conjunto de agentes sino que aparecen englobados dentro de los trabajadores privados, aunque podemos suponer que son quienes representan el núcleo de más altos ingresos dentro de los mismos, ejercen un efecto distorsivo a la hora de pensar la distribución funcional del ingreso. Aún así, vale la pena dejar constancia de dicha advertencia conceptual. Aunque será relevante establecer las distintas evoluciones salariales de las diferentes categorías laborales con el fin de observar la heterogeneidad creciente dentro de las clases subalternas así como comprender más cabalmente su lugar y características en el modelo post-convertibilidad, también conviene tener presente la subalternidad como un todo. Si antes dijimos que prescindiríamos de la noción de capital en Bourdieu para recuperar el concepto de capital como relación social en Marx es porque éste nos permite dilucidar la relación de explotación, en particular, y la subalternidad en las posiciones, en general. Como señala Olin Wright (1994) es una

parte fundamental del aporte teórico del marxismo promover el análisis de clase definiendo las mismas a partir de las relaciones de producción, tanto porque trascendiendo incluso los límites históricos del capitalismo busca construir una perspectiva que coloque a la lucha de clases como motor de la historia, como porque permite subrayar la vinculación de clase y explotación. Esto implica que más allá de la estratificación salarial y de los fenómenos de movilidad social de los agentes dentro de los puestos o lugares, analizar la estructura implica comprender la primacía de los puestos en la reproducción ampliada de las clases sociales, cuál es la evolución histórica efectiva de esas posiciones de clase y cómo éstas se articulan con la creación, apropiación y acumulación de la plusvalía en forma de capital.

Finalmente, destacamos que el recorte de fracciones no agotará la totalidad de colectivos de agentes posibles, sino que serán construcciones analíticas creadas según su relevancia explicativa para el abordaje del modelo de acumulación y que se vinculan tanto con la acción estatal a partir de las políticas centrales que alteran las reglas de juego, así como variables económicas de desempeño y estructurales. Recordamos que la primacía del modelo de acumulación como unidad de análisis fundamental de la investigación es la guía a partir de la cual se articula el entramado conceptual presentado (ver Gráfico 1). Así podemos arrojar una definición sintética, sosteniendo que un *modelo de acumulación* es un recorte espacio-temporal del proceso de reproducción ampliada del capital en el cual se observan un conjunto de relaciones sociales regulares que interactúan de modo relativamente coherente entre sí durante un período determinado, relaciones ligadas a tres núcleos constitutivos fundamentales: las políticas económicas, las variables económicas y las fracciones de clases, observando sus relaciones de fuerza. A su vez un modelo se diferencia de otro por el distinto orden de prelación de las relaciones y variables que aparecen como relevantes y características del modelo en estudio.

Gráfico 1. Esquema conceptual



1.2. La estrategia metodológica

Para abordar empíricamente el estudio de la unidad de análisis principal: el modelo de acumulación, y las tres subunidades de análisis vinculadas: las políticas económicas, las variables económicas y las fracciones de clase, partimos de una perspectiva principalmente cuantitativa, complementada con la aplicación de técnicas cualitativas. Esta estrategia se basa principalmente en la recolección y análisis de documentos e indicadores socio-económicos, apelando también a la entrevista a informantes clave como complementación. Con el fin de abordar los distintos aspectos de la investigación utilizamos diversas herramientas metodológicas en función de los requerimientos de los objetivos específicos según se señala a continuación.

Para indagar acerca de las características generales del nuevo modelo de acumulación nos basamos en el análisis de documentos e indicadores producidos principalmente por dos fuentes distintas: el INDEC y el Instituto de Estudios y Formación de la Central de Trabajadores Argentinos (IEF-CTA). En ambos casos encontramos una nutrida base de datos que nos permite percibir las principales transformaciones que fueron dando lugar a la configuración del modelo post-convertibilidad, tanto en lo que refiere a las variables económicas de desempeño que

nos permiten observar el impacto de las políticas en el corto plazo (ligadas a los objetivos específicos 1. y 2.)¹⁵ como a las variables económico-estructurales (objetivo específico 2.) y aquellas ligadas específicamente a las fracciones de clase (objetivo específico 3.). Además resulta importante abordar ambas fuentes de datos ya que en algunos casos difieren y discuten el criterio metodológico de construcción de indicadores, por ejemplo en lo que hace a la medición de la inflación, pobreza, indigencia y distribución del ingreso (Lozano, Rameri y Raffo, 2006).

En lo particular, para dar cuenta del perfil productivo del modelo realizamos una caracterización del desenvolvimiento industrial y agropecuario (centrándonos, por su relevancia, en el circuito productivo sojero) tomando las evoluciones globales (del periodo) y anuales (en los casos pertinentes) de los siguientes indicadores que se relacionan al objetivo específico 2: PBI sectorial (y su relación con el PBI total), elasticidad empleo/producto, rentabilidad, costo laboral e incidencia en las exportaciones e importaciones¹⁶. Un segundo conjunto de variables a ser analizadas resultan relevantes tanto para dar cuenta del objetivo 2. como del 3., que aborda el análisis de las fracciones de clase: el origen (local/extranjero) y la propiedad (estatal/privado) del capital; el tamaño de las empresas y explotaciones agropecuarias, el grado de concentración y centralización económica. Para esto seguimos las orientaciones y criterios metodológicos propuestos por Basualdo (2007).

Asimismo, el objetivo específico 2. requiere del análisis de la inserción internacional a través de estudio de complejos exportadores y la estructura de importación de la economía, cuya composición puede ser observada en las bases de datos provistas por el INDEC y el MECON así como del estudio de la balanza de pagos, siguiendo las sugerencias de García (1998). Para el estudio de la distribución del ingreso utilizaremos principalmente series de distribución funcional provistas tanto por fuentes oficiales como por el IEF-CTA.

El análisis de las transformaciones estructurales se complementa con el estudio de las acciones estatales, principalmente en materia de políticas económicas (objetivo

¹⁵ Para ver los contenidos de los objetivos específicos remitirse a la Introducción de la tesis.

¹⁶ Estos se abordan a partir de las bases de datos provistas por INDEC, MECON, SAGPyA y CEP¹⁶ a través de sus páginas web. (INDEC: Instituto Nacional de Estadística y Censos; MECON: Ministerio de Economía y Finanzas Públicas; SAGPyA: Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación; CEP: Centro de Estudios para la Producción.)

específico 1.), desplegadas entre 2002 y 2007. Las políticas económicas al tiempo que establecen reglas de juego que inciden en el modelo de acumulación, tienden a constituir transferencias de recursos que afectan las relaciones de fuerzas entre las fracciones de clase (objetivo específico 3.). Como primer paso identificamos las políticas fundacionales de la post-convertibilidad, aquellas que expresan rasgos de ruptura suficientes como para pensar en un cambio de modelo, y que fueron consignadas principalmente en la *Ley de Emergencia Pública y Reforma del Régimen Cambiario* n° 25.561.

Las políticas (objetivo específico 1.), son analizadas en general, por un lado, a partir de la información desplegada por el Ministerio de Economía en sus publicaciones y documentos proporcionados por su página web, así como por la aparición de las principales políticas económicas detectadas en la publicación de diarios dispuesta en internet, buscadas por palabras clave.

En particular, indagamos acerca de las políticas de ingresos observando: evolución del salario mínimo, jubilaciones y convenios colectivos de trabajo a través de las bases de datos y documentos provistos por el Ministerio de Trabajo. A las series de distribución funcional del ingreso se le incorporará el análisis de las series de distribución según tipos de trabajo (privado formal, informal, estatal) provistos por las fuentes ya citadas.

En materia de deuda pública analizamos las bases de datos y documentos provistos por las siguientes fuentes: Banco Central, Secretaría de Finanzas, Gerencia de Control de la Deuda Pública de la Auditoría General de la Nación. En este caso damos cuenta de la composición de la deuda pre y post-default, enfocándonos en el análisis del canje de deuda de 2005. Los indicadores que tenemos en cuenta son: relación deuda/PBI y deuda/exportaciones, deuda por residencia y deuda por moneda, evolución de la partida presupuestaria destinada al pago de deuda (su relación con el presupuesto total, las partidas de gasto social y el superávit fiscal), fuentes de financiamiento y calendario de vencimientos. Este punto tiene especial relación para dar cuenta de la fracción financiera del capital (objetivo específico 3.), a partir de la incidencia de esta fracción en la compra de bonos y títulos de deuda pública, y la relación que mantiene las tasas de interés de la deuda con la tasa de interés general de la economía, aspecto de relevancia también para el análisis del modelo.

Las políticas de promoción y subsidio son dos dimensiones importantes para dar cuenta de las transferencias de recursos hacia determinadas fracciones de clase, estas son abordadas a partir de las series detalladas de composición del gasto público provistas por el MECON, específicamente a través de la partida de Servicios Económicos. En esta partida se refleja también la política de subsidio referida a las empresas de servicio privatizadas, que por su relevancia en la historia reciente de Argentina debido a haber sido el núcleo de mayor rentabilidad en los 90, poseer un carácter sectorial específico (servicios públicos), por su composición fuertemente extranjerizada, y su afectación en los cambios de precios relativos, serán abordadas como el componente central de la fracción de empresas de servicios públicos (objetivo específico 3.). Para analizar la relación Estado-privatizadas en la post-convertibilidad desarrollamos una tipología de acciones estatales y sus objetivos señalando rupturas y continuidades respecto del modelo de la convertibilidad, tomando como base las fuentes gubernamentales así como las publicaciones de diarios nacionales dispuestas en internet buscadas por palabras clave.

Finalmente una aproximación a la política impositiva y su relación posterior con la composición del gasto público nos permite establecer una mirada más cabal de las transferencias de recursos a partir de la acción estatal, observando cómo se distribuye el reparto diferencial de las cargas y beneficios del modelo proveyendo otro elemento para el análisis de las relaciones de fuerza (objetivo específico 3.).

De modo de completar el objetivo específico 3., donde analizamos agentes económicos vinculándolos a la estructura a través del concepto de fracción de clase, observaremos la disposición de los mayores favorecidos y perjudicados del modelo, viendo quiénes mejoran o empeoran su capacidad de apropiación del valor socialmente producido, observando de esta manera la relación entre la posición ocupada en la estructura y los cambios en la correlación de fuerza. Un insumo que es de particular importancia para complementar los factores que ya fuimos mencionando al describir la estrategia metodológica respecto de los primeros dos objetivos específicos, es la Encuesta Nacional a Grandes Empresas, de modo de visualizar la composición de la cúpula empresarial, al tiempo que indagamos la composición de la fracción financiera del capital según los datos provistos por el Banco Central a través de su página web.

El análisis de la correlación de fuerzas se desarrolla a partir de las acciones previamente mencionadas, implicando una articulación, por un lado, del análisis de la evolución de indicadores de rentabilidad y de evolución de precios, teniendo en cuenta que el crecimiento desigual de los mismos expresa relaciones de fuerzas: tomando la contrastación entre el IPC (canasta de bienes con un peso importante de no transables indicativo de la fracción de empresas de servicios) y el IPIM (canasta de bienes transables indicativo del capital productivo), la tasa de interés (relativa al capital financiero) y la evolución de las distintas categorías de salario (como indicativo del “precio” de las clases subalternas). Aquí también tenemos en cuenta el grado de concentración y centralización del capital que genera un “poder de monopolio” (Bowles y Edwards, 1985) con capacidad de fijar precios. Por otro lado, el análisis de la política económica nos permite identificar la incidencia de la acción estatal en la distribución diferencial de recursos, habilitando otra vía para el análisis de relaciones de fuerzas en tanto, como señala Poulantzas (1981), el Estado es en sí mismo una condensación de relaciones de fuerzas y la acción del Estado incide en la capacidad de apropiación del excedente por parte de los agentes económicos.

Finalmente, apelamos a la entrevista a informantes claves considerados especialistas en las distintas áreas que constituyen nuestra investigación como vía para complementar el análisis de los datos cuantitativos y el análisis de documentos.

1.3. Apartado epistemológico.

Encontramos relevante desarrollar un conjunto de reflexiones acerca de los principales desafíos epistemológicos que atraviesan nuestra investigación. En primera instancia observamos los obstáculos epistemológicos que enfrentamos en el desarrollo de la investigación y en un segundo momento, realizamos algunas deliberaciones en torno a los desafíos primordiales que pueden vislumbrarse en la construcción del objeto de estudio.

1.3.1. Acerca de los obstáculos epistemológicos.

En el desarrollo de su propuesta epistemológica, Pierre Bourdieu señala la importancia de mantener, en el proceso de investigación, el criterio de *vigilancia epistemológica*,

concebido como un sistema de costumbres intelectuales vinculado a la necesidad de someter la práctica científica a una reflexión crítica, “una actitud de vigilancia que encuentre en el completo conocimiento del error y de los mecanismos que lo engendran uno de los medios para superarlos” (Bourdieu *et al*, 2008:18). Es a partir de este principio, que Bourdieu retoma la perspectiva de Gastón Bachelard, quien sostiene “la convicción de *que hay que plantear el problema del conocimiento en términos de obstáculos*” (Bachelard, 1984:15), y en ese sentido plantea la noción de *obstáculo epistemológico* referido a las principales causas de estancamiento y retroceso en el proceso de construcción de conocimiento.

Siguiendo la perspectiva de ambos autores, debemos señalar cuáles son los principales obstáculos epistemológicos que se visualizan y confrontan en el proceso de desarrollo de la presente investigación.

Un primer obstáculo es el de la *opinión*, desarrollado por Bachelard, y relacionado al conocimiento vulgar sobre el tema a investigar. La actualidad y relevancia del tema elegido en esta investigación, su difusión en los medios masivos de comunicación y el debate público que lo impregna, se constituyen en condiciones propicias de generar constantemente este primer obstáculo. La principal implicancia del mismo en el marco de nuestra investigación consiste en el riesgo de mostrar como ya construido aquello que había que construir. La actualidad del tema genera una mayor potencialidad del conocimiento vulgar para irrumpir en el proceso de investigación sugiriendo respuestas y enfoques ligados al sentido común dominante. Para afrontar este obstáculo debemos, tal como lo indica Bachelard, trabajar conscientemente sobre el planteo del problema de investigación y sus preguntas, a partir de la convicción de que “Nada está dado. Todo se construye” (Bachelard, 1984:16). Es por esto que en la elaboración del proyecto de investigación apelamos a definir rigurosamente el problema y las preguntas de investigación así como al manejo de conceptualización específica sobre el tema que nos permita apartarnos de las denominaciones cotidianas impresas en el sentido común.

Un segundo obstáculo epistemológico es el que Bourdieu llama la *ilusión de la transparencia*. Podemos considerar este obstáculo en el marco de nuestra investigación a partir de una doble implicancia. Por un lado, podemos pensarlo, relacionándolo con el previo (la opinión), en tanto el objeto de estudio a construir está compuesto de múltiples

sujetos de estudio que expresan sus propias perspectivas acerca del tema a investigar y que refieren a un amplio conjunto de *prenociones* que incluyen también las propias del investigador. En una segunda dimensión, la ilusión de la transparencia podría filtrarse en la actividad de entrevista en profundidad y en los documentos institucionales a analizar, amenazando con tomar como explicación del problema de estudio las perspectivas de los actores involucrados¹⁷, cuando son éstas las que deben ser explicadas. Bourdieu propone una técnica de ruptura para superar este obstáculo, denominada *principio de la no-conciencia*, que establece que “las relaciones sociales no pueden reducirse a las relaciones entre subjetividades animadas de intenciones o motivaciones, porque ellas se establecen entre condiciones y posiciones sociales y tienen, al mismo tiempo, más realidad que los sujetos que relacionan” (Bourdieu *et al*, 2008:37). Esto implica, retomando a Durkheim, que la vida social debe explicarse no por la concepción que se hacen los que en ella participan, sino por las causas profundas que escapan a la conciencia. En este sentido, no se debe buscar, en la presente investigación, las causas de los fenómenos a investigar en las palabras y perspectivas de los agentes involucrados o en los documentos escritos, sino comprender dichas perspectivas a partir de las relaciones sociales que las atraviesan, en el marco de nuestro objeto de estudio.

Un tercer obstáculo epistemológico a considerar es el que Bourdieu denomina como los *poderes del lenguaje*. Bourdieu define este obstáculo observando que “el lenguaje común que, en cuanto tal, pasa inadvertido, encierra en su vocabulario y sintaxis toda una filosofía petrificada de lo social siempre dispuesta a resurgir en palabras comunes o expresiones complejas construidas con palabras comunes que el sociólogo utiliza inevitablemente” (Bourdieu *et al*, 2008:41). Al abordar un problema de investigación que posee varias de sus dimensiones íntimamente vinculadas al debate de la agenda pública, y con un recorte espacio-temporal del objeto de estudio históricamente reciente o contemporáneo, desde distintas usinas se construyen denominaciones y definiciones, muchas veces desde el sentido común, que pudieran conducir a error las propias definiciones y conceptualizaciones que se desarrollan en la

¹⁷ Incluso en actividades de entrevista en profundidad a informantes clave debe advertirse que la condición de “especialista” en un área de investigación no sustrae a dicho sujeto de un posicionamiento institucional, ideológico y político que impregna el análisis; ya que aún cuando la producción de conocimiento científico se realice buscando mantener la objetividad y rigurosidad, éstas están necesariamente vinculadas con el entramado conceptual e incluso valorativo incorporado (advertidos en el concepto de *libertad valorativa* de Weber).

presente investigación. La común pertenencia de determinadas palabras como concepto científico y como denominación del conocimiento vulgar plantea un desafío epistemológico y sugiere la necesidad de aumentar la vigilancia epistemológica a la hora de definir conceptos para evitar que se filtre en la conceptualización científica una definición prefijada a partir del sentido común. En este camino, a modo de técnica de ruptura, se procura realizar la mayor explicitación de los esquemas conceptuales utilizados, diseñados en el proceso de construcción del objeto de estudio, para marcar su diferenciación con los esquemas promovidos por el conocimiento vulgar, por ejemplo, con respecto al concepto de modelo de acumulación, afectado tanto por la masividad de uso así como por su notoria vaguedad.

Un cuarto obstáculo epistemológico relacionado a nuestra investigación es el que Bourdieu denomina la *tentación del profetismo*. Este obstáculo surge a partir de la opacidad en la relación que mantiene la sociología y su público, y se vincula a que “el sociólogo está expuesto al veredicto ambiguo y ambivalente de los no especialistas que se creen autorizados a dar crédito a los análisis propuestos, siempre y cuando éstos descubran los supuestos de la sociología espontánea, pero que por eso mismo son inducidos a impugnar la validez de una ciencia que no aprueban sino en la medida en que se repita en el buen sentido” (Bourdieu *et al*, 2008:46). Esto implica que las exigencias y perspectivas del auditorio pueden motivar al investigador a adoptar una perspectiva ligada al sentido común con el fin de buscar su aprobación. Un problema de investigación como el nuestro, que en su proceso incluye actividades docentes tanto en la universidad como en cursos, seminarios y talleres orientados a movimientos sociales y organizaciones políticas, suele encontrar un auditorio que evalúa el análisis a partir tanto de las configuraciones más difundidas del sentido común como del conocimiento más elaborado (por trabajo teórico o necesidad política de los sujetos), puestos en juego en el intercambio y debate que incluye la actividad docente. Si bien es sencillo renunciar a una de las dimensiones del profetismo referida a la enunciación de verdades últimas, se mantiene presente la tensión previamente señalada cuando uno está frente a un auditorio, que en general tiende a involucrarse y participar activamente en virtud de la actualidad de nuestra problemática de estudio. Aún cuando se lograra romper con las prenociones a lo largo del proceso de investigación esta tensión se reconfigurará en el momento de la comunicación: ¿cómo comunicar los resultados de una investigación científica a un auditorio no científico? Esta tensión de la comunicabilidad se profundiza

en la actual investigación por la relevancia política del tema abordado; entonces al problema de comunicar se suma el problema de cómo debatir y aquí aparecen nuevos interrogantes respecto a la pretensión de convencimiento en la comunicación de una tesis frente a distintos auditorios: ¿qué correspondencia hay entre la aceptación por convención de las teorías y el convencimiento en la enunciación de las mismas?, ¿acaso defender una tesis no es buscar convencer de la misma?, ¿qué ocurre con esto cuando la tesis tiene relevancia en términos políticos? Comunicación y convencimiento aparecen como dos aristas del trabajo científico que hacen resurgir la tensión propia de la denominada tentación del profetismo, advirtiendo que las instancias de docencia también generan, a través del debate y el cuestionamiento, insumos que impactan en el propio proceso de investigación.

1.3.2. Sobre la construcción del objeto de estudio.

Una primera instancia fundamental en la construcción del objeto de estudio refiere a la definición de lo que Gutiérrez Rohán denomina como una *estructura sintética* que corresponde a la construcción de una *totalidad concreta* “entendida como la expresión de múltiples determinaciones” (Gutiérrez Rohán, 2007:9). Este autor distingue entre el todo inasible e ininteligible, y la totalidad presentada como una síntesis de diversas articulaciones y facetas del fenómeno que se estudia. Gutiérrez Rohán señala que “no hay una teoría preexistente al objeto, lo que existe es un conjunto de conceptos y representaciones teóricas que pueden resultar útiles para construir el objeto, pero que no lo explican” (Gutiérrez Rohán, 2007:10). Coincidiendo en que no existe una teoría *a priori* del objeto sino que ésta se construye dialécticamente en el proceso mismo de construcción del objeto de estudio, este momento de la totalidad concreta nos convoca a formular una objetividad provisoria para confrontar al objeto en sucesivas aproximaciones. En este camino fuimos desarrollando los conceptos y perspectivas que nos permitieron aproximarnos sucesivamente al objeto y construir esta totalidad concreta, pero debemos señalar que se presentaron diversos desafíos en la construcción del entramado teórico debido a las distintas perspectivas y alcances de los conceptos seleccionados. La articulación de una perspectiva económico-estructural, en la que se centra nuestra investigación, y los elementos políticos e institucionales, gestada para el desarrollo de objeto de estudio conllevó esta tensión debido a las distintas escuelas de pensamiento que los han abordado y a los distintos alcances teóricos de los conceptos involucrados. La construcción siempre original que suscita cada objeto de estudio

particular nos llama a alzar la vigilancia epistemológica para evitar “trasplantar” irreflexivamente conceptos de diversas matrices y alcances, exigiendo una configuración conceptual acorde al objeto en construcción que se fue modificando en las sucesivas confrontaciones teórico-empíricas. Esto incluye también la necesidad de redefinir conceptos, refinarlos, crear nuevos, según las “exigencias” del objeto mismo en el proceso de investigación.

Otra tensión afrontada en la construcción del objeto de estudio, que recoge también las implicancias de las técnicas de ruptura epistemológicas señaladas con anterioridad, se refiere al siguiente interrogante: ¿hasta dónde avanzar hacia la explicitación de supuestos, hasta donde desagregar y operacionalizar los conceptos? Aparece así, junto a las problemáticas teóricas específicas, todo otro conjunto de problemas ligado a las posibilidades de la investigación concreta: los problemas de la disponibilidad horaria, del cumplimiento de plazos previstos, de la formación científica, de los recursos, etcétera.

También aparecen como desafíos los problemas vinculados al recorte del tiempo y espacio del propio objeto de investigación. Por un lado, la necesidad de periodización para captar la temporalidad propia del objeto, que siendo dependiente de la construcción teórica misma, fue subordinada en el ordenamiento del objeto de estudio a la estrategia sistemática de análisis, organizando la tesis según los conceptos principales delineando la “doble entrada” previamente descripta: a través del momento de la superestructura, constituyendo una entrada desde las políticas, y a través del momento de la estructura, ingresando por las fracciones de clases y las variables económicas, conformando en conjunto la estrategia para dar cuenta del modelo de acumulación. Aunque ciertamente, el desafío de la periodización se hace presente en cada momento de la construcción de las sub-unidades de análisis. En términos globales, el principal desafío enfrentado se vincula al alcance del espacio elegido: la Argentina en su extensión nacional. Junto a esta vasta unidad espacial, territorial, aparece la complejidad de su abordaje teórico, a través de las políticas nacionales y el momento estructural de las variables económicas y las fracciones de clase también en una escala nacional, la cual se configuraría como un espacio sintético que procura abstraer las características del espacio nacional en las dimensiones que aparecen relevantes al problema de investigación, pero dando cuenta también de algunas particularidades regionales, para evitar crear una ficción de homogeneidad del espacio abordado, pero sin la posibilidad de encarar un estudio a

otras escalas, por ejemplo de los impactos específicamente provinciales de las políticas nacionales, o los impactos que políticas provinciales pudieran tener en el modelo de acumulación.

Al espacio concreto (el territorio) se agrega otro espacio, de índole eminentemente teórico-conceptual, ligado a la conceptualización de la estructura como disposición de posiciones (o lugares en términos de Poulantzas), en donde ubicamos a los agentes pensados en su vinculación a las fracciones de clase. La relación entre el espacio concreto, territorial, y el espacio conceptual de la estructura se convirtió en otro de los momentos donde procuramos agudizar la vigilancia epistemológica.

Capítulo II

Las políticas fundacionales del modelo post-convertibilidad.

El modelo de acumulación iniciado en 2002 tiene su origen en el contexto de crisis integral que marcó el fin del modelo de la convertibilidad (1989-2001), el cual encarnó la forma más acabada de aplicación de las reformas neoliberales como profundización de la ofensiva del capital efectivizada a partir del golpe de Estado de 1976. Ante los crecientes signos de agotamiento del modelo de la convertibilidad, se fue generando una fractura de intereses entre distintas fracciones del capital que buscaban mejorar su capacidad de apropiación del valor socialmente producidos en base a dos propuestas divergentes de salida (Basualdo, 2001; Castellani y Szkolnik, 2005; Schorr y Wainer, 2005). Dichas propuestas se relacionaban con las diferentes posiciones ocupadas en la estructura y con las estrategias de acumulación de las distintas fracciones del capital. Unos procuraban la devaluación, aglutinando al gran capital productivo en general, y dentro del mismo particularmente a aquellos orientados a la exportación, buscando mejorar su competitividad y capacidad de inserción en el mercado mundial, así como valorizar las ingentes masas de capitales que los grandes agentes económicos mantenían fugadas en el extranjero. Por otra parte, el capital financiero y las empresas de servicios privatizadas, exigían la dolarización, principalmente para mantener el valor de sus activos en dólares y garantizar la perpetuación de los beneficios de la convertibilidad de la moneda, como el envío de remesas dolarizadas al exterior y la existencia del seguro de tipo de cambio que la convertibilidad implicaba.

La capacidad de la propuesta devaluacionista de construcción de alianzas más amplias (Castellani y Szkolnik, 2005) y las limitaciones objetivas del proyecto dolarizador por las restricciones para conseguir las divisas necesarias en un contexto de crisis integral, sumado al desenvolvimiento efectivo de las variables económicas afectadas por la vulnerabilidad externa, favorecieron la salida devaluacionista. Esta salida marcó el inicio de un nuevo modelo que expresó diversas continuidades y rupturas con el anterior, rearticulando agentes y políticas de manera singular.

Nos proponemos abordar el modelo de acumulación en el presente capítulo desarrollando una primera aproximación a través de su dimensión superestructural: las políticas económicas. Esta entrada analítica nos permitirá investigar cómo la acción estatal instaaura, a través de un conjunto de políticas fundacionales, un momento de ruptura que marca el comienzo de un nuevo modelo de acumulación. En este sentido, caracterizaremos las políticas, principalmente las fundacionales así como otras que aparecen como centrales para la configuración del modelo, y percibiremos su impacto en las variables económicas.

2.1. Las políticas fundacionales del modelo post-convertibilidad

La salida devaluacionista se articuló con un conjunto más amplio de políticas que fueron claves en la gestación del modelo post-convertibilidad en tanto instauraron nuevas reglas de juego delimitando variaciones en el campo de acción de los agentes económicos, los cuales se relacionaron conflictivamente con las mismas y entre sí, en la disputa del excedente económico. En este sentido, damos inicio al abordaje del modelo de acumulación a través de las políticas como primer paso para el desarrollo de la estrategia metodológica planteada en la investigación. Si bien, en este capítulo, no se pretende agotar la presentación de las mismas, ya que por una necesidad expositiva algunas políticas específicas serán introducidas en el análisis de las fracciones de clase, abordaremos aquellas que marcan el origen del nuevo modelo de acumulación.

El modelo post-convertibilidad comienza a configurarse a partir de *seis políticas fundacionales*¹⁸:

- 1) la devaluación
- 2) la implementación de retenciones a las exportaciones
- 3) la pesificación asimétrica de deudas y depósitos
- 4) el “salvataje” al capital financiero
- 5) el *default*

¹⁸ Estas políticas aparecen presentadas, no por un orden cronológico sino por un orden lógico con el fin de estructurar la exposición de sus impactos.

6) el congelamiento y renegociación de tarifas.

Teniendo en cuenta que el *default* ya había sido establecido el 23 de diciembre de 2001, las restantes cinco políticas fundacionales fueron perfiladas a partir de la *Ley de Emergencia Pública y Reforma del Régimen Cambiario* n° 25.561 promulgada el 6 de enero de 2002. Un análisis de esta ley parece necesario para aportar a la comprensión del actual modelo de acumulación debido al profundo alcance de las políticas en ella consignadas. La ley declara en su artículo 1° “la emergencia pública en materia social, económica, administrativa, financiera y cambiaria” (Ley n°25561, art. 1) delegando amplios atributos al poder ejecutivo con los fines explícitos de:

1. Proceder al reordenamiento del sistema financiero, bancario y del mercado de cambios.
2. Reactivar el funcionamiento de la economía y mejorar el nivel de empleo y de distribución de ingresos, con acento en un programa de desarrollo de las economías regionales.
3. Crear condiciones para el crecimiento económico sustentable y compatible con la reestructuración de la deuda pública.
4. Reglar la reestructuración de las obligaciones, en curso de ejecución, afectadas por el nuevo régimen cambiario.

2.1.1. La devaluación. Origen y consecuencias del nuevo tipo de cambio competitivo.

La devaluación, consignada en el artículo 2° de la Ley de Emergencia Pública, generó un tipo de cambio internacionalmente competitivo que dio lugar a la dinamización de las exportaciones y, a través de su gravamen mediante retenciones y el aumento general de la recaudación tributaria, permitió la recomposición de las cuentas públicas. La recuperación económica trajo aparejado un aumento de la producción manufacturera, impulsada por la dinámica exportadora, y un fenómeno incipiente de sustitución de importaciones producto de la protección que generó la modificación del tipo de cambio al aumentar el costo de las importaciones. Por otra parte, el efecto inflacionario ligado a la devaluación redujo sustancialmente el salario real, y junto al congelamiento relativo de las tarifas de servicios, los elevados precios de los *commodities* y el nuevo tipo de cambio, permitieron a los agentes productivo-exportadores generar elevados márgenes

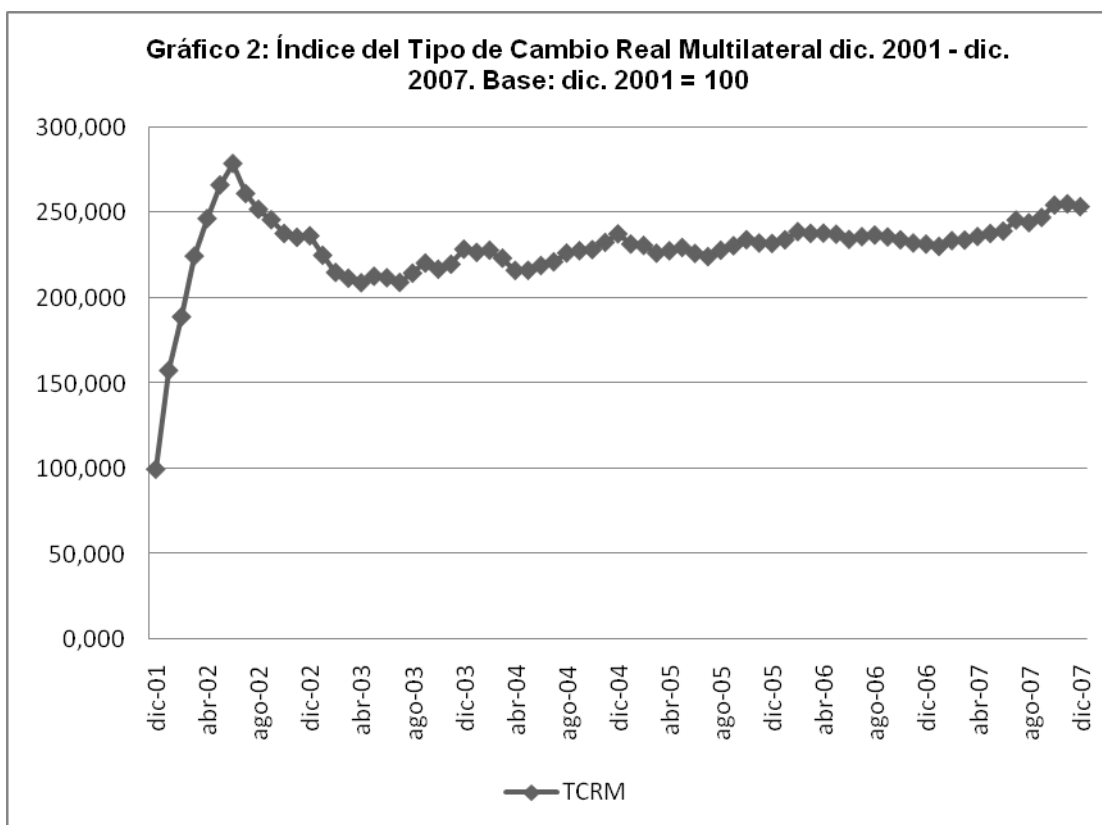
de ganancia y recuperar niveles de actividad económica. Los gobiernos post-convertibilidad han desarrollado una política activa para mantener el tipo de cambio competitivo y alentar esta vía de expansión económica a partir del crecimiento de las exportaciones¹⁹.

Los últimos años del modelo de la convertibilidad habían evidenciado un periodo de apreciación cambiaria que abarcó desde agosto de 1996 hasta diciembre de 2001, explicada por la apreciación de la divisa norteamericana, y por lo tanto del peso al que estaba anclado mediante la ley de convertibilidad, y la devaluación del Real brasileño en enero de 1999, aunque compensados parcialmente por la deflación experimentada por la economía argentina (3%). Como sostiene el BCRA, “esta combinación de apreciación real del peso y deflación tuvo efectos muy negativos en el nivel de actividad y de empleo en Argentina, sobre todo a partir del tercer trimestre de 1998” (BCRA, 2005:7).

Con la devaluación tuvo lugar una evolución radicalmente diferente del tipo de cambio real. Al derogar la convertibilidad de la moneda que conllevaba un tipo de cambio fijo, el Estado recuperó la capacidad de influir en el tipo de cambio a través de la política cambiaria y monetaria. La post-convertibilidad se inició a través de la *Ley de Emergencia Pública y Reforma del Régimen Cambiario* n° 25561 de enero de 2002 con un régimen de flotación cambiaria. “El mantenimiento del tipo de cambio es clave, porque de eso depende el comportamiento de las exportaciones y, como consecuencia, la disponibilidad de divisas y los ingresos fiscales (por las retenciones a las exportaciones); por ende el superávit fiscal” (Cibils, 2006:5-6); al mismo tiempo se

¹⁹ Un camino de abordaje de las modificaciones en el tipo de cambio puede realizarse a través del Tipo de Cambio Real Multilateral (TCRM). Como señala el Banco Central de la República Argentina (BCRA, 2005) el TCRM es el precio relativo de los bienes y servicios de una economía con respecto a los de un grupo de países con los cuales se realizan transacciones comerciales. Si bien comúnmente se observa la variación nominal del tipo de cambio respecto del dólar y la variación real de tipo de cambio real respecto de la moneda e inflación estadounidense, estos indicadores explican sólo una pequeña parte de los cambios en la competitividad de la economía argentina, ya que el comercio con Estados Unidos representa un porcentaje relativamente bajo del comercio total de Argentina (el 17.6% en 2004). Por este motivo el BCRA resalta que los cambios del valor del peso contra las monedas de los restantes socios comerciales y sus respectivas inflaciones deben ser tenidos en cuenta para evaluar la competitividad de la economía Argentina. De este modo, el TCRM “es una herramienta útil para observar cómo las fluctuaciones del valor del peso en relación con las monedas de nuestros socios comerciales y la evolución de los respectivos niveles de precios influyen sobre la estructura de la demanda interna, sobre la estructura de la producción, sobre el patrón de comercio internacional y sobre la competitividad de nuestra economía” (BCRA, 2005:2).

acumulan reservas para el desarrollo de políticas anticíclicas en contextos de dificultad de acceso al crédito internacional.



Elaboración propia en base a datos del BCRA

Según la evolución del Tipo de Cambio Real Multilateral (TCRM) es posible distinguir tres períodos:

A) Un periodo de depreciación que se extiende desde la devaluación en enero de 2002 hasta junio de 2002, mes que representa el punto más elevado para el conjunto de periodos entre 2002-2007. En dicho mes el índice trepa hasta acercarse a 279, representando un aumento del 179% respecto de diciembre de 2001 (tomado como año base =100). Este desarrollo se explica por la entrada en el régimen de libre flotación de la moneda y las expectativas devaluacionistas sobre la misma. Como señala Rapetti, en un primer momento,

“se dispuso la creación de un mercado oficial para ciertas operaciones de comercio internacional y financieras²⁰ a una paridad fija de 1,40 pesos por dólar, y un mercado de libre flotación para el resto de las operaciones. Poco después, la conducción del FMI hizo saber al gobierno que no iniciaría ninguna negociación hasta tanto no se unificara y liberalizara el mercado de cambios. El gobierno rápidamente cedió ante la presión multilateral. Una vez que se decidió dejar flotar al dólar, el valor de la divisa subió abruptamente, alcanzando niveles cercanos a los 4 pesos, en un ambiente de difundidas expectativas de depreciación de la moneda local” (2005:6).

Para evitar el desarrollo de una corrida cambiaria, el Estado impulsó medidas con el objetivo de aminorar la fuga de depósitos, ya afectados por las restricciones al retiro de depósitos conocidas como “corralito” y la reprogramación forzada de los vencimientos de los depósitos (“corralón”²¹), culminando en un decreto de prohibición por 120 días de devolución de depósitos por amparos judiciales.

B) A partir de julio de 2002 se inicia un segundo periodo caracterizado por la apreciación cambiaria que se extiende hasta abril de 2003, mes que presenta el índice más bajo del periodo post-devaluación en su conjunto llegando a 209. El principal factor explicativo se encuentra en el comienzo de una decidida política de control y gestión del tipo de cambio a partir de la intervención estatal, procurando la estabilización de un nuevo tipo de cambio internacionalmente competitivo que al mismo tiempo desalentaron las especulaciones y corridas contra el peso. La acción estatal fue desplegada desde el Banco Central, que intervino en el mercado cambiario a través de la compra y venta de divisas. Esta estrategia de política cambiaria fue fortalecida a partir de la decisión de obligar a los exportadores a liquidar en el BCRA las exportaciones superiores a un millón de dólares (límite que fue variando) habilitando una mayor acumulación de reservas y amplificando la capacidad estatal de intervención en el mercado cambiario (Frenkel y Rapetti, 2007). Asimismo, Frenkel y Rapetti señalan que el fuerte incremento en las tasas de interés dotó de relevancia a los activos financieros locales que aumentaron su atractivo como sustituto del dólar²². En segundo lugar, debemos tomar en cuenta que el incremento de la inflación tuvo efectos erosivos sobre

²⁰ En lo sustancial, abarcaba a las exportaciones de bienes y servicios (de liquidación obligatoria), importaciones de bienes de capital, insumos intermedios y materias primas consideradas prioritarias por el gobierno y el pago de un pequeño conjunto de servicios reales, financieros y transferencias

²¹ El “corralón” estableció un cronograma para la reprogramación de los vencimientos de los depósitos a través de la Resolución 06/2002 del Ministerio de Economía que reglamentaba la directiva dispuesta en el decreto 71/2002 del 9 de enero de 2002.

²² “En julio de 2002, la tasa de los depósitos a plazo fijo alcanzó 76%, y la de las Lebac a 14 días alcanzó el 115%” (Frenkel y Rapetti, 2007:8).

el tipo de cambio²³. En este contexto, la tendencia a la apreciación cambiaria evidenciada en este periodo ayudó a contener la expectativa devaluacionista, reforzando la capacidad de la política cambiaria de ejercer una función de regulación del tipo de cambio frente a la amenaza de corridas especulativas con el peso.

C) Un tercer periodo se extiende desde mayo de 2003 hasta diciembre de 2007, exhibiendo una mayor estabilidad cambiaria tendiente a la depreciación aunque con desarrollo irregular. Desde mayo de 2003 hasta mayo de 2004 se abre un sub-periodo de leve depreciación caracterizado por su evolución irregular, de modo de mostrar oscilaciones constantes de apreciación y depreciación cambiaria que pueden percibirse prácticamente de modo mensual. En el total del sub-periodo se parte de un número índice de 212 en mayo 2003 a 216 en mayo 2004. A partir de entonces, observamos un nuevo sub-periodo de depreciación pero de rasgos más constantes, que parte de junio de 2004 (219) a diciembre de 2007 (acercándose a 254), presentando un incremento del 38% entre el último mes del sub-periodo anterior y el último mes de la serie. Este sub-periodo evidencia el desarrollo de una política activa que procura mantener el tipo de cambio internacionalmente competitivo orientado a expandir la capacidad exportadora. Junto a la intervención en el mercado cambiario para regular la evolución del tipo de cambio, el Banco Central desplegó distintos instrumentos de esterilización (como la emisión de letras y notas, encajes, cancelación de redescuentos, entre otros) con el fin de cumplir con las metas monetarias fijadas en su planificación. Por otra parte, si bien la inflación (que no puede ser explicada en la post-convertibilidad por la emisión monetaria en tanto la misma acompaña el crecimiento económico) vuelve después de más de una década a convertirse en una constante de la economía argentina, ésta logra ser moderada respecto de los primeros meses del modelo post-convertibilidad, permitiendo también un mayor control sobre el desenvolvimiento del tipo de cambio real.

El escenario desarrollado a partir de la salida devaluacionista, nos confronta con una política de tipo de cambio que cobra prelación, jerarquía explicativa, sobre un amplio espectro de fenómenos relevantes en el modelo de acumulación. Esta política expresa una clara ruptura en materia de acción estatal en relación a los años 90, a la vez que

²³ Si bien fue en los primeros nueve meses de 2002 cuando se produjo el pico máximo del proceso inflacionario, la continuidad, luego más moderada, del aumento de precios influyó también en sentido de la apreciación cambiaria.

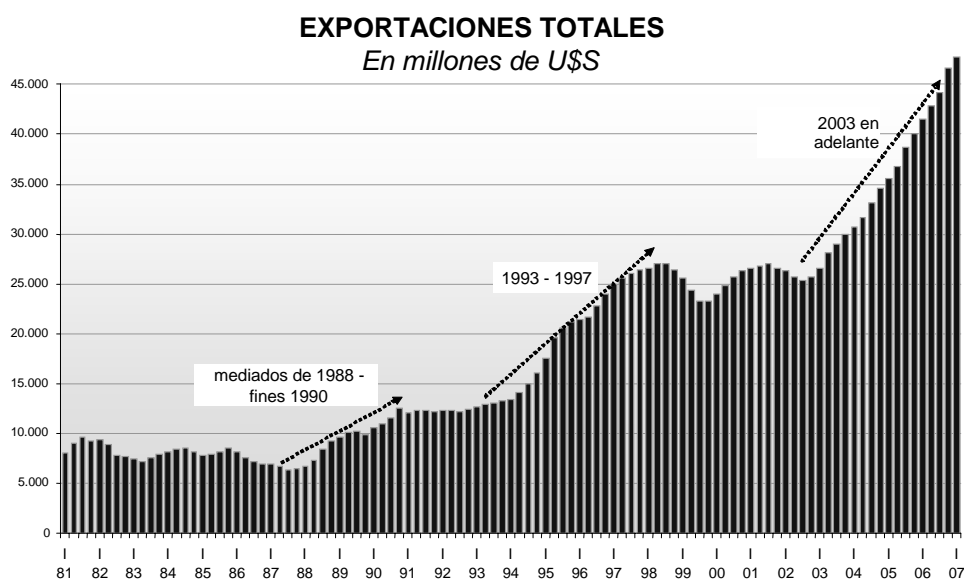
mantiene regularidad a lo largo de todo el período 2002-2007, confirmando su importancia destacada para el análisis de la Argentina post-convertibilidad. En este sentido, podemos señalar dos impactos fundamentales:

- Mejora de las condiciones de comercio exterior y comienzo de una era superavitaria de la balanza comercial
- Origen de un proceso inflacionario que generó una fuerte caída del salario real y el costo laboral

Con respecto al impacto de la política cambiaria sobre el comercio exterior, los distintos gobiernos post-convertibilidad han desarrollado una política activa para mantener el tipo de cambio competitivo y alentar esta vía de recuperación económica a partir del crecimiento de las exportaciones, favoreciendo como estrategia de acumulación la inserción exportadora en el mercado mundial. El crecimiento de las exportaciones ha alcanzado un 121% durante el período 2002-2007, participando de un fenómeno de carácter regional²⁴. Además, como se observa en el siguiente gráfico, la salida exportadora abierta en la post-convertibilidad reviste una mayor intensidad y duración en el crecimiento de las exportaciones que las fases expansivas anteriores.

²⁴ Aunque Argentina está lejos de encabezar la dinámica exportadora regional, resaltamos este fenómeno como una clave fundamental para comprender cambios en el modelo de acumulación con particular énfasis en las relaciones de fuerzas entre fracciones de clase.

Gráfico 3:



Fuente: Ministerio de Economía. “Argentina Indicadores económicos” Mayo 2007

Por otra parte, como señala un informe de la Fundación de Investigaciones Sociales y Políticas, la importancia que posee la evolución de las exportaciones queda evidenciada en que, desde 2002 a 2007, “su participación en el PBI aumentó un 37.6%, mientras que la participación del consumo privado y público cayó alrededor de un 7%” (FISyP, 2009:4), y por otro lado, por la función que cumple en la configuración del modelo post-convertibilidad, ya que el impulso que ha cobrado esta orientación exportadora ha permitido alcanzar un considerable superávit comercial que junto al superávit fiscal, favorecido vía retenciones a las exportaciones, constituyen los *dos pilares de estabilidad* del modelo²⁵. Estos dos pilares se vinculan tanto a la entrada de divisas e incremento de las Reservas Internacionales que permitieron al Banco Central ejecutar la política de tipo de cambio competitivo, como a que la reinstauración de las retenciones permitieron fortalecer la recaudación de fondos públicos a partir de los cuales el Estado ha venido desplegando diversos mecanismos de transferencia de recursos con el fin de organizar y compensar los distintos intereses en pugna entre las fracciones de clase bajo el marco del nuevo modelo de acumulación.

²⁵ Entre 2003 y 2007 la Argentina presentó un superávit comercial anual promedio del 7,6% en relación al PBI, y en materia de superávit fiscal primario dicho valor es ubicado en el 3,3%, marcando un desempeño contrastante con el período precedente.

En este sentido retomamos la concepción de *autonomía relativa* del Estado frente a las fracciones de clase, ya que el Estado capitalista, sin dejar de representar de manera predominante los intereses de la clase o fracción hegemónica asegura el interés político general del conjunto del bloque en el poder, y procura la construcción de hegemonía respecto del conjunto de la formación social, tanto de las fracciones dominantes como subalternas (Poulantzas, 1981). Este posicionamiento teórico será desplegado a través de la tesis de la constitución de un sistema de transferencias de recursos que busca organizar el equilibrio inestable de compromisos entre las fracciones de clase en el marco de las nuevas relaciones de fuerzas.

En cuanto a la inflación, la salida devaluacionista implicó un proceso de aumento de precios que es necesario desentrañar para comprender el modelo de acumulación post-convertibilidad. La inflación se convirtió en una variable económica que, si bien muestra variaciones de intensidad en el periodo de estudio, vuelve a constituir una presencia regular y cuya prelación, en términos de jerarquía explicativa, se observa en la relevancia que la misma presenta para el abordaje de un amplio conjunto de fenómenos económico-sociales, ligado a los cambios en los precios relativos y a las relaciones de fuerzas que las disímiles evoluciones de los precios evidencian, en tanto representan las diferentes capacidades de apropiación del valor socialmente creado.

Para este análisis tomaremos la conceptualización sobre inflación desarrollada por Diamand en los años 70 para pensar dicho fenómeno en el marco del régimen de acumulación basado en la industrialización por sustitución de importaciones (ISI), reelaborando algunos de sus contenidos para interpelar el proceso inflacionario en la Argentina post 2001. Podemos pensar este proceso en clave de lo que Diamand denomina *inflación cambiaria*, un tipo de inflación que “*nace a raíz del estrangulamiento en la provisión de divisas, de un desequilibrio consecuente entre la oferta y la demanda en el mercado cambiario y de la devaluación que esta induce.*” (Diamand, 1973:116, énfasis en el original). Esta inflación se origina en una *devaluación obligada* a la que caracteriza como una devaluación por déficits externos causados por la divergencia permanente entre exportaciones e importaciones, que surge de las propiedades de la estructura productiva y que es independiente de una inflación previa (Diamand, 1973). La devaluación obligada por estrangulamiento, evidenciado en el desempeño de la balanza de pagos acuciada por la fuga de capitales sobre el fin del

modelo de la convertibilidad, actúa a través de lo que Diamand denomina el *efecto-ingreso*: provoca una recesión, una caída de las actividades del país y un consecuente descenso de las importaciones. El fenómeno recesivo se produce a través del aumento de precios que ocasiona la devaluación. Este efecto-ingreso, se encuentra constatado en la abrupta caída del PBI en 10,9% en el año 2002 originada en combinación con fuertes incrementos tanto en el IPC²⁶ (41%) como en el IPIM²⁷ (118%). Sin embargo, al producirse la devaluación no en un período de auge económico sino de recesión dio lugar hacia 2003 a una nueva fase expansiva a través de la recuperación de la tasa de ganancia empresaria relacionada con el nuevo tipo de cambio competitivo, la disminución del costo laboral, el aumento de la productividad y los elevados precios internacionales de los *commodities*, favorables a las exportaciones argentinas.

La inflación cambiaria se expresa a través de dos efectos característicos: el *efecto-propagación* y el *efecto-arrastre*. Según Diamand, el *efecto-propagación* se vincula a que en el proceso de devaluación obligada el tipo de cambio determina los costos en moneda nacional de los insumos importados, los combustibles y bienes de capital incidiendo directamente sobre los costos industriales, influencia que en mayor o menor medida se transmite a los precios y que acarrearía en cadena el alza de los servicios. Para pensar la post-convertibilidad, debemos señalar que este efecto-propagación ya no se vincula a la dinámica sustitutiva característica del régimen de acumulación basado en la ISI sino a que la creciente extranjerización y concentración económica profundizada en los años 90 fue regida por actores empresariales transnacionales que tendieron a dejar de adquirir insumos en el mercado interno para comprarlos a empresas de sus propios consorcios en el exterior, en el marco de una apertura comercial pronunciada. De este modo, la devaluación conllevó, junto al aumento de precios de los insumos importados y su impacto en los costos de producción y los precios de bienes finales, un efecto periférico de sustitución de importaciones relacionado a la barrera de protección que generó el nuevo tipo de cambio, que se fue estacionando cerca de los 3\$ por 1US\$. Por otra parte, la propagación de la inflación a los servicios fue moderada a partir de las acciones estatales desplegadas en el marco de la *Ley de Emergencia Pública y Reforma del Régimen Cambiario*, donde se dictaminó el congelamiento de tarifas y se dispusieron recursos legales para que el Estado evaluara

²⁶ Índice de Precios al Consumidor. Indicador utilizado para medir oficialmente la inflación.

²⁷ Índice de Precios Internos al por Mayor.

y negociara con las empresas de servicios privatizadas dichos aumentos. La limitación del efecto-propagación hacia los servicios gestaría un cambio sustancial en los precios relativos, favorable a la producción de bienes transables. Esto puede ser constatado en la comparación de los índices IPC e IPIM, en tanto el primero incluye una canasta de bienes y servicios, su incremento de 98,7% entre diciembre de 2001 y de 2006, presenta una elevada brecha con el IPIM, que incluye precios al por mayor sólo de bienes transables, y ha aumentado, en el mismo periodo, un 194,2%. Asimismo, en el año clave de la devaluación, 2002, al interior del aumento de 41% del IPC “se registraron comportamientos disímiles entre los correspondientes a los bienes (67%) y los servicios (14,8%)” (Azpiazu y Schorr, 2010:228).

En segundo lugar, encontramos el *efecto-arrastre* de la devaluación. Este se vincula a que, como señala Diamand, las ventas para el mercado interno no se realizan a precios menores que los que se podrían obtener exportando la producción. Por esta causa, el tipo de cambio determina casi directamente el precio interno de los productos exportables. Al ocurrir la devaluación, sube el precio de los bienes exportables en el mercado local. Este efecto es fundamental para comprender el proceso inflacionario en el período post-convertibilidad por diversos motivos. En primer lugar, debemos observar cómo se compone la principal oferta exportadora, observando que el 52% de las ventas al exterior está protagonizado por la suma de manufacturas de origen agropecuario y productos primarios, bienes de *naturaleza dual* (Tolón, 2005), que al ser al mismo tiempo productos de exportación y de consumo masivo de la población incrementa el nivel de inflación, afectando particularmente las condiciones de vida de las clases subalternas. Si bien la inflación expresa un aumento generalizado de precios, este incremento se da de forma dispar, expresando cambios en la correlación de fuerzas²⁸. El fuerte incremento de los índices de precios se dio en un contexto de alta desocupación y congelamiento relativo de los salarios. De este modo, como señalan Costa, Kicillof y Nahón, “la inflación registrada (del 45%) bastó para reducir los ingresos reales de los trabajadores en un tercio en el período 2001-2003” (Costa, Kicillof y Nahón, 2004:83). Este brote inflacionario licuó el salario real con claros

²⁸ Si bien remarcamos el incremento de precio de los bienes transables en su conjunto, es posible visualizar variaciones en su interior que se vinculan tanto al cambio en las relaciones de fuerza como al efecto-arrastre de la salida devaluacionista en su ligazón a los precios internacionales. En este sentido, encontramos, por ejemplo, que “si bien los precios mayoristas industriales registraron una importante alza desde la salida de la convertibilidad (172,0% entre 2001 y 2007), ésta se ubicó por debajo de la correspondiente al conjunto de los productos primarios (278,8%), los agropecuarios (223,2%), los ganaderos (220,6%) y los de petróleo crudo y el gas natural (391,3%)” (Azpiazu y Schorr, 2010:231).

impactos sobre el costo laboral real en la industria manufacturera que, según el Ministerio de Trabajo, fue en el primer trimestre de 2003 un 61,7% inferior al de 1993²⁹. Si bien debemos tener en cuenta que los salarios reales se han ido recuperando a partir de 2003 (principalmente los privados registrados en los sectores más dinámicos de la industria), estos aumentos lejos están de generar un estrangulamiento de la ganancia empresaria, en contextos de incremento de la productividad. Finalmente, el efecto arrastre posee otro alcance teórico relevante ya que nos convoca también a pensar el papel de las retenciones, otra política fundacional de la post-convertibilidad.

2.1.2. La implementación de retenciones a las exportaciones

La implementación de retenciones, por un lado, procura limitar el impacto inflacionario del *efecto-arrastre*, morigerando el precio neto que consiguen los exportadores, intentando “desacoplar” precios externos e internos; y por otro lado, buscan gravar las rentas y ganancias extraordinarias, en tanto estos sectores no sólo se ven beneficiados por la renta diferencial (Marx, 2006) producto de la fertilidad pampeana y la abundancia de recursos naturales sino también por los altísimos precios internacionales que los *commodities* exhibieron durante todo el periodo.

Otro factor clave que debe ser atendido para comprender el alcance de las retenciones es el tipo de cambio. Si bien las retenciones habían sido eliminadas en los años 90, la paridad cambiaria establecida en durante la convertibilidad estableció un tipo de cambio real apreciado desfavorable a las exportaciones locales que implicaban transferencias de recursos que afectaban a los agentes productivo-exportadores. La devaluación que instauró un tipo de cambio internacionalmente competitivo funcionó como un multiplicador de las rentas³⁰ y ganancias obtenidas por dichos agentes en moneda local, tanto por la relación peso/divisa como por el abaratamiento de los costos laborales y de insumos en el mercado interno. Asimismo, como señalan Rodríguez y Arceo (2006), las nuevas condiciones generadas por la devaluación promovieron un significativo incremento del precio de la tierra implicando una elevación de las ganancias patrimoniales. En este marco la reaparición de las retenciones no representaron un mayor perjuicio para los agentes gravados por las mismas, sino una

²⁹ Datos tomados de Ministerio de Trabajo, empleo y seguridad social 2004.

³⁰ Como señalan Rodríguez y Arceo, “La devaluación de la moneda en el año 2002 provocó una modificación sustancial de la magnitud de la renta agraria apropiada por los productores, que *se quintuplicó con respecto a los valores registrados en los años noventa*” (2006:6, el subrayado es nuestro).

limitación de la percepción de rentas y ganancias extraordinarias habilitadas por el nuevo tipo de cambio y el favorable contexto internacional, limitación que implica a su vez una participación del Estado en dichos recursos fortaleciendo las cuentas fiscales.

Las retenciones han afectado distintamente a los productos exportados. En el caso del petróleo, cuyo precio aumentó de US\$32 en 2002 a US\$90 en 2007 por barril, las retenciones pasaron del 20% en 2002, al 25% en 2004, llegando a 45% en 2007, estableciendo a final de ese año un ingreso tope para las petroleras de US\$45 por barril. El caso de las mineras, las empresas instaladas en Argentina previo al 2002 gozaron durante todo nuestro periodo de estudio de la exención de las retenciones amparadas en una ley menemista, que recién se dejó sin efecto en diciembre de 2007. El resto de las mineras pagaban tan sólo entre el 5% y el 10% según el mineral explotado, al tiempo que usufructuaban múltiples beneficios tributarios y devoluciones impositivas, por lo que podría afirmarse que los minerales en Argentina se extraen “gratuitamente”. Este marco se agrava si observamos que los precios de los productos minerales han aumentado un 482,10% (IPIM, dic. 2001- abril 2007) generando ganancias extraordinarias para las empresas del sector. Finalmente, las retenciones agropecuarias afectaron de modo diferente según el producto: para el caso de la soja las retenciones, entre 2002 y 2007 fueron del 27,5%, mientras el precio del grano rondó los US\$ 160 por tonelada promedio. Estas retenciones aumentaron en noviembre de 2007 al 35% cuando su valor superó los US\$ 240. A fines de 2007, las retenciones para trigo, girasol, y maíz fueron del 28%, 32% y 25% respectivamente. En todos los casos, las retenciones fueron menores para los productos agropecuarios industrializados, impulsando el desarrollo de las cadenas productivas a estos ligados y promoviendo así un mayor valor agregado. La carne y los lácteos partieron con una retención del 5% aumentando hasta alcanzar entre el 10% y el 15% en 2005. A pesar de las retenciones aplicadas sobre los productos agropecuarios, el rubro de alimentos y bebidas del IPC presentó un aumento del 135,2% entre 2001 y 2007 con un fuerte impacto negativo sobre el nivel de vida de las clases subalternas.

Nuevamente debemos resaltar que la aplicación de retenciones a las exportaciones constituyeron una medida fundamental en la articulación de los dos pilares de estabilidad del modelo, ya que permiten atraer recursos y divisas provenientes del superávit comercial para promover la consecución del superávit fiscal, el cual se alimenta también del conjunto del proceso de crecimiento económico iniciado a partir

de 2003. Como veremos a lo largo del trabajo, las retenciones representan una arista del sistema de transferencias de recursos ya que, por un lado capta fondos de un sector de la fracción predominante en la post-convertibilidad, la fracción productivo-exportadora, para redirigirlos de forma compensatoria hacia otras fracciones, por ejemplo, al capital financiero a través del pago de deuda, a las empresas de servicios privatizadas a partir de subsidios y a las clases subalternas a través de políticas de ingresos. Al mismo tiempo actúa en beneficio de las clases subalternas al procurar moderar la inflación que corroe el salario real de los trabajadores.

Para sintetizar podemos concluir que las retenciones actúan en los siguientes sentidos fundamentales:

- Limita el *efecto-arrastre* de la inflación al desacoplar precios internos y externos.
- La aplicación de menores tributos a los productos elaborados con respecto a los primarios promueve la generación de mayor valor agregado local previo a la exportación.
- Grava ganancias y rentas extraordinarias de agentes favorecidos por el nuevo tipo de cambio y los altos precios internacionales de los *commodities*.
- Fortalece las cuentas fiscales, permitiendo transferir luego recursos hacia otros agentes y fracciones ubicados en distintos sectores de la economía.

2.1.3. La pesificación asimétrica de deudas y depósitos.

La pesificación asimétrica fue el mecanismo implementado durante el gobierno de Duhalde para resolver la problemática de las deudas y depósitos ligados al sistema financiero local, en el contexto post-devaluación, que culminaría en un masivo proceso de licuación de las deudas del capital. El régimen cambiario del modelo de los 90 al tiempo que fijaba el tipo de cambio, fue conllevando una creciente dolarización de la economía, expresada en que el sistema financiero tenía los depósitos y créditos dolarizados al 70 y 80% respectivamente. En el proceso de agotamiento del modelo de la convertibilidad, el aumento de la fuga de capitales provocó un fuerte drenaje de recursos que amenazaba con desestabilizar el sistema financiero local. Frente a este

escenario el gobierno de la Alianza (1999-2001) dispuso diversas medidas entre la que se destacó la restricción de retiro de recursos del sistema bancario conocido como “corralito”. El gobierno de Duhalde debió enfrentar la resolución de dicha medida, que se había convertido en uno de los principales focos de protesta desde las capas medias. A pesar de declarar públicamente que su gobierno garantizaría la devolución de los depósitos en su moneda original, la ausencia de respaldo en divisas de los mismos fue gestando un panorama cruzado por fuertes disputas en torno a la resolución de dicha controversia. En este contexto emergió la política de pesificación asimétrica, como parte constitutiva del origen mismo del modelo de acumulación post-convertibilidad, con un fuerte correlato en el cambio de relaciones fuerzas entre fracciones de clase.

La pesificación asimétrica implicó que los bancos debieran devolver los depósitos en dólares a \$1,40 por cada US\$1, mientras que, como se determinó a partir de la *Ley de Emergencia Pública y Reforma del Régimen Cambiario* en su artículo 6°, los deudores con la banca local vieron pesificadas sus deudas en dólares a \$1 por US\$1.

En dicho artículo, la Ley habilitó al Poder Ejecutivo Nacional a disponer medidas tendientes a disminuir el impacto producido por la modificación del régimen cambiario a los agentes endeudados en divisas extranjeras con el sistema financiero local. Pero las medidas desplegadas para ese fin fueron variando sustancialmente según el espectro de agentes considerados e incluidos para ser compensados y el modo en que esta compensación se realizaría. La política de pesificación asimétrica contuvo dos momentos principales que evidencian el avance de los agentes económicos concentrados en incidir sobre las acciones estatales desplegadas. En un primer momento, la Ley fijó el siguiente espectro de compensación:

“El Poder Ejecutivo nacional reestructurará las deudas con el sector financiero, estableciendo la relación de cambio UN PESO (\$ 1) = UN DOLAR (US\$ 1), sólo en deudas con el sistema financiero cuyo importe en origen no fuese superior a DOLARES CIEN MIL (US\$ 100.000) con relación a: a) Créditos hipotecarios destinados a la adquisición de vivienda; b) A la construcción, refacción y/o ampliación de vivienda; c) Créditos personales; d) Créditos prendarios para la adquisición de automotores; y e) A los de créditos de personas físicas o jurídicas que cumplan con los requisitos de micro, pequeña y mediana empresa (MIPyME). **O hasta a esa suma cuando fuere mayor en los casos del inciso a) si el crédito fue aplicado a la adquisición de la vivienda única y familiar y en el caso del inciso e)**” (Ley 25.561, art.6).

Así, la política de pesificación, que implicaba un alivio en las cargas de las obligaciones en moneda extranjera respecto de la banca local, estuvo orientada inicialmente a las capas medias y a los agentes económicos ligados a la fracción de pequeñas y medianas empresas.

Sin embargo, el fuerte *lobby* empresarial de los agentes ligados al capital concentrado logró forzar al gobierno a derogar el techo impuesto inicialmente para la pesificación de deudas. Eliminado el límite de los US\$ 100.000, la política de pesificación asimétrica se convirtió en un mecanismo de licuación masiva de las deudas del gran capital productivo y de las privatizadas con la banca local. Se abrió así un segundo momento en el desarrollo de esta acción estatal gestado en dos pasos. Luego de pasar por una primera formulación de la pesificación asimétrica orientada a capas medias y agentes subordinados del capital, el primer paso hacia la licuación masiva de deuda se constituyó a partir de una resolución que dio habilitación para que las deudas superiores a US\$ 100.000, sin techo de monto, fueron fijadas a 1,40\$ por 1US\$. Sin embargo, la continuidad de las presiones gestaron un nuevo paso, que cobró forma a través del decreto 214/02 en febrero de 2002, en el cual se consolidó de forma definitiva el segundo momento de la pesificación asimétrica.

El decreto 214/02 estableció en su primer artículo la pesificación de todas las obligaciones en monedas extranjeras. En su artículo 2 ratifica la conversión y devolución de todos los depósitos en dólares u otras monedas extranjeras existentes en el sistema financiero, en pesos a razón de \$ 1,40 por cada dólar (o su equivalente en otra moneda extranjera) aclarando que la entidad financiera cumpliría con su obligación devolviendo pesos a la relación indicada. Una opción alternativa, fijada en el artículo 9, era la posibilidad de recibir bonos en dólares hasta 30.000 US\$³¹.

Instituido de este modo el criterio definitivo de devolución de los depósitos, el segundo momento de la pesificación asimétrica como licuación masiva de deudas del gran capital quedó establecido en su tercer artículo:

³¹ “**Art. 9°** — Dispónese la emisión de un Bono en DOLARES ESTADOUNIDENSES, con cargo a los fondos del Tesoro Nacional, por el que podrán optar los depositantes en el sistema financiero, a los que se refiere el Artículo 2° del presente, en sustitución de la devolución de sus depósitos. Dicha sustitución alcanzará hasta la suma tope de DOLARES ESTADOUNIDENSES TREINTA MIL (US\$ 30.000) por titular y por entidad financiera. Las entidades financieras obligadas con los depositantes que opten por la entrega de tales Bonos, deberán transferir al Estado Nacional activos suficientes para atender su pago.” Decreto 214/02

“**Art. 3°** — Todas las deudas en DOLARES ESTADOUNIDENSES u otras monedas extranjeras con el sistema financiero, cualquiera fuere su monto o naturaleza, serán convertidas a PESOS a razón de UN PESO por cada DOLAR ESTADOUNIDENSE o su equivalente en otra moneda extranjera. El deudor cumplirá con su obligación devolviendo PESOS a la relación indicada” (Decreto 214/02 art.3)³².

De este modo, una política que inicialmente orientó una compensación a agentes subordinados en las relaciones de fuerzas se convirtió en un mecanismo de transferencia de recursos hacia el gran capital. Tanto la fracción productivo-exportadora como las empresas de servicios privatizadas fueron agentes privilegiados de dicha acción estatal, ya que al tiempo que mantenían ingentes masas de divisas fugadas en el exterior y valorizadas en términos locales por la nueva relación establecida por la modificación del régimen cambiario, contenían, por su peso en la estructura, capacidad de haber afrontado dichas obligaciones. En este punto, la pesificación asimétrica se volvió una política que reforzó la concentración y fortaleció a la fracción productivo-exportadora dominante en el escenario post-convertibilidad, mientras que compensó a las empresas de servicios privatizadas, al punto que un núcleo de éstas licuaron deudas por montos equivalentes, en general, a las ganancias obtenidas en el año 2000³³.

2.1.4. El “salvataje” al capital financiero

La pesificación asimétrica en su formulación final amenazaba con desestabilizar al sistema financiero local y ponía en debate quién asumiría los costos de las transferencias de recursos previamente mencionadas. Mientras que la fracción financiera del capital se había sumado, en términos generales, a la propuesta dolarizadora de salida de la convertibilidad con el fin de mantener sus activos en divisa y ganar competitividad internacional, el decreto 214/02 fijó en su artículo 10 que las entidades financieras debían depositar en el Banco Central todos los billetes en dólares u otras monedas extranjeras que tuvieran como disponibilidades, las que serían convertidas a pesos con la equivalencia establecida por el artículo 2 de dicho decreto. También establecía que todos los saldos existentes en dólares u otra divisa en el BCRA a favor de cada entidad financiera serían convertidos en idéntica relación. Esto parecía

³² También se estableció la indexación de depósitos y deudas al coeficiente CER, vinculado al índice de inflación.

³³ Sobre el impacto de la pesificación asimétrica en las privatizadas ver Azpiazu y Schorr, 2003.

consolidar el papel de subordinación de la fracción financiera en el marco del naciente modelo de acumulación.

Sin embargo, el mismo decreto ratificó la perspectiva ya enunciada en la Ley de Emergencia Pública:

“**Art. 7°** — Dispónese la emisión de un Bono con cargo a los fondos del Tesoro Nacional para solventar el desequilibrio en el sistema financiero, resultante de la diferencia de cambio establecida en el artículo 3° del presente Decreto.” (Decreto 214/02, art.7)

De este modo, el Estado no sólo se hizo cargo de los costos de compensación a los agentes provenientes de capas medias ligadas a las clases subalternas y de la fracción de pequeñas y medianas empresas, sino que asumiría la compensación a la fracción financiera del capital proveniente de la licuación masiva de de deuda de los agentes más concentrados de la clase dominante. En este punto podemos observar cómo la política de pesificación asimétrica se torna en un mecanismo de licuación y estatización de deuda privada. Este mecanismo cobró estatus de ley en diciembre de 2003, mediante la Ley 25.820, que en su segundo artículo dispuso la eliminación del segundo párrafo del artículo 6° de la Ley 25.561 donde estaban consignados tanto el techo máximo de la pesificación asimétrica como los sujetos que abarcaba en primera instancia.

En este contexto el gobierno dispone el plan de “salvataje” al capital financiero, que ya aparecía previsto en la Ley de Emergencia Pública, que en el mismo artículo 6° definía: “El Poder Ejecutivo nacional podrá establecer medidas compensatorias que eviten desequilibrios en las entidades financieras comprendidas y emergentes del impacto producido por las medidas autorizadas en el párrafo precedente, las que podrán incluir la emisión de títulos del Gobierno nacional en moneda extranjera garantizados” (Ley n°25561, art. 6). En dicha ley también figuraba la indicación de establecer retenciones a los hidrocarburos con el fin de financiar las compensaciones. Sin embargo, este mecanismo sería rezagado por la presión ejercida por las petroleras y el Estado fue asumiendo el costo de las medidas devaluacionistas y pesificadoras, políticas cardinales en la fundación del modelo de acumulación post-convertibilidad. De este modo, se buscó generar una compensación de una fracción afectada por el modo de salida de la convertibilidad, transfiriendo recursos a través de endeudamiento público, en el marco de las nuevas relaciones de fuerzas entre las fracciones de clase.

Como señala Cobe, en la Ley de Emergencia Pública “quedó establecido el criterio de estatizar las pérdidas del sector financiero derivadas de las medidas para el tratamiento de las obligaciones pactadas en dólares. En definitiva, ello implicaba que la sociedad en su conjunto debería asumir una porción significativa de las pérdidas de ese sector proveniente de la caída del régimen de convertibilidad del cual fue uno de los principales beneficiarios” (Cobe, 2009:59). También es necesario aclarar que en una formación social que posee un sistema tributario fuertemente regresivo como es el de Argentina, el peso de la financiación de estas políticas terminó recayendo con mayor énfasis sobre las clases subalternas.

En este camino, el “salvataje” al capital financiero cobró forma a partir de operaciones de diverso tipo destinadas a compensar a la fracción financiera del capital por las implicancias de la salida devaluacionista y la pesificación asimétrica, y que fueron cubiertas con la emisión de nueva deuda pública por un monto total de US\$ 14.386 millones, constituyendo el 51% de la deuda pública *post-default*. Este monto de endeudamiento se explicó por la emisión US\$ 5900 millones de compensaciones por la pesificación asimétrica, unos US\$ 2400 millones en “bonos cobertura” con arreglo al impacto generado por la devaluación, US\$ 6086 millones en bonos para canjear por los depósitos reprogramados³⁴. Por otra parte, el Estado nacional apuntaló el sistema financiero absorbiendo las deudas que los Estados provinciales mantenían con los bancos involucrando recursos por US\$ 9679 millones. De este modo, el Estado nacional movilizó unos US\$ 24.065 millones en diversas operaciones destinadas a recomponer el sistema financiero, ya sea como transferencia directa hacia el capital financiero, asumiendo o no los bancos obligaciones con el Estado, o de forma indirecta, asumiendo los pasivos de los Estados provinciales con los bancos³⁵.

Podemos señalar que la articulación de las políticas de pesificación asimétrica y “salvataje” al capital financiero involucraron transferencias de recursos en las siguientes

³⁴ Ver Damill, Frenkel y Rapetti 2005.

³⁵ “Otra medida “asimétrica” afectó también el patrimonio de los bancos. El gobierno fijó diferentes mecanismos de ajuste por inflación de los depósitos y créditos pesificados. Se resolvió que los depósitos se ajustaran por un índice que sigue la evolución de los precios al consumidor (CER) y que los préstamos bancarios lo hicieran de acuerdo a otro que refleja el comportamiento de los salarios medios (CVS). Como la inflación minorista fue superior al aumento nominal de los salarios, los pasivos pesificados de los bancos crecieron a un mayor ritmo que los activos. El Congreso sancionó en octubre de 2003 una ley en la que se facultaba al Poder Ejecutivo a compensar a las entidades financieras por la “indexación asimétrica” con la emisión de títulos (BODEN 2013) por hasta \$ 2.800 millones. Hasta el momento el gobierno no ha concretado la emisión.” (Damill, Frenkel y Rapetti 2005:34). Según Cobe (2009) esta compensación finalmente sólo fue de 90 millones de pesos.

direcciones: del capital financiero al capital productivo y las privatizadas vía pesificación asimétrica, y del conjunto de la sociedad hacia el capital financiero vía compensaciones estatales a través de mayor endeudamiento público. Como señala Cobe,

“estas medidas produjeron una significativa redistribución regresiva del ingreso, al habilitar ingentes transferencias a favor del capital concentrado interno. En particular, beneficiaron a los grandes grupos económicos locales y conglomerados extranjeros con una inserción en actividades vinculadas a la exportación y sustanciales activos en el extranjero, que lograron licuar sus deudas en dólares contra el sistema financiero local. A la vez, favorecieron a las privatizadas con este tipo de deudas y coadyuvaron a la banca en términos patrimoniales al asumir el Estado una porción de los pasivos de las entidades” (Cobe, 2009:95).

Estos mecanismos de transferencia representan acciones estatales que, por un lado convalidan el predominio de la fracción productivo-exportadora del capital a través de la licuación de sus pasivos con el sistema financiero local, al mismo tiempo que instituyen medidas compensatorias hacia el núcleo de empresas de servicios privatizadas y la fracción financiera del capital que, desfavorecidas por la salida devaluacionista, son objetos de políticas que buscan organizar el equilibrio inestable de compromisos promoviendo un nuevo momento de convergencia al interior de la clase dominante que aporte a suturar la crisis de hegemonía evidenciada sobre el fin de la convertibilidad.

2.1.5. El *default*: sus características, el canje y la relación con el FMI.

El 23 de diciembre de 2001 el presidente Rodríguez Saá declaró la suspensión de pagos de la deuda pública, excluyendo los referidos a organismos financieros internacionales y otros préstamos garantizados³⁶. El *default* fue mantenido por la posterior administración de Eduardo Duhalde y aparecía como uno de los principales desafíos que heredaba el gobierno de Néstor Kirchner. El análisis de la deuda pública, implica indagar acciones estatales que tuvieron un alto impacto en la configuración del modelo en general y en las relaciones de clases en particular, en tanto una parte considerable de los bonos en *default* estaban en manos de los conglomerados financieros. Por ello, es un aspecto relevante para pensar la situación del capital financiero, que había visto perjudicadas sus posiciones relativas con la salida devaluacionista y pesificadora y que había comenzado

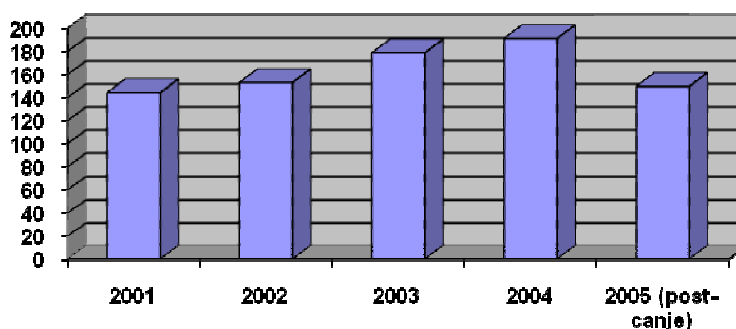
³⁶ Es por esto que del total de los US\$ 178.000 millones a los que la deuda había alcanzado al momento de comenzar el canje en 2003, unos US\$ 79.000 nunca se dejaron de pagar.

a ser compensada ya en el gobierno de Duhalde a través de la emisión de nueva deuda implicada en la política de “salvataje”.

Debemos recordar que en el tercer objetivo especificado dentro del artículo 1° de la Ley de Emergencia Pública se proponía “Crear condiciones para el crecimiento económico sustentable y compatible con la reestructuración de la deuda pública”. En este camino, la salida del *default*³⁷ comenzó a debatirse a partir de la propuesta oficial realizada por el ministro de economía Roberto Lavagna en la asamblea anual del FMI (2003) en Dubai, Emiratos Árabes Unidos, proponiendo una quita del 75% sobre el valor nominal de los bonos, dando inicio a las negociaciones que concluyeron con el canje de deuda de 2005³⁸.

Del total de los US\$ 81.800 millones que entraron en *default* en 2001 el canje sería aceptado en un 76,15%, de modo que US\$ 62.300 millones serían cambiados por los nuevos títulos elegibles. Finalizado el canje estos US\$ 62.300 millones se redujeron a US\$ 35.300 millones, representando una quita del 43,4%. Un factor a tener en cuenta es que, finalizado el canje, si bien la magnitud de la deuda disminuyó, su monto total se mantuvo en niveles similares a los que poseía al momento del *default*, o mayor aún si se toma en cuenta la porción no ingresada a canje:

Gráfico 4: Evolución de la Deuda Pública argentina 2001-2005*
en miles de millones de dólares



*2005: incluye deuda no ingresada al canje

Elaboración propia en base a datos Lucita, 2005.

³⁷ El análisis detallado del enfoque expresado sobre deuda pública puede verse en Varesi, 2008.

³⁸ Como veremos en el capítulo siguiente cuando analicemos la fracción financiera del capital, los distintos tipos de bonos propuestos para la salida del default tuvieron distintas implicancias en los agentes económicos, así como también lo tuvo el criterio de no distinguir entre grande y pequeños tenedores de bonos.

El canje concluyó con la incorporación de dos componentes dinámicos que merecen ser destacados. Uno de los elementos más novedosos del canje y del endeudamiento posterior es el cambio de moneda: finalizado el canje el 41% de los bonos de deuda pública estaban en Pesos + CER. Esto significa un mayor peso de la deuda pesificada e indexada a la inflación, que año a año se acercó a los dos dígitos: se calcula que por cada cada punto de inflación los pagos por deuda aumentan en aproximadamente \$1.800 millones³⁹⁴⁰. La indexación de deuda a la inflación debe ser entendida como una medida que garantiza al capital financiero no verse mayormente perjudicado en la correlación de fuerzas respecto del capital productivo-exportador, principal beneficiario del ciclo inflacionario y la salida devaluacionista y pesificadora. Este mecanismo compensatorio puede ser vislumbrado también en el segundo componente dinámico que emergió del canje, las Unidades Ligadas al PBI⁴¹, cupones que, en las condiciones de crecimiento económico de los años posteriores al canje fueron arrojando rentas que se multiplicaron año tras año. Así, el Estado debió pagar en materia de las Unidades Ligadas al PBI \$1.242 millones adicionales de deuda en 2006, monto que se duplicó en 2007, alcanzando los \$2.450 millones.

Las opciones adoptadas para la resolución del *default* construyeron un nuevo escenario. Los vencimientos de los tres títulos elegibles permitieron “patear” hacia adelante la amortización del capital de la deuda ingresada en canje entre unos 30 y 40 años. También el peso de la deuda sobre PBI disminuyó significativamente, pasando de representar el 127% del PBI en 2004 al 74% en 2005, cayendo al 56% en 2007, valor que aún se encontraba por encima del 54% en 2001, previo al *default*⁴². También la relación deuda pública externa sobre reservas internacionales mejoró de forma sustancial: del pico más alto de 2002 en 823% se redujo al 135% en 2007. Otra mejoría

³⁹ Consideramos que éste es uno de los principales motivos por el cual el gobierno de Kirchner mantuvo desde 2007 intervenido al INDEC con el fin de manipular el índice de inflación buscando, entre otras cuestiones, limitar el impacto de la deuda sobre las cuentas públicas. Esto tiene consecuencias también en la construcción de los indicadores sociales.

⁴⁰ Esto ha implicado aumentos en los pagos de aproximadamente US\$ 5.000 millones anuales en 2006 y 2007.

⁴¹ Los cupones otorgan dinero sólo si se cumplen determinadas condiciones: si el PBI real crece más del 3% y si supera al PBI “base”. Este PBI base se construye a partir del PBI de 2004, al que se le adiciona año a año un crecimiento de aproximadamente el 3%. Si estas pautas se cumplen, entonces el tenedor del cupón recibe un monto de pago del 5% del excedente del PBI a precios corrientes (excedente que expresa la diferencia de crecimiento entre el PBI y el PBI “base”) dividido por el tipo de cambio, con un tope máximo de 0,48 según la moneda vinculada al cupón.

⁴² Datos tomados de Secretaría de Finanzas, 2007.

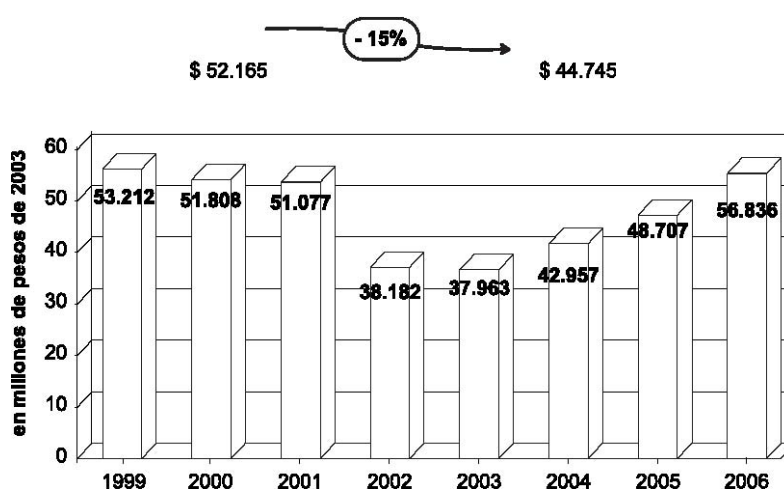
considerable se observa en la relación deuda pública externa/exportaciones, de 281% en 2004, cayó con el canje a 131% en 2005 terminando en 94% en 2007.

Aún con la importante quita del canje y la mejora de las variables previamente mencionadas, quedó un pesado calendario de pagos que conllevaba vencimientos anuales de capital e intereses que variaban entre los US\$ 10 y 20 mil millones para los años subsiguientes. Asimismo, la magnitud del endeudamiento siguió siendo tal que ya en 2007, sólo dos años después de realizado el canje, el Estado pudo afrontar con los recursos del superávit fiscal solamente el 40% de los pagos, debiendo profundizar el endeudamiento con el sólo fin de pagar deuda. Esto nos suscita una doble evaluación:

A) Por un lado, el canje no rompió la continuidad del ciclo de endeudamiento en términos absolutos. El *stock* de deuda pública ha aumentado año a año; sin contar el monto no ingresado al canje, la deuda crece de US\$ 128.600 millones en 2005 a US\$ 136.700 millones en 2006, llegando a US\$ 144.700 millones en 2007. La clave explicativa se encuentra en que la resolución del *default*, si bien representó un alivio del peso de la deuda sobre los indicadores macroeconómicos, no logró romper el “círculo vicioso” del endeudamiento público. La estrategia de desendeudamiento tuvo por resultado aplazar vencimientos de capital, pero impuso una pesada carga de desembolsos. Si consideramos la magnitud de la quita argentina en la resolución del *default* como un caso histórico y que el gobierno de Kirchner ha sostenido punttilosamente los criterios de superávit fiscal destinado a deuda, es difícil pensar bajo qué circunstancias un país deudor podría dejar de serlo. Esto puede verse en que el gasto primario real en la post-convertibilidad se mantuvo en promedio por debajo del de los últimos años del modelo de la convertibilidad, privilegiando la derivación de recursos al pago de deuda.

Gráfico 5: Gasto primario real*

Deflactado 0,5 IPC y 0,5 IPIM - Acumulado enero-septiembre



* Excluye transferencias automáticas a las provincias por coparticipación, ya que dicho concepto no representa un gasto del sector público nacional.

Fuente: Ministerio de Economía (2007)

Como señala el CENDA, “comparado con el quinquenio anterior a la crisis de 2001 (excluyendo este último año), durante el período 2002-2006 el gasto total ejecutado por el sector público fue en promedio un 5,1% menor como proporción del PIB, y un 17,3% más chico en términos absolutos si se toman los valores a pesos constantes. Asimismo, en 2006 el gasto público como porcentaje del producto era todavía un 10% más bajo que en 2001” (CENDA, 2007:21)⁴³.

De este modo, tanto por la quita histórica del canje como por los estrictos criterios de superávit destinados a deuda, se hace evidente que la función de la deuda no implica que esta sea finalmente pagada, sino que el endeudamiento es un circuito en sí de transferencia de ingresos. Esta transferencia de recursos, dada la estructura tributaria regresiva de Argentina, genera traspasos de las clases subalternas al capital financiero y se complementa con el mecanismo de la dependencia, en tanto los Estados deudores terminan priorizando el pago de deuda por encima de las necesidades de las clases subalternas, condicionando las políticas económicas. Esto puede observarse en que, como señala Lucita, los recursos fiscales que se han destinado a deuda superan a la

⁴³ En el capítulo siguiente veremos los cambios en la composición del gasto público y qué agentes y fracciones de clase aparecen como beneficiarios del mismo.

suma de las partidas presupuestarias de Salud, Educación, Vivienda y Agua potable, es decir el gasto social que define la calidad de vida de los sectores populares, así “por cada peso que se utiliza para pagar la deuda, sólo 0,75 centavos para servicios esenciales para la comunidad” (Lucita, 2005b:1).

B) Por otra parte, la deuda en la post-convertibilidad posee un papel distinto al que tenía en los años 90, ya que deja de ser el eje articulador del proceso de valorización financiera y fuga de capitales, característico del modelo de la convertibilidad. Esto puede observarse en las mejoras de los índices relativos a PBI y exportaciones, así como en relación con la notable mejora de las cuentas fiscales, que hacen que la deuda post-canje no constituya una amenaza de corto plazo a la continuidad y regularidad del modelo post-convertibilidad. Asimismo permite visualizar un cambio en las relaciones de fuerzas, en detrimento, en términos relativos, del capital financiero, confirmando una mayor centralidad de los agentes productivos en el nuevo modelo de acumulación.

El análisis de la deuda nos abre paso para analizar una acción estatal que, sin ser fundacional, debe ser considerada como una política central del modelo post-convertibilidad: la cancelación de la deuda con el FMI, que se ligó a la suspensión del acuerdo firmado con dicho organismo y permitió ampliar márgenes de libertad para el desarrollo de las políticas económicas.

Según Chomsky la rigurosa adhesión al FMI que había tenido Argentina en los 90 fue una de las claves principales que llevó al país a un verdadero “desastre económico” (Chomsky, 2007). En este mismo sentido se orientaron numerosos discursos del presidente Kirchner, cuyo gobierno desplegó una doble estrategia: por un lado, mantuvo una mayor firmeza en la negociación de las exigencias en materia de políticas que el FMI pedía para la aprobación de la revisión del tratado por entonces vigente, que había sido suscrito por la administración Duhalde, y por otro lado, culminó las negociaciones con la suspensión del dicho acuerdo y el pago por adelantado de la deuda total con el Fondo.

El gobierno de Kirchner adoptó una postura de mayor intransigencia frente al FMI, en tanto no aceptó aplicar parte de las acciones estatales que este organismo reclamaba con el fin de aprobar la revisión del acuerdo en vigencia. El FMI presionaba principalmente por un aumento tarifario como vía de compensación a las empresas

privatizadas por los efectos de la salida devaluacionista, y también exigía mejores condiciones para el canje de la deuda en *default*. El gobierno, amparado por el coyuntural aval del gobierno de los Estados Unidos y el crecimiento económico que experimentaba la economía nacional, tuvo mayor margen para disputar las exigencias del Fondo, optando finalmente por dejar virtualmente suspendido el acuerdo vigente. Asimismo, el propio FMI venía promoviendo que sus principales deudores cancelaran pagos con el fin de reducir sus riesgos financieros. Esto se debe a que el FMI tenía el 80% de sus préstamos colocados en sólo 5 países, que en caso de entrar en cesación de pago con dicho organismo le hubieran producido un desastre económico (AIPE, 2005). Esta estrategia puede visualizarse en tanto que tres de los principales cuatro deudores del FMI, Argentina, Brasil y Rusia, estaban efectivamente avanzado en el pago de sus deudas con este organismo.

La recuperación económica y el aumento de la recaudación pública permitieron al gobierno prescindir de los desembolsos del FMI, pero el fin del acuerdo implicaba no poder seguir refinanciando la deuda con dicho organismo. Como señalan Bembi y Nemiña,

“la progresiva cancelación de los créditos pendientes con el Fondo nunca había sido planteada por el gobierno como un fin en sí mismo, sino que, en realidad, era el resultado de la suspensión unilateral del acuerdo vigente, lo que obligaba a nuestro país a continuar cancelando sus créditos con el organismo sin recibir sus desembolsos. Esto implicaba que, lógicamente, el *stock* de deuda con dicho organismo comenzaría a reducirse de manera más acelerada. De este modo, la consecuencia de la suspensión del acuerdo era resignificada pocos meses después como un pilar central de la política económica nacional, por lo que un resultado colateral de una decisión se convertía en el objetivo central de la misma: lograr mayor autonomía en la definición de las políticas estatales en materia económica” (Bembi y Nemiña, 2007:87-88).

Así, el gobierno de Kirchner fue construyendo una perspectiva que oficialmente sería denominada como política de “desendeudamiento”, cancelando por adelantado el total de su deuda de US\$ 9.810 millones, utilizando para esto el 35% de las Reservas Internacionales del Banco Central⁴⁴. Si por un lado, el gobierno de Kirchner se convirtió en el que más deuda pagó a los organismos financieros internacionales en la historia

⁴⁴ Aunque debe señalarse que esto no significó una reducción neta de la deuda sino un cambio de acreedor, ya que el Estado entregó al Banco Central bonos por la misma cantidad. Claro que el endeudamiento intra sector público posee un carácter sustancialmente distinto de aquel sostenido con agentes externos al mismo.

argentina, por el otro, el fin del tratado con el Fondo marcó un punto de inflexión en las posibilidades de conquistar mayores márgenes de libertad para la acción estatal. Durante la década de los 90 el FMI había orientado la política económica a través de sus directivas exigidas para la aprobación de préstamos y procuraban seguir incidiendo en las acciones estatales mediante el mantenimiento de los acuerdos y las “evaluaciones” que el organismo realizaba para su sostenimiento. Estos nuevos márgenes de autonomía relativa del Estado nacional tuvieron implicancias explícitas en el corto plazo sobre las relaciones de fuerzas: las exigencias del fondo promovían políticas orientadas a recomponer las relaciones de fuerzas a favor de las fracciones del capital financiero y de las empresas de servicios públicos (con su núcleo primordial de privatizadas), lo cual hubiera trastocado la correlación de fuerzas post-convertibilidad favorable al capital productivo-exportador en el marco de un nuevo esquema de precios relativos y el nuevo contexto macro-económico.

2.1.6. El congelamiento y renegociación de tarifas

De las seis políticas fundacionales, la devaluación, la pesificación asimétrica y el congelamiento y renegociación de tarifas tuvieron impactos destacados respecto de las privatizadas, un núcleo clave en la fracciones de empresas de servicios públicos que vieron desfavorecidas su capacidad de apropiación del excedente económico con el fin de la convertibilidad. Como señalamos, estas acciones estatales cobraron forma inicialmente a partir de la Ley de Emergencia Pública n° 25.561. En el artículo 8° se dejaron sin efecto las cláusulas indexatorias de tarifas a índices de precios de otros países, que habían beneficiado a las privatizadas durante el modelo de la Convertibilidad, y se desdolarizaron las tarifas, pesificándolas en relación 1\$ por 1US\$. También se habilitó, en el artículo 13°, al gobierno a regular transitoriamente los precios de insumos, bienes y servicios críticos, a fin de proteger los derechos de los usuarios y consumidores, de la eventual distorsión de los mercados o de acciones de naturaleza monopólica u oligopólica⁴⁵. Por un lado, las privatizadas, que presentaban un origen de capital predominante extranjero, se vieron afectadas por la devaluación tanto por la disminución de las utilidades en divisas como por el encarecimiento de los insumos que adquirirían a través de empresas ligadas a sus *holdings*. Por otro lado, fueron beneficiadas por la pesificación asimétrica de deudas.

⁴⁵ Una ampliación de este abordaje puede ser leída en Varesi, 2009.

Como sostienen Azpiazu y Schorr (2003) la Ley de Emergencia Pública establecía un marco propicio para una reconfiguración profunda de las relaciones entre las empresas de servicios públicos privatizadas y el Estado posibilitando la revisión integral de los contratos y de las contravenciones acumuladas de los años precedentes, por ejemplo para revisar el conjunto de ajustes tarifarios de dudosa legalidad desarrollados durante el modelo de la convertibilidad que les garantizaron a las privatizadas ganancias extraordinarias en contexto de nulo riesgo empresario o la investigación de las inversiones incumplidas. Sin embargo, rápidamente comenzó a notarse que las discusiones Estado-privatizadas se limitarían a las negociaciones tarifarias, creándose una Comisión de Renegociación para asistir al Ministerio de Economía en dicha tarea. Durante la administración Duhalde las renegociaciones avanzaron lentamente, con presiones tanto de gobiernos extranjeros como del FMI, pero mediada por la intervención del poder judicial que invalidaba los intentos de aumentos que pretendían vulnerar la Ley de Emergencia Pública. Esto nos permite pensar esta acción estatal en toda su dimensión, ya que trascendió la iniciativa a nivel del Poder Ejecutivo comprendiendo en su estrategia a otras instituciones estatales que permitían mostrar una voluntad política condescendiente con las presiones realizadas por las potencias extranjeras y los organismos financieros internacionales, pero que contaba con el resguardo de la Ley de Emergencia Pública y la posibilidad de anulación por parte del poder judicial de los aumentos tarifarios que la vulneraban. Como concluyen Azpiazu y Schorr, el gobierno de Duhalde desplegó una estrategia de renegociación dual:

“ * la de aquellas actividades en las cuales el gobierno implementó un conjunto de medidas fuertemente cuestionables en términos procedimentales y, más aún, legales, pero que resultaron plenamente funcionales al proceso de acumulación y reproducción del capital de las compañías prestatarias: vías fluviales por peaje, servicios aeroportuarios, correo postal, terminales del puerto de Buenos Aires, transporte ferroviario de pasajeros y puente Rosario-Victoria; y

* la de aquellos sectores en los que, a pesar de que las firmas que se desenvuelven en los mismos no lograron que se concediera buena parte de los desmedidos reclamos que presentaron al inicio del proceso de renegociación, la estrategia gubernamental consistió en focalizar prácticamente toda la “revisión contractual” en cuánto tendrías que incrementarse las tarifas, abandonando los distintos criterios establecidos de manera taxativa por la Ley de Emergencia (como, entre otros, las inversiones efectivamente realizadas, el grado de cumplimiento de los contratos originales, los niveles de rentabilidad empresaria, el impacto de los cuadros tarifarios sobre la distribución del ingreso y la competitividad de la economía, y la calidad de los servicios prestados), en dilatar

todo lo posible aun esa acotada negociación tarifaria y, en síntesis, en dejar todo lo posible aun la renegociación global de los contratos –e incluso, la tarifaria en las áreas más sensibles socialmente- como una pesada herencia para la próxima administración gubernamental elegida por el voto popular” (Azpiazu y Schorr, 2003: 267-268)

Durante el gobierno de Kirchner se desplegó una estrategia heterogénea consistente en tres acciones estatales diferenciadas: renegociación, reestatización y creación empresarial. Esta estrategia fue desplegada persiguiendo tres objetivos: 1) dismantelar los procesos judiciales que muchas privatizadas llevaban adelante en el CIADI⁴⁶, que a inicios del 2005 implicaban juicios por US\$ 17.000 millones; 2) evitar un “tarifazo”, procurando limitar la inflación y mantener el nuevo esquema de precios relativos favorable a la producción de bienes transables; y 3) aumentar la influencia del Estado en determinadas áreas.

En este capítulo nos centraremos en las renegociaciones, dejando para el siguiente las otras aristas de la estrategia estatal, ya que nos permitirán una mayor comprensión de la fracción de empresas de servicios públicos y el cambio en la correlación de fuerzas. El gobierno continuó utilizando la Ley de Emergencia Pública como herramienta fundamental. Ésta, en el artículo 9°, autorizaba al poder ejecutivo a renegociar los contratos de prestación de servicios públicos tomando los siguientes criterios: “1) el impacto de las tarifas en la competitividad de la economía y en la distribución de los ingresos; 2) la calidad de los servicios y los planes de inversión, cuando ellos estuviesen previstos contractualmente; 3) el interés de los usuarios y la accesibilidad de los servicios; 4) la seguridad de los sistemas comprendidos; y 5) la rentabilidad de las empresas” (Ley n°25561, art.9).

En los casos en que se llevaron a cabo las renegociaciones que pusieron fin al congelamiento tarifario, éstas culminaron en aumentos entre el 15 y el 30%, (por ej. Edesur, Edenor, Gas Natural Ban, entre otros) muchos de los cuales se dirigieron principalmente a los grandes consumidores, evitando el “tarifazo” directo sobre las clases subalternas y buscando redireccionarlo hacia los agentes productores de bienes transables, principales beneficiarios del nuevo esquema de precios relativos, pero impactando igualmente en la población por la transferencia parcial del aumento de los costos a los precios que efectúan los agentes empresariales. Si bien en todos los casos

⁴⁶ Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones. Tribunal ligado al Banco Mundial.

los acuerdos implicaron el retiro de las demandas del CIADI, no se exigieron a las privatizadas las inversiones previamente incumplidas. Un ejemplo de esto es la negociación con la empresa Gas Natural BAN, a quien se le avaló un aumento del 27% para los medianos y grandes usuarios y un 17% para las casas de familia⁴⁷. Esta negociación se llevó a cabo a partir del retiro de la demanda judicial de la Gas Natural BAN en la CIADI. Otras negociaciones que culminaron en aumento tarifario fueron las de las autopistas del acceso Norte y Oeste, que presentaron un incremento del 15% que comenzó a cobrarse en abril del 2006.

Una importante renegociación fue la llevada a cabo en el sector energético, que comenzó con los regímenes de “premios y castigos” implicando aumentos según la cantidad de consumo de energía y que continuó con la negociación de contratos y tarifas. En las negociaciones con Edenor y Edesur, el gobierno fue avanzando, logrando el retiro de las demandas judiciales en el CIADI y otorgando aumentos de tarifas a los medianos y grandes usuarios implicaron una mejora en los ingresos de las distribuidoras del orden del 28%. “Además del ajuste para los clientes no residenciales, los nuevos contratos contienen dos nuevas vías de actualización tarifaria. Por un lado, cada seis el ENRE verificará los costos operativos y si aumentan un 5%, determinará el ajuste correspondiente. Y por otro lado, las empresas podrá solicitar una revisión "extraordinaria" cada vez que sus costos se eleven más del 10%”⁴⁸. La renegociación con Edelap incluyó el retiro por parte de la empresa de una causa judicial contra el Estado argentino por US\$1.000 millones y el permiso para efectuar un 15% de aumento tarifario⁴⁹. Es de importancia remarcar que una de las principales problemáticas que el gobierno ha tenido que enfrentar es la crisis energética que, por falta de inversiones y por el crecimiento que presentó la economía, puso al sistema energético al límite de sus capacidades en momentos de intenso aumento de la demanda. En este contexto el gobierno ha desplegado una fuerte política de subsidios y transferencias superiores a los 9.000 millones de pesos al sector energético privado.

Otros agentes que se han convertido en beneficiario de los subsidios estatales han sido aquellos ligados al sistema de transporte público, principalmente los ferrocarriles concesionados. Esta política de subsidios puede ser apreciada en el

⁴⁷ Clarín 18/9/2006

⁴⁸ Clarín 26/12/2006. ENRE: Ente Nacional Regulador de Electricidad.

⁴⁹ El Día 18/1/2005

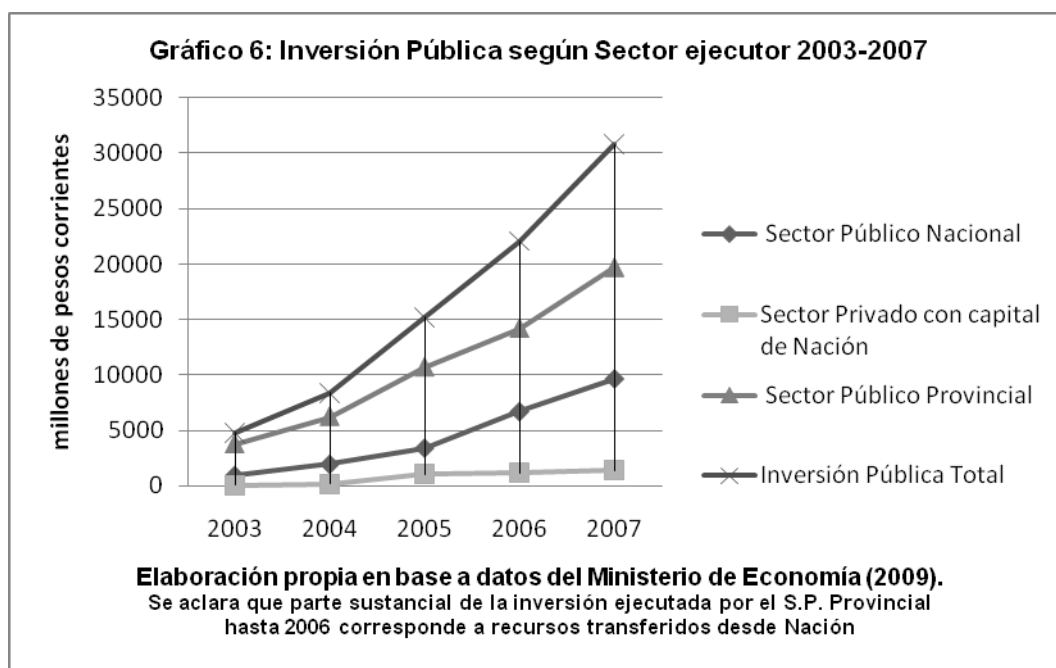
aumento de la partida presupuestaria de servicios económicos “que en términos reales prácticamente se quintuplicó entre 2002 y 2005” (CENDA, 2007:27).

Los gobiernos post-convertibilidad, si bien han asumido una postura de mayor firmeza frente a las empresas de servicios privatizadas en la negociación de tarifas que los gobiernos anteriores, no han propuesto un plan integral de recuperación de los recursos estratégicos. Como veremos en el capítulo siguiente, en el modelo post-convertibilidad las privatizadas ocupan una posición subordinada respecto de la ocupada en los años 90. Si bien en el modelo actual las empresas de servicios públicos privatizadas (a diferencia de las privatizadas productivo-exportadoras como Repsol) han perdido posiciones al interior de la cúpula empresaria, se ha desplegado una política de subsidios que representa un mecanismo de transferencia de recursos de carácter compensatorio, con montos que alcanzaron, por ejemplo, los \$6.700 millones anuales para el sector transporte y más de \$9.230 millones al sector energético, en 2007, procurando armonizar las relaciones entre fracciones de clases en el marco de las nuevas relaciones de fuerzas, que confirmaban, con el nuevo esquema de precios relativos, una mejor capacidad de apropiación del excedente económico por parte de los grandes agentes productores de bienes transables ligados a la exportación.

2.1.7. Inversión pública.

Una acción estatal destacada dentro del modelo post-convertibilidad ha sido el incremento de la inversión pública principalmente orientada a la conformación de grandes planes de obra pública. Como sostiene el Ministerio de Economía (2008), la inversión pública consiste en el adelanto de recursos que se materializan principalmente en la incorporación al proceso productivo de activos especializados, y que viabilizan incrementos sistemáticos de productividad, al tiempo que integra la demanda de corto plazo, como un componente autónomo (o sea no dependiente del ingreso corriente de los individuos). A su vez, debe considerarse que la ejecución de proyectos de inversión pública requiere de períodos de tiempo considerables, por lo cual precisan de una política constante de modo de no comprometer el desarrollo de los mismos. Esta acción estatal si bien no constituye una política fundacional del modelo, se fue conformando desde 2003 en una constante de alta relevancia por los crecientes recursos involucrados. Por este motivo puede ser considerada como una política central en la configuración del modelo de acumulación.

La inversión pública total se compone de las inversiones ejecutadas tanto por el Sector Público Nacional, el Sector Privado mediante transferencias de capital de la Nación, y las ejecutadas por el Sector Público Provincial. Mientras la inversión pública había alcanzado el piso mínimo histórico en 2002, la misma comenzó a recobrar creciente dinamismo desde 2003 mostrando una expansión del 539% al año 2007. Debe notarse que el financiamiento hasta 2006 fue desarrollado ampliamente con recursos del Sector Público Nacional, año en que llegó a aportar aproximadamente la mitad de los fondos de inversión totales ejecutados por las provincias. Sin embargo en 2007 se revirtió esta situación, y las provincias aportaron cerca de dos tercios de la inversión ejecutada por ellas mismas, evidenciando la recuperación económica fiscal de los Estados provinciales y su mayor capacidad de desarrollar inversiones en línea con la tendencia observada a nivel nacional.



La inversión pública nos permite visualizar algunos componentes novedosos que comenzaron a conformarse en rasgos significativos de esta acción estatal. Por un lado, los fondos presupuestarios nacionales y provinciales destinados a inversión pública (o sea aquellos que excluyen las inversiones realizadas por las empresas públicas, universidades y fondos fiduciarios, entre otros) cobraron creciente relevancia por su tendencia a explicar mayores porcentajes de la Inversión Bruta Interna Fija (IBIF), partiendo de representar sólo el 6,4% de la misma en 2002 y terminando en 2007 por

explicar 10,7% de la misma. En este camino, puede observarse que la inversión pública total en la post-convertibilidad, como componente de la IBIF, haya crecido a mayor ritmo en el periodo 2003-2007 que la inversión privada.

A su vez, la inversión presupuestaria muestra su componente más dinámico en las Inversiones Reales Directas (IRD), es decir los proyectos de inversión pública ejecutados directamente por el gobierno nacional, que mostraron un aumento, en valores corrientes, del 734% entre 2003 y 2007⁵⁰. La IRD tuvo dos instancias de gestión principales: la Dirección Nacional de Vialidad, que administró el 56,3% de los fondos administrados y el Ministerio de Planificación, con el 9,4% (año 2007). Si por un lado más de la mitad de la IRD se orientó a distintos proyectos viales, los fondos manejados por el Ministerio de Planificación se concentraron en tres programas de infraestructura: Programa de Desarrollo Integrador del Norte Grande, Formulación y Ejecución de Políticas de Transporte Automotor y Ferroviario y, por último, Formulación y Conducción de Políticas Portuarias⁵¹. Asimismo, las transferencias de capital hacia las provincias tuvieron un destino principal en la construcción de viviendas y desarrollo urbano (40%), mientras que las transferencias de capital hacia el sector privado se orientaron preferentemente, aunque con distintos porcentajes según el año, al sector energético.

Por otra parte, un componente que marca una clara ruptura con el modelo de los años 90 es la reaparición de la inversión pública por parte de empresas estatales. Las mismas fueron cobrando relevancia con las reestatizaciones de empresas de servicios previamente privatizadas y la creación de nuevas empresas estatales durante el gobierno de Kirchner. En este proceso se observa un superlativo aumento porcentual del 1832%, pasando de tan sólo \$59 millones invertidos por las empresas estatales en 2003 a los \$1140 millones en 2007.

Estos distintos elementos nos permiten visualizar cómo desde el Estado nacional se lidera la inversión constituyendo una acción estatal de creciente peso, convirtiéndose en una variable económica regular del modelo de acumulación post-convertibilidad. Asimismo evidencia su carácter de prelación como componente de crecimiento

⁵⁰ De \$800 millones en 2003 a \$6673 en 2007. Datos tomados de Ministerio de Economía 2009.

⁵¹ Especificaciones de inversión pública del 2006 tomados de “Plan Nacional de Inversiones Públicas 2006-2008. Resumen Ejecutivo” del Ministerio de Economía (2006). En 2007 se incrementaron los fondos para proyectos portuarios.

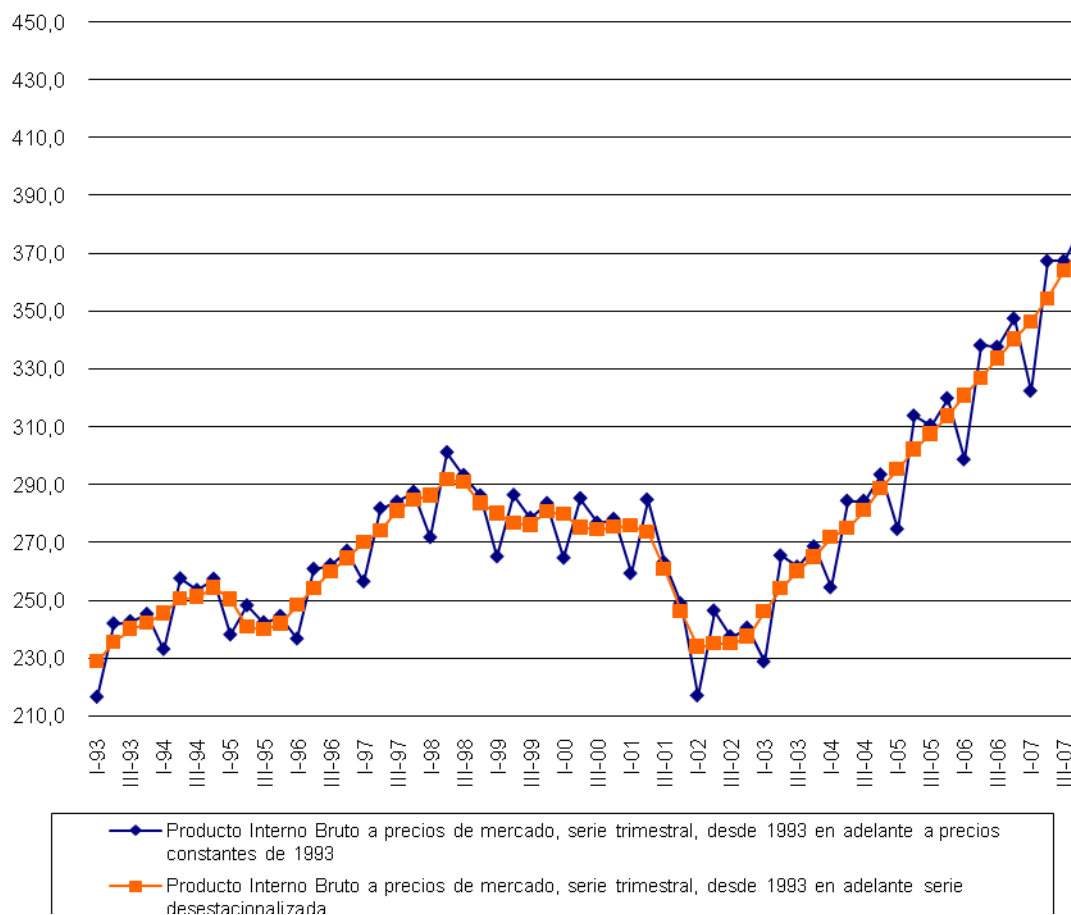
destacado al interior de la IBIF. De este modo, la inversión pública comenzó a ser considerada como una intervención tendiente a sostener e impulsar el proceso de crecimiento económico que comenzó a experimentar Argentina desde 2003, acondicionando el proceso de reproducción ampliada del capital.

De este modo concluimos un primer abordaje del modelo de acumulación a través de sus componentes superestructurales, realizando la presentación de las seis políticas fundacionales, a la que añadimos la política de inversión pública como una política central a tener en cuenta para la comprensión de nuestro objeto de estudio⁵². Este conjunto de acciones estatales muestran su relevancia al instaurar momentos de ruptura que nos permiten vislumbrar el fin de un modelo y el inicio de otro, que se sostiene posteriormente con la regularidad establecida en las variables, al tiempo que se configura el modelo de acumulación, convocando al análisis prioritario de un espectro determinado de variables que evidencian su prelación en términos explicativos.

Las políticas fundacionales que instauran el modelo de acumulación post-convertibilidad generan un primer momento de contracción de la actividad económica que expresa por un lado el contenido regresivo de la salida devaluacionista-inflacionaria con su negativo impacto sobre las condiciones de vida de las clases subalternas y las masivas transferencias hacia el capital a través de la política de pesificación asimétrica de deudas y depósitos. Al tiempo que la depresión del salario real y las transformaciones en las “reglas de juego” establecidas por la acción estatal, en un contexto internacional favorable, da impulso a un nuevo ciclo de expansión económica que logra sostenerse también a partir de dos pilares de estabilidad: el superávit comercial y el superávit fiscal.

⁵² Ciertamente podrían añadirse otras políticas como centrales, que cobraron forma posteriormente a las identificadas como fundacionales, éste es el caso de las políticas de ingreso, que por razones expositivas dejaremos para el capítulo siguiente.

Gráfico 7: Evolución del PIB en miles de millones de pesos de 1993



Elaboración propia en base a INDEC

Debemos tener en cuenta que la acción estatal expresa la *autonomía relativa* del Estado capitalista para el reordenamiento y acondicionamiento del proceso de acumulación. *Autonomía* que implica y se visualiza en la elevación de la acción estatal por sobre los intereses inmediatos, económico-corporativo, de las fracciones y agentes particulares del capital con el fin de suturar el proceso de crisis que signó el fin del modelo anterior. Pero es *relativa*, en tanto el conjunto de acciones estatales analizadas no tienden a una ruptura que subvierte el bloque de poder a favor de las clases subalternas, sino que, como veremos a continuación, expresa un cambio en las relaciones de fuerzas entre las distintas fracciones de clase en el marco del mantenimiento de la relación social fundamental: el predominio del capital como núcleo central de la formación social.

Ya en el desarrollo de las políticas fundacionales del modelo post-convertibilidad podemos observar la conformación de un sistema de transferencias de recursos a través del cual el Estado busca estabilizar las relaciones de clases procurando constituir un equilibrio de compromisos, siempre inestable, entre las distintas fracciones de clase en el marco de nuevas relaciones de fuerzas.

Capítulo III

Fracciones de clase y relaciones de fuerzas en la Argentina post-convertibilidad

El *modelo de acumulación* expresa un recorte espacio-temporal del proceso de reproducción ampliada del capital que implica el análisis de dos momentos: un momento superestructural ligado a las acciones estatales, principalmente las políticas económicas, y un segundo momento estructural, vinculado a las fracciones de clase y las variables económicas. Habiendo realizado una primera incursión en el objeto de estudio a través de las políticas fundacionales del modelo post-convertibilidad, nos proponemos abordar ahora el modelo de acumulación haciendo énfasis en este segundo momento fundamental, en su dimensión estructural⁵³.

Como señala Poulantzas (1981) la reproducción ampliada del capital es a su vez una *reproducción ampliada de las clases sociales*: implicando por un lado, la reproducción de los *lugares* (Poulantzas) o *posiciones* (Gramsci), y por otro lado, la reproducción y distribución de los agentes mismos en dichos lugares. En este sentido, entendemos que el momento de la estructura expresa tanto una metáfora espacial, en términos de disposición de posiciones, de lugares, como el conjunto de variables económicas, principalmente las variables económico-estructurales, que exhiben las lógicas sedimentadas de modelos y regímenes anteriores y que son modificables en un plazo mayor que las variables económicas de desempeño, las cuales son más permeables a las alteraciones promovidas por la acción estatal⁵⁴.

Emerge así la pregunta por la construcción analítica de las *clases*. En primer lugar, señalamos la importancia, destacada por Olin Wright (1994), del análisis de clase de expresar una relación fundamental de las sociedades capitalista: la relación de

⁵³ Esto no implica dejar de apuntar apropiadamente las distintas acciones estatales que tienen incidencias específicas en la explicación del desarrollo de los núcleos estructurales.

⁵⁴ No se pretende definir *a priori* qué variables específicas ingresan en cada grupo (estructurales o de desempeño) sino establecer una distinción analítica que debe ser observada a la luz de cada proceso histórico particular. La distinción nos parece relevante para romper cualquier ilusión de reducir el modelo de acumulación al proyecto político-económico que orienta y se expresa en la acción estatal.

explotación, y en este sentido se dispone un corte entre agentes dominantes y subalternos en torno a la generación y apropiación del plusvalor. Manteniendo el foco en el modelo de acumulación como unidad de análisis principal, podemos partir de la homología de posición de los agentes en la producción para construir colectivos en términos de *fracciones*. En este camino definimos tres criterios de clasificación para recortar las fracciones de clase. Un primer criterio ligado al tamaño, para distinguir el grado de concentración económica, la capacidad de formar precios y su vinculación diferencial con la generación de empleo que, en la post-convertibilidad, presentan por un lado las grandes empresas y por otro las pequeñas y medianas empresas (PyMEs). Un segundo criterio, dado por la vinculación al mercado externo, que se aplica a las grandes empresas (por su gravitación en la estructura económica en su conjunto y su capacidad exportadora) y se justifica además para pensar nuestro periodo de estudio por la importancia de la política de tipo de cambio internacionalmente competitivo, las variaciones favorables en los precios de los *commodities* y las significativas modificaciones en materia de balanza comercial presenciadas en la configuración del modelo post-convertibilidad. El tercer criterio se relaciona con la inserción sectorial y la evolución de los precios relativos. Como ya señalamos, los precios expresan relaciones de fuerzas, de este modo, por ejemplo, la diferencia entre salarios (y sus distintas categorías), las canastas de precios representativas de los productores de bienes transables y las canastas de precios indicativas de los servicios parecen criterios relevantes para analizar la evolución disímil de los agentes en relación con la fundación del modelo y su capacidad de apropiación del excedente económico.

Estos tres criterios nos llevaron a distinguir las siguientes fracciones dentro de la clase dominante⁵⁵:

- 1) Una fracción productivo-exportadora: grandes empresas productoras de bienes transables caracterizadas por su inserción en el mercado externo, que se encuentra principalmente ligada al agro, la industria y el procesamiento de recursos naturales (como petróleo y minería).
- 2) Una fracción amplia de PyMEs: empresas de bienes y servicios principalmente orientados al mercado interno (para consumo o bienes intermedios), caracterizadas por

⁵⁵ Concentraremos el análisis en la clase dominante por considerar que los cambios en las relaciones de fuerzas en su interior son fundamentales para comprender las transformaciones en el modelo de acumulación.

su tamaño, baja productividad, y su relevancia en la generación de puestos de trabajo, aunque con bajos salarios y altos niveles de informalidad.

3) Una fracción de empresas de servicios públicos compuesta principalmente por empresas privatizadas, a las que se sumarían las nuevas empresas públicas producto de una estrategia estatal heterogénea. Este núcleo se explica tanto a partir de la importancia que poseían en el modelo de acumulación anterior como “prenda de paz” interburguesa (Azpiazu y Basualdo, 2004), como, en la post-convertibilidad, por la relevancia explicativa que a nivel del modelo posee la modificación de precios relativos y las nuevas acciones estatales respecto de esta fracción.

4) La fracción financiera: vinculada a la relevancia de los conglomerados financieros, tanto a nivel estructural como fracción no productiva ligada al interés, como en relación a las políticas en torno a la deuda pública y la tasa de interés. Esta fracción se compone principalmente de conglomerados financieros privados, públicos y cooperativos, que abarcan un amplio espectro de entidades financieras, como AFJP, Compañías de Seguros y Fondo Común de Inversión, encabezada por un banco (Golla, 2006).

A lo hora de abordar las clases subalternas retomamos las críticas desarrolladas por Castells (1985 [1973]) a Poulantzas, sosteniendo la necesidad de no limitar el corte a la producción directa de plusvalor, sino observar también la creciente masa de asalariados que si bien no son creadores directos de plusvalía, sí contribuyen a la realización de la misma u otras formas de reproducción social ligadas a múltiples aparatos institucionales, entendiendo que tanto estos asalariados, así como los trabajadores desocupados, representan posiciones subalternas y siguen compartiendo la característica clave del proletariado como clase de ser agentes desposeídos de los medios de producción que sólo tienen para vender su fuerza de trabajo. Si bien será relevante analizar la heterogeneidad de las clases subalternas, observando las distintas evoluciones salariales de las diferentes categorías laborales así como comprender más cabalmente su lugar y características en el modelo post-convertibilidad, también creemos necesario tener presente la subalternidad como un todo, resaltando nuevamente el concepto de capital como relación social en Marx, en tanto nos permite dilucidar la relación de explotación. Esto remite a que, más allá de la estratificación salarial y de los fenómenos de movilidad social de los agentes dentro de los puestos o lugares, analizar la estructura implica comprender la primacía de los lugares en la reproducción ampliada

de las clases sociales, cuál es la evolución histórica efectiva de esas posiciones de clase y cómo éstas se articulan con la creación, apropiación y acumulación de la plusvalía en forma de capital.

Asimismo, destacamos que el recorte de fracciones no agota la totalidad de colectivos de agentes posibles, sino que son construcciones analíticas, clases lógicas, creadas según su relevancia explicativa para el abordaje del modelo de acumulación y que se vinculan tanto con la acción estatal a partir de las políticas centrales que alteran las reglas de juego, así como a las variables económicas de desempeño y estructurales. En este camino analizaremos las fracciones abriéndonos paso desde las mismas a la investigación de las variables económicas, visualizando también las acciones estatales específicas que las afectan.

Finalmente, debemos recordar que las clases se encuentran atravesadas por relaciones de fuerzas. La entrada de abordaje desde el momento estructural del modelo de acumulación que compone el actual capítulo, nos permitirá complementar aquellas modificaciones en la correlación de fuerzas en su dimensión política ya visualizable en las políticas fundacionales previamente analizadas⁵⁶, con lo que Gramsci (2003) marca como una dimensión estructural de las relaciones de fuerzas, ligadas a condiciones objetivas e independiente de la voluntad de los agentes, en estrecha relación con la posición (lugar) y función que las fracciones desarrollan a nivel de la producción. Consideramos que elementos tales como la concentración económica, la variación en los precios relativos y los indicadores de rentabilidad constituyen factores a tener en cuenta para la caracterización de los cambios en la correlación de fuerzas entre las distintas fracciones de clase, en estrecha vinculación con otros aspectos del modelo que recorren desde sus características más estructurales como el perfil productivo o la estructura exportadora hasta cualidades mayormente ligada a la acción estatal, tales como la estructura tributaria y el gasto público, permitiéndonos percibir distintos mecanismos de transferencias de recursos así como la distribución de cargas y beneficios entre los agentes económicos.

⁵⁶ Si bien el análisis de las acciones estatales tal como la hemos abordado en esta investigación (o sea como resultante de un proceso complejo cuyo estudio excede los marcos de nuestra tesis) no otorga una visión completa de las relaciones de fuerza en su dimensión política, sí implica una aproximación válida a las mismas, ya que las acciones estatales al mismo tiempo que constituyen una intervención política, son ellas mismas producto de un estado dado de las relaciones de fuerzas, atravesadas por un conjunto de disputas que hacen del Estado mismo una condensación singular de relaciones de fuerzas.

3.1. Fracción productivo-exportadora del capital⁵⁷

Nos proponemos pensar una *fracción productiva-exportadora* compuesta por grandes agentes económicos ligados principalmente a la producción agropecuaria, industrial, minera y petrolera, o sea una fracción productora de bienes transables orientados a la exportación que surgió, en términos globales, como la principal beneficiaria de la configuración del modelo post-convertibilidad y también del proceso inflacionario en tanto sus precios presentaron aumentos por encima de los precios exhibidos por el resto de las fracciones dominantes y subalternas. El análisis de esta fracción nos convoca, en primer lugar, al abordaje de su cualidad productiva y su relación con el perfil productivo del modelo, así como de su cualidad exportadora, visualizando la estructura exportadora argentina. De este modo delinearemos tanto algunos rasgos generales del modelo de acumulación vinculados a esta fracción del capital, para luego poder delimitarla con mayor precisión en sí misma, en su posición estructural.

El inicio de la fase expansiva del ciclo económico se dio con un aumento de la producción de bienes transables en general, relacionado con la dinámica exportadora promovida por el nuevo tipo de cambio e incluyó también un fenómeno incipiente de sustitución de importaciones, habilitando el resurgimiento de algunas ramas que habían sido afectadas por las reformas de los 90 y la recesión, tales como la textil, la metal-mecánica, entre otras (Schorr, 2005). Esta expansión de la producción puede verse en la recuperación de la capacidad ociosa instalada, así como en el incremento continuo, desde 2003, de la inversión en relación al PBI. Si la fase expansiva del ciclo económico 2003-2007 arrojó un crecimiento promedio del PBI de 8,8% anual, la industria creció, en el mismo período, por encima de dicho crecimiento: “la industria argentina creció a un promedio anual del 10,3% en términos del Índice de Volumen Físico (IVF) (...) Cabe destacar que el proceso de crecimiento industrial 2003-2007 han exhibido una recuperación más pronunciada que la registrada en la salida de las cuatro recesiones precedentes” (CEP, 2008:14-15). El crecimiento del producto industrial y del PBI en su conjunto, ha tenido un impacto positivo en la reducción de la desocupación que, según el INDEC, pasó del 23,3% en su punto más alto en mayo de 2002, a 7,2% en su momento más bajo en el IV trimestre de 2007.

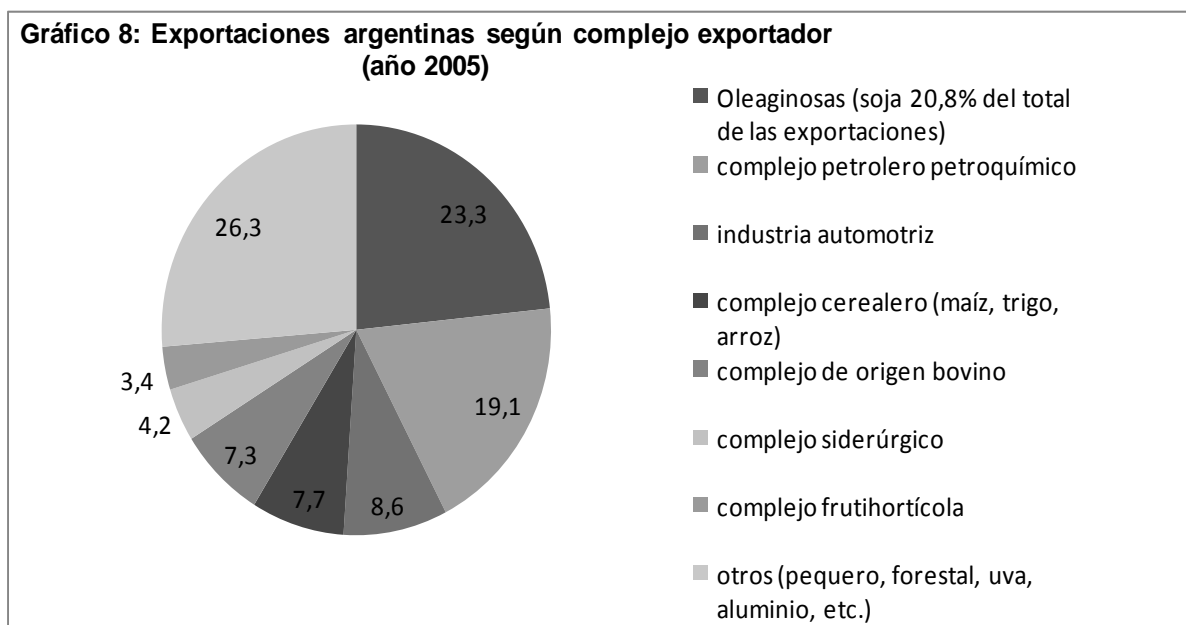
⁵⁷ Se dedicará un mayor espacio al análisis de esta fracción de clase por considerársela clave para la comprensión del modelo de acumulación pos-convertibilidad, así como por constituir su principal beneficiaria.

Si, como señalan Féliz y Pérez (2004), el salario real refleja el poder de compra que reciben los trabajadores como remuneración, constituyendo la expresión en valores de uso del valor de la fuerza de trabajo ligado a su costo de reproducción, y la productividad expresa el valor de la producción creada por los trabajadores en un tiempo determinado, la diferencia entre la evolución del salario real y la productividad del trabajo evidencian la formación de plusvalor apropiado en forma de ganancia por el capital. Así, el crecimiento del empleo y de la producción se conjugó, por un lado, con un aumento en la productividad laboral potenciado por la intensificación del proceso de trabajo y las inversiones en innovación tecnológica, y por otra parte, con una baja del costo laboral provocada por el descenso del salario real, que alcanzó un piso histórico en 2002 por el desarrollo del proceso inflacionario. Estos factores articulados con la explotación intensiva de los recursos naturales, los precios internacionales favorables y el nuevo tipo de cambio competitivo permitieron a los agentes productivo-exportadores generar elevados márgenes de ganancia y recuperar niveles de actividad económica.

En este camino parece necesario destacar que “si por un lado la devaluación creó las condiciones en el ámbito de los procesos de valorización para la generación potencial de mayores niveles de rentabilidad, a su vez lo hizo en la esfera de la circulación, para articular una nueva forma de realización. A partir de ese momento, la salida exportadora (el superávit externo) debía convertirse en el elemento dinámico más importante en la realización del excedente” (Féliz y Pérez, 2007:329-330). Esto nos permite complejizar la perspectiva que comenzamos a delinear mediante el análisis de la política cambiaria así como entender la *función* central que comienza a ocupar la fracción productivo-exportadora del capital en el modelo post-convertibilidad, al situarse en un *lugar* que comienza a constituir un eje clave en el proceso de acumulación. Es por esto que, como sostuvimos, los gobiernos de la post-convertibilidad han desarrollado una política activa para mantener el tipo de cambio competitivo promoviendo el crecimiento de las exportaciones del 121% entre 2002 y 2007.

Las principales actividades que componen la estructura exportadora se encuentran en el complejo de oleaginosas, explicado casi totalmente por la producción

sojera, que participa del 23,3% del valor total exportado (2005⁵⁸). Si al complejo de las oleaginosas le sumamos el cerealero, el de origen bovino y el frutihortícola, el conjunto de estas actividades primarias y productoras de manufacturas de bajo valor agregado representan el 41,7% del valor total exportado. El segundo complejo exportador es el petrolero-petroquímico con un 19,1% de las exportaciones. La industria automotriz continúa con una fuerte presencia representando el 8,6% de las exportaciones. Otro complejo de relevancia es el siderúrgico con un 4,2% de las exportaciones. Las exportaciones mineras, si bien no presentan una gran relevancia sobre el total exportado, han crecido fuertemente en la post-convertibilidad; esto puede apreciarse tanto en las exportaciones del complejo cobre, que entre 2003 y 2007 crecieron un 30%, como en las del complejo oro, con un incremento del 50%⁵⁹.



Elaboración propia en base a datos INDEC publicados por *Informe Industrial* n° 208

El núcleo dinámico de la economía argentina está representado en el actual modelo por las exportaciones, ya que como mencionamos previamente desde 2002 a

⁵⁸ Tomamos el año 2005 ya que es un año intermedio de la serie en el cual las políticas fundacionales ya habían sido aplicadas y constituye el primer año de normalización completa de la actividad económica después del canje de deuda.

⁵⁹ También debe observarse que los precios de los productos mineros consignados en el IPIM muestran los principales aumentos de la post-convertibilidad.

2007 constituyó un factor fundamental en el crecimiento del producto constituyendo una vía clave de realización del capital. Podemos observar que la composición de la estructura exportadora se basa principalmente en la explotación de los recursos naturales, marcando, en su perfil, una fuerte continuidad con el modelo anterior: el mantenimiento de la *reestructuración regresiva* en la matriz productiva⁶⁰ (Azpiazu y Schorr, 2010). De este modo la Argentina continúa siendo, en términos generales, exportadora de productos primarios y de manufacturas con escaso valor agregado, a lo que se suma la industria terminal automotriz y algunos segmentos de la industria química y la siderúrgica⁶¹.

Esta aproximación al modelo a través de los complejos exportadores también nos permite comenzar a identificar los principales grupos de agentes que componen a la fracción productivo-exportadora.

En primer lugar encontramos agentes ligados a la industria automotriz. Estos agentes fueron beneficiarios de las políticas de promoción y protección a dicho sector que continuaron desde la década de los 90 y, a partir de la devaluación, han exhibido un comportamiento crecientemente dinámico llevando a niveles de récord histórico la producción de automóviles marcado por una fuerte orientación exportadora. Esto se observa en el significativo aumento en las ventas al mercado externo del complejo automotriz “que pasó de exportar 1.700 millones de dólares en 2002 a más de 5.000 millones de dólares en el 2007” (CENDA, 2008b:23). Asimismo, debe observarse que las principales actividades de este complejo están vinculadas al ensamble de los

⁶⁰ En este sentido, Azpiazu y Schorr señalan que durante la post-convertibilidad se profundizaron en el sector manufacturero “algunos de los rasgos de una estructura de especialización de escaso dinamismo a escala mundial (agroindustrias y *commodities* fabriles), con acotados efectos locales en términos de empleo y encadenamientos virtuosos hacia crecientes estadios en materia de productividad agregada. Se trata, en su mayoría, de manufacturas que se caracterizan por poseer estructuras de oferta oligopólica y en las que los salarios desempeñan un papel mucho más asociado a su condición de costo empresario que de factor dinamizador de la demanda interna” (2010:235-236).

⁶¹ Esta continuidad puede observarse también en la escasa variación en los capítulos de exportación argentina. Esto se evidencia en que los primeros 6 capítulos exportadores son exactamente los mismos en el tanto en el periodo 1993-2001 (cuando explicaban en promedio el 51,5% del total exportado) como en 2002-2007 (con una participación en las exportaciones que llegó al 55,3% promedio). Estos son (por orden de importancia en la post-convertibilidad): 27 Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales; 23 Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales; 15 Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal; 10 Cereales; 87 Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios; 12 Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forrajes.

automotores y no a la producción de partes de alto valor agregado, mostrando niveles notablemente bajos de inversión en investigación y desarrollo. Esto se debe a las transformaciones producidas en el sector automotriz e involucran tanto a las dinámicas de producción como a los agentes involucrados. Como señalan Santarcángelo y Pinazo (2009), si durante los tiempos de la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) se podía percibir una complementariedad entre el desempeño de las transnacionales que dirigían la producción y las empresas locales que funcionaban como proveedoras de insumos, en la actualidad las transnacionales que dirigen el segmento automotriz guardan poca relación con el empresariado local y el empleo asalariado, ya que su producción y la provisión de insumos están ligados principalmente al mercado externo. En este sentido observamos que si bien la industria automotriz ha llegado a explicar el 30% del nuevo valor creado en el sector industrial, su producción se orienta en un 60% a la exportación, presentando un 63% de uso de piezas y accesorios importados, sin generar mayores eslabonamientos al interior del entramado productivo local (Fal, Pinazo y Lizuaín, 2009). El creciente peso de los importados ha implicado que, a pesar de la creciente capacidad exportadora, el complejo automotriz continúe con un saldo comercial fuertemente deficitario, constituyendo a este sector más en un demandante de divisas que en un generador de las mismas. O sea, que si bien un amplio conjunto de empresas se vinculan al circuito productivo de esta actividad, la misma aparece centrada en las terminales automotrices orientadas a la exportación y presenta serias limitaciones para sustituir importaciones dada la disociación entre el desempeño de las terminales y la industria autopartista, sector que es “especialmente relevante en términos de empleo; de hecho, constituye durante los últimos 20 años alrededor del 55% del total de la rama (las terminales han pasado del 31% al 15% entre 1996 y 2004 (...))” (Santarcángelo y Pinazo, 2009:54), pero que ha ido perdiendo participación frente al fuerte peso de los insumos importados. Otro factor relevante para pensar la distribución de recursos al interior del sector automotriz es la participación decreciente del trabajo asalariado:

“si a fines de la segunda etapa del desarrollo sustitutivo, el costo laboral total representaba alrededor del 20% de las ventas de automóviles, hoy ese valor ha descendido al 5%, en un contexto donde el personal ocupado es casi una tercera parte menor. (...) además la participación del personal asalariado en el negocio ha descendido a su piso histórico en 2007 ubicándose por debajo del 10% del valor agregado” (Santarcángelo y Pinazo, 2009:59)

Si en 1974 la industria automotriz empleaba a unas 57 mil personas, en 2006 sólo empleaba a 19 mil, exhibiendo unos 4 mil puestos menos que en 1996⁶². Esta menor absorción de empleo, en el contexto de aumento récord de la producción observado en la post-convertibilidad, se relaciona con una mejora en la productividad física del 70,4% entre 2002 y 2006, lo cual “indica que el sector ha sido capaz de crecer sostenidamente a partir de la devaluación sobre la base de la reorganización del proceso productivo y del aprovechamiento de escalas y equipamiento, sin necesidad de incrementar a la par su plantilla laboral” (CENDA 2008b:25)

Dentro de la fracción productivo-exportadora del capital podemos encontrar también a un grupo de grandes empresas ligadas a la explotación de los hidrocarburos. El mercado hidrocarburífero comenzó a ser desregulado desde el comienzo del modelo de la convertibilidad, avanzando también en un proceso privatizador y extranjerizador que llegó a su punto más alto con la venta de la petrolera estatal YPF a Repsol. Los hidrocarburos en Argentina se encuentran oligopolizados en tanto las tres primeras empresas del sector, Repsol, Panamerican y Total concentran el 61% de la extracción de petróleo y el 75% de la de gas y poseen una legislación favorable que les permite enviar hasta un 70% de las remesas obtenidas al exterior. Si bien durante la post-convertibilidad se fue incrementando la participación de capitales nacionales en el mercado hidrocarburífero, esto no ha implicado una reversión de las principales cualidades que lo caracterizan: la falta de inversión y la explotación no sustentable del recurso. Esto puede verse en la estrategia de la principal empresa del sector, Repsol, que muestra un agotamiento creciente de las reservas de petróleo y gas, las cuales entre 1999 y 2007, cayeron el 45% y el 63% respectivamente, producto de la falta de exploración de nuevos pozos y yacimientos. Así, Repsol se concentra en expoliar los recursos⁶³ maximizando sus utilidades, que alcanzaron un récord de más de US\$ 1.800.000 en 2005 (Mansilla, 2008)⁶⁴. Estas estrategias predatorias de los recursos hidrocarburíferos llevaron en una genuina crisis energética local con dificultades para mantener el suministro durante las fases de alto crecimiento económico.

⁶² Datos tomados de CENDA 2008b.

⁶³ El trabajo de Mansilla (2008) muestra como sólo en 2003 y 2006 Repsol tuvo una tasa de reposición positiva de barriles de petróleo (del 19% y el 49% respectivamente) mientras que los años restante fue negativa condenando a la desaparición del recurso en el corto plazo.

⁶⁴ También debe observarse que mientras Repsol obtiene de Argentina el 50% de sus utilidades a nivel mundial, sólo destina al país el 20% de sus inversiones.

Esta situación de pérdida de la soberanía energética se vio reforzada en 2007 por la denominada “Ley Corta” que, reglamentando una disposición de la reforma constitucional de 1994, determinó la provincialización de las reservas, implicando que las empresas dejen de negociar con el Estado Nacional, y lo hagan directamente con los Estados Provinciales, en una relación de fuerzas mucho más favorable para estos agentes económicos, conllevando masivas licitaciones y prórrogas sin exigencia de inversiones adecuadas (Mansilla, 2008).

Por otra parte la imposición de retenciones a las exportaciones petroleras y otras regulaciones, permitieron moderar los precios locales de las naftas, exhibiendo aumentos menores en relación a los países limítrofes, aspecto beneficiario para seguir impulsando el crecimiento de la economía en general, aunque sin limitar las rentas y ganancias extraordinarias que se apropian estos agentes en el marco de los precios récords que alcanzó el petróleo durante nuestro periodo de estudio.

Otro núcleo que debe ser destacado refiere a los agentes ligados a la minería, actividad que creció un 20.000% entre 1997, año en que se reglamentó el Código Minero, y 2007. El código minero instituyó un marco legal ampliamente favorable a las grandes empresas transnacionales frente a las locales, garantizando al conjunto del sector amplios beneficios impositivos. Como señalan Gambina *et al*,

“La regalía pagada al fisco por las mineras apenas alcanza al 3% del valor del mineral en boca de pozo. Sin embargo el monto que efectivamente pagan las empresas es de 1,2% a 1,5% porque se toma el valor de boca de mina y se le deben deducir una serie de gastos del proyecto. Quizá lo más grave está dado por el hecho de que la base de imposición de estos porcentajes es hecha en función de una declaración jurada de la empresa de cuánto ha producido sin ningún control estatal. Agravado el tema debido a los reintegros por exportación y la no obligación por liquidar las divisas producto de la exportación” (Gambina *et al*, 2009:2)

De los principales 200 proyectos que se encontraban en distintas fases de desarrollo sobre el fin de nuestro periodo de estudio, el 92,5% estaban vinculados a empresas de origen extranjero, partiendo de la participación de un 60% ligado a empresas canadienses (dentro de las que se destaca la Barrick Gold), y sólo un 7,5% a capitales argentinos. Nos referimos a una actividad extractiva que se orienta casi exclusivamente a la exportación y que posee cualidades altamente contaminantes. Sobran casos como el de Bajo la Alumbrera en Catamarca donde el Estado provincial le otorgó un permiso a la compañía minera para extraer 4 millones de litros de agua por hora en una zona desértica, agua que se vuelve inservible e irrecuperable para cualquier

otro uso (Gambina *et al*, 2009). Estas prácticas perjudiciales para medio ambiente están ligadas a la obtención de una máxima rentabilidad de las empresas mineras, ya que se utilizan metodologías altamente contaminantes sólo porque permiten una mayor recuperación de los minerales extraídos. Para tener una dimensión de los montos involucrados, podemos observar que sólo los principales 8 proyectos mineros alcanzan los US\$ 218.000 millones, montos mayores que la mismísima deuda pública argentina, que son extraídos de modo prácticamente gratuitos del país, y derivados al exterior.

Un cuarto núcleo que puede ser destacado dentro de la fracción productivo-exportadora del capital nos remite a los agentes ligados a los diversos circuitos agro-industriales en Argentina, dentro del cual sobresale el circuito productivo⁶⁵ sojero⁶⁶ por la creciente relevancia que el mismo ha ido cobrando en la producción agraria y en la matriz productiva en general. La producción agrícola en general y sojera en particular se ha ido intensificando con el desarrollo de la denominada “revolución verde”, que se plasmó de modo significativo en la década de los 90, y que consta de diversos elementos: la proliferación del uso de semillas genéticamente modificadas (GM), la implementación extendida de la siembra directa, la masificación de los agroquímicos y el cambio de la escala de producción que conllevan. Asimismo, la implementación del doble cultivo implicó que “al combinarse la soja como segundo cultivo después de la adopción de variedades de ciclo corto del trigo, se pudieron realizar dos cosechas anuales, lo que en términos prácticos significó duplicar la superficie utilizada del suelo y elevar fuertemente los ingresos de los productores agropecuarios” (Barsky y Dávila, 2008:180). La aplicación del “paquete tecnológico”, si bien representa una disminución en los costos y aumentos constantes en los rendimientos, requiere de una elevada inversión de capital que amplía la escala necesaria para su aplicación. Esta ampliación de escala se liga, como veremos, con otros procesos que se han ido profundizando: la concentración de la propiedad de la tierra, del capital y de la gestión del proceso productivo. Estos fenómenos han provocado un proceso de *agriculturización* ligado tanto a la expansión de la frontera agraria como al crecimiento de la agricultura a ritmos muy superiores a los de la ganadería que fue perdiendo espacios volcándose a formas de

⁶⁵ Según Rofman “El circuito productivo abarca un conjunto de unidades de producción, distribución y consumo que operan intervenciones entre sí a partir de una actividad común a todas ellas” (Rofman, 1999:35). El concepto de circuito productivo nos convoca a observar una serie de encadenamientos tales como la obtención de la materia prima, los procesos manufactureros, la comercialización y el financiamiento.

⁶⁶ El análisis detallado del circuito productivo sojero en Argentina puede encontrarse en Varesi, 2010b.

producción más intensivas. Asimismo, la soja pasó de representar el tercer cultivo en la campaña 1996/97 a alcanzar rápidamente el primer lugar en 1998/99 y superar la cuadruplicación de su producción en diez años, creciendo a ritmos marcadamente más elevados que los otros cultivos.

Como dijimos, las actividades del circuito productivo sojero tienen un alto impacto en la estructura exportadora argentina en tanto el complejo soja llegó a explicar, por sí solo, el 24,3% de las exportaciones totales del país en 2007. Es importante para comprender el desempeño del circuito tener en cuenta que aproximadamente el 95% de la producción sojera se orienta a la exportación mientras que sólo el 5% se dirige al consumo interno. Esto nos señala una línea de actividad central constituida por la dinámica producción-exportación, confirmando la adecuación de pensar al circuito sojero y sus agentes dentro de la fracción productivo-exportadora del capital. Si bien podemos ubicar a los principales agentes de este circuito en el tramo final de la cadena, ligados a la industrialización y exportación de los productos, la perspectiva implicada en el concepto de *circuito productivo* nos permite ver cómo el conjunto de la cadena se beneficia de las condiciones comunes que el modelo post-convertibilidad y su orientación exportadora provee para un amplio espectro de los agentes involucrados.

El circuito sojero culmina en su eslabón de elaboración industrial seguido de exportación. Las plantas aceiteras, que con su creciente desarrollo constituyen uno de los principales polos industriales del país, aparecen como los agentes encargados de la molienda y refinado de la soja, convertida en harina y aceite, así como de su exportación. Un primer aspecto a señalar es la fuerte concentración de estos agentes económicos, ya que seis empresas controlan más del 80% de la capacidad total de refinado: “tres de esas empresas son filiales de multinacionales (Bunge, Cargill y Dreyfus) y tres son de capital local (Molinos, Vicentín y General Deheza)” (Schvarzer y Tavošnanska, 2007:44). El creciente poderío de estos agentes se ha desarrollado a tal punto que los mismos tienden a integrar varias actividades de la cadena contando muchas veces tanto con capacidad de transporte propia así como con la propiedad de los puertos a través de los cuales exportan más del 90% de la soja industrializada. Pero esta dinámica envuelve un conjunto más amplios de agentes que incluyen poderosas empresas agropecuarias basadas en el usufructo de la modalidad *pool* de siembra: “los casos más conocidos son Los Grobo y El Tejar que administran alrededor de 150.000

hectáreas cada uno, de las cuales sólo un 10% es actualmente de su propiedad. La lógica es no invertir en tierras, arrendando, ni en capital maquinaria, utilizando contratistas” (Barsky y Dávila, 2008:98). También se articulan a lo largo de este circuito un amplio conjunto de actividades y agentes: proveedores de insumos, productores de maquinaria, acopiadores y el conjunto de productores, contratistas y rentistas. Todos ellos se han visto beneficiados por la política de tipo de cambio competitivo, la regulación de las tarifas de servicios públicos y del precio de los combustibles, la pesificación asimétrica con su licuación y estatización de las deudas, así como por el contexto de altos precios de los *commodities*, al tiempo que son gravados por la política de retenciones.

Los fertilizantes y agroquímicos, junto con la petroquímica, constituyen subsectores de la industria química que tienen relevancia en la estructura exportadora Argentina. En la post-convertibilidad la industria química comenzó a mostrar una dinámica crecientemente exportadora respecto de los años precedentes, pasando de exportar unos US\$ 1349 mil millones en 2002 a US\$ 2917 mil millones en 2007, aunque en términos sectoriales exhibe un saldo comercial deficitario (US\$-3879 mil millones). Debe notarse también que el sector de sustancias y productos químicos es, en importancia, el segundo sector de la industria argentina en su conjunto, después de la producción de alimentos y bebidas.

Para completar el cuadro de los principales agentes productivo-exportadores debemos mencionar a la industria siderúrgica. El inicio del modelo post-convertibilidad tuvo un efecto muy favorable sobre las rentabilidades de las principales empresas del sector⁶⁷. Siguiendo a Amadeo (2003), podemos señalar que el mismo se encuentra concentrado en pocas empresas de gran envergadura tales como Acindar y Siderar (Ternium – grupo Techint), abocados a la producción primaria y la elaboración de algunos productos determinados, como es el caso de chapas, hojalata, flejes planos laminados en caliente y en frío, mientras que Tenaris Siderca aglomera toda la producción de tubos sin costura. Asimismo, la producción de aluminio en Argentina se encuentra casi en su totalidad concentrada en una sola empresa, Aluar. Tanto Tenaris Siderca, del grupo Techint, como Aluar poseen una fuerte dinámica exportadora ya que destinan aproximadamente el 70% y 85% de su producción total al mercado externo, respectivamente. Por otra parte, Acindar es el mayor productor local de lo que se

⁶⁷ Al respecto ver Azpiazu, Basualdo y Kulfas (2005).

denomina productos largos, orientados principalmente al sector automotriz, la industria metalmeccánica y a la construcción. Siderar se especializa en la producción de laminados en frío y en caliente, proveyendo de insumos a la industria automotriz, a la construcción y al agro.

De este modo observamos agentes económicos traccionados por la dinámica exportadora, ya sea ubicando directamente sus productos en el mercado externo o como proveedor de insumos a otros agentes producto-exportadores como las automotrices, participando de su circuito productivo. También se vieron beneficiadas por la reactivación y crecimiento económico global en la post-convertibilidad afianzando su peso en el mercado interno.

A la fuerte concentración de estos agentes, visible en la característica oligopólica del mercado como, se le suma su creciente extranjerización, evidenciada, por ejemplo, en que en 2006 Acindar termina de perder toda participación de capitales locales pasando a ser controlada en su totalidad por capitales foráneos.

De los rasgos de la estructura exportadora y la fracción productivo-exportadora del capital podemos extraer varias conclusiones. En primer lugar, el perfil productivo-exportador que cobra el modelo post-convertibilidad y la relevancia de la fracción que expresa este dinamismo, posee claras implicancias en el desarrollo de un nuevo proceso inflacionario, como fue descripto en el capítulo anterior, debido a que las ventas para el mercado interno se realizan a precios que gravitan cerca de los que se podrían obtener exportando la producción, por lo que el tipo de cambio determina casi directamente el precio interno de los productos exportables. Asimismo la fuerte composición de agro-alimentos que posee la estructura exportadora argentina ha tenido serios efectos en el incremento de precios que van en detrimento directo de las condiciones de vida de las clases subalternas. Si entendemos que los precios expresan relaciones de fuerzas y su variación desigual se relaciona a la disímil capacidad de apropiación del valor socialmente creado, podemos observar que esta dimensión inflacionaria fortalece, en términos generales, la capacidad de acumulación de la fracción productiva-exportadora en tanto los precios de dicha fracción evolucionan por encima de los precios exhibidos por las restantes fracciones de clase. Sin embargo, el proceso inflacionario posee al mismo tiempo un efecto contradictorio, al deteriorar el tipo de cambio real, un elemento clave en la ecuación macroeconómica en la que esta fracción sustenta su poder.

Asimismo el mantenimiento de una *estructura productiva desequilibrada*⁶⁸ (Diamand, 1972) con un sector primario internacionalmente competitivo, al que se le suman algunos núcleos dinámicos de grandes empresas que procesan recursos naturales orientados al mercado externo, que se diferencian de un tejido industrial de baja productividad, implicando que un tipo de cambio real alto genere ganancias y rentas extraordinarias para los circuitos ligados a la explotación y exportación de recursos naturales, en relación al resto de los agentes económicos. Es en este contexto que deben entenderse las retenciones, ya que por un lado procuran amortiguar, al menos parcialmente, el impacto inflacionario “desacoplando” precios externos e internos; y por otro lado, buscan gravar las rentas y ganancias extraordinarias, en tanto gran parte de estos agentes económicos se ven beneficiados por los altísimos precios internacionales de sus productos. De este modo, cobra mayor visibilidad la comprensión de las retenciones como un mecanismo de transferencia de recursos, que el Estado aplica sobre agentes que emergen como principales beneficiarios de la post-convertibilidad, tanto para estabilizar las cuentas públicas y contener la presión inflacionaria que deteriora el salario real y el tipo de cambio real, como para redistribuir luego este ingreso hacia otras fracciones de clase. Si bien las retenciones cumplen mediante estas dinámicas un factor compensatorio que promueve la convergencia de las distintas fracciones del capital, también se constituirá en un factor diferenciador entre los agentes afectados y los beneficiados, incluso al interior de la fracción productivo-exportadora.

A su vez, se afianza una *dualidad estructural en el sector manufacturero* implicando que el reducido núcleo de 100 empresas líderes ligadas al procesamiento de recursos básicos (integrantes de la fracción productivo-exportadora del capital) exhiban una balanza comercial positiva en unos US\$15.810 millones, mientras que el resto es altamente deficitario (US\$-16.529 millones) denotando el poder social de este conjunto de agentes a partir de la posesión de divisas y su creciente concentración en base al aprovechamiento del bajo costo laboral y las ventajas comparativas naturales (Azpiazu y Schorr, 2010).

⁶⁸ Diamand (1972:1) se refiere a una *estructura productiva desequilibrada* sosteniendo que “Se trata de una estructura productiva compuesta de dos sectores de niveles de precios diferentes: el sector primario - agropecuario en nuestro caso -, que trabaja a precios internacionales, y el sector industrial, que trabaja a un nivel de costos y precios considerablemente superior al internacional”. En este punto debemos señalar que la evolución posterior de la industria argentina ha mostrado la conformación de núcleos industriales dinámicos ligados precisamente al procesamiento de recursos del sector primario, como en el caso de las agroindustrias y otras grandes industrias de alta productividad, como las terminales automotrices.

En segundo lugar, otro aspecto de la fracción productivo-exportadora que es importante destacar en tanto posee implicancias en el conjunto del modelo y en las relaciones de fuerzas, es su grado de *concentración*. La concentración económica implica que un pequeño grupo de grandes empresas predominen en las distintas ramas de la economía, teniendo una incidencia fundamental en la producción de valor de dicha rama. Este predominio genera un *poder de monopolio* que reside en la posibilidad de una o pocas empresas de excluir al resto de la competencia y desarrollar acciones efectivas sobre los factores determinantes de la tasa de beneficio, principalmente sobre el precio (Bowles y Edwards, 1985). De este modo, la concentración económica tiene también serias implicancias en el desarrollo del proceso inflacionario en tanto produce grandes formadores de precios con una importante capacidad de imponer aumentos por fuera de los mecanismos de mercado competitivo.

Esta concentración puede verse claramente en la fracción productivo-exportadora, ya que por un lado, sólo las primeras 50 empresas aumentaron su participación en las exportaciones totales, pasando de explicar el 36,2% en 1993, en una tendencia creciente que alcanzó el 54,9% en 2007 (año en que explicaron el 80,5% de las exportaciones de las 200 primera firmas)⁶⁹. Por otra parte, el peso de esta fracción se observa en que las principales empresas exportadoras en Argentina (Repsol-YPF, Bunge Argentina, Cargill, Aceitera Gral. Deheza, etc.) constituyen, al mismo tiempo, las principales empresas de la estructura económica en su conjunto. La concentración es un rasgo estructural que se profundiza en el modelo post-convertibilidad, al mismo tiempo que se da un proceso de “concentración dentro de la concentración”, en tanto las primeras diez empresas de la cúpula crecen y acumulan a ritmos muy superiores al resto (Lozano, Rameri y Raffo, 2007b).

La concentración es también una característica fundamental del crecimiento del poder social de los agentes productores agropecuarios y agroindustriales de la fracción productivo-exportadora. Como mencionamos previamente, las transformaciones técnicas ligadas a la “revolución verde” y al proceso de agriculturización han generado diversos fenómenos que impulsan una dinámica concentradora relacionada a la aplicación del paquete tecnológico y la ampliación de la escala de producción. Es visible cómo en la post-convertibilidad la creciente demanda de soja, tanto en grano

⁶⁹ Datos tomados de Azpiazu *et al*, 2011.

como elaborada, explicada en parte por el aumentado consumo de China y la mayor demanda de agroalimentos a nivel mundial, impulsó al alza el precio de los principales cultivos en general, pero fundamentalmente de la soja, habilitando ganancias y rentas extraordinarias. En este contexto se profundizó, en el agro en general, y en el circuito productivo sojero en particular, un *triple proceso de concentración*: 1) un proceso de concentración estructural de la tierra de largo plazo, que se observa en la desaparición del 21% de las explotaciones agropecuarias en el periodo inter-censal 1988-2002 con un incremento de superficie media de cada establecimiento de aproximadamente un 25%, llegando a que sólo el 4,2% de las explotaciones agropecuarias (mayores a 2.500 ha.) posean el 62,8% de las hectáreas totales; 2) el proceso de concentración del capital presente tanto en el desdoblamiento creciente entre propietarios (devenidos en rentistas por el aumento de la escala de producción) y contratistas (propietarios de tierra o no) donde se calcula que el 40% de la superficie agrícola es trabajada mediante esta dinámica, a la que se suma la concentración del capital en los eslabones finales del circuito productivo sojero en tanto sólo seis empresas controlan el 80% de la industrialización de la soja; 3) la concentración de la organización y gestión del proceso productivo mediante grandes empresas agropecuarias-financieras que utilizan la estrategia de armar *pools* de siembra.

El conjunto de factores mencionados confluyen en que esta fracción tiende a presentar niveles de rentabilidad y ventas superiores al resto de las fracciones de clase. Tanto el sector agropecuario como la industria manufacturera alcanzaron ganancias muy superiores a las que percibían durante los años 90. Como señala el CENDA, en el sector agropecuario esto puede ser confirmado mediante la comparación del margen bruto por hectárea en 2007 con el de los años previos, por ejemplo “en el caso de la soja, el margen actual (\$/Ha. 671) es 295% mayor al del 2001 (\$/Ha. 170) y 49% superior al de 1997 (\$/Ha. 450), el mejor año de los noventa” (CENDA, 2007b:9), mientras que la rentabilidad fabril se mantiene en sus récords históricos, un 28% por encima de 1997. Asimismo, en materia de ventas observamos que los agentes productivo-exportadores fueron consolidando sus posiciones líderes en el mercado, llegando a que en 2007, nueve de las diez principales empresas correspondan a dicha fracción, ubicándose respectivamente: Tenaris, Repsol-YPF, Ternium, Cargill, Grupo Petrobras, Louis

Dreyfus, la excepción de Telecom Argentina, Bunge Argentina, Volkswagen Argentina y Aceitera General Deheza⁷⁰.

Los rasgos de concentración y extranjerización de los agentes de esta fracción sumado a su orientación exportadora, los constituye en agentes sustancialmente distintos a la “burguesía nacional” apelada recurrentemente tanto en los discursos oficiales como de las corporaciones patronales, ya que lejos de ver en el salario un factor fundamental (como consumo en el mercado interno) para la realización del capital, encuentra en él un costo que busca ser reducido para ganar rentabilidad; en tanto una de las claves de la competitividad internacional y ganancias empresarias en la post-convertibilidad se halla en que, en un contexto de aumento de la productividad laboral, la limitada evolución del salario real generó una reducción del costo laboral: salarios bajos en pesos que son aún mucho más bajos en dólares.

Podemos concluir que el dinamismo, la concentración y el *lugar* ocupado por este conjunto de agentes, nos permiten pensar en la configuración de una fracción productiva-exportadora del capital como núcleo dinámico del modelo post-convertibilidad. Esta fracción es la principal beneficiaria de la variación de precios relativos involucrados en el proceso inflacionario, en tanto sus precios presentan aumentos por sobre los precios exhibidos por el resto de las fracciones dominantes y subalternas: en este sentido la inflación se constituye en sí misma en un mecanismo de transferencia de recursos.

Finalmente, parece relevante señalar que el fortalecimiento de esta fracción tiene vinculación directa con las transformaciones gestadas en el modelo de acumulación, ya que el dinamismo que cobró la orientación exportadora ha permitido alcanzar un considerable superávit comercial que junto al superávit fiscal, favorecido vía retenciones a las exportaciones, configuraron los *dos pilares de estabilidad* del modelo.

3.2. La fracción de PyMEs

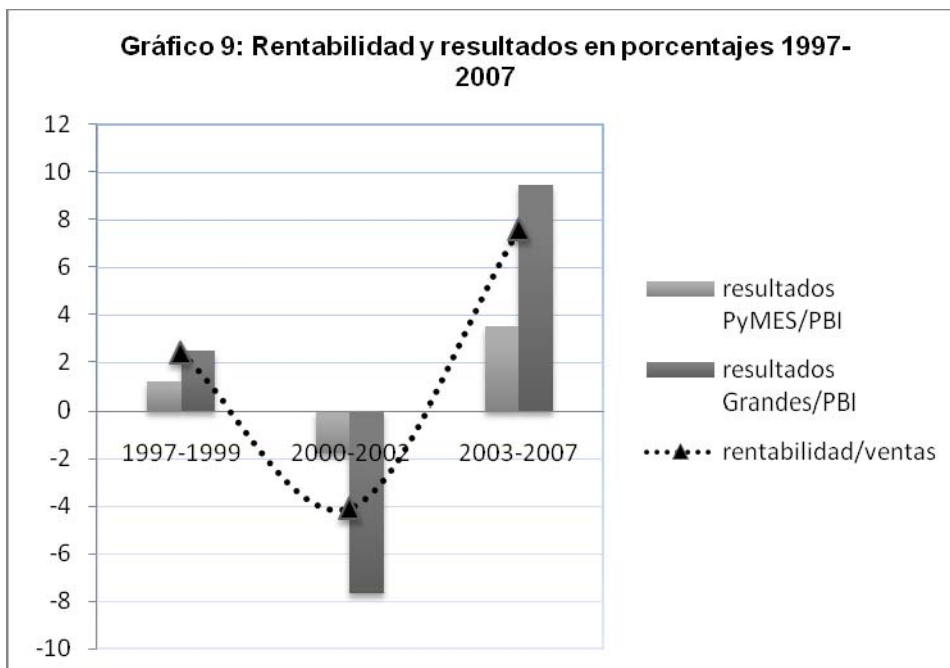
⁷⁰ Datos tomado del ranking de la Revista Mercado, junio 2008.

Pensar un fracción de Pequeñas y Medianas Empresas⁷¹ implica observar una doble relación social: agentes que son parte de la clase dominante en la relación trabajo asalariado/capital a través de la explotación y apropiación de plusvalía, pero que, por otro lado, constituyen agentes subordinados al interior de la clase dominante, a partir del menor poder estructural que establece su tamaño y escala de producción. Asimismo, la relevancia de esta fracción en la economía argentina se encuentra en que sus agentes explican cerca del 50% del PBI y cerca del 75% del empleo asalariado (Sevares, 2010).

En términos generales podemos sostener que las PyMEs se vieron beneficiadas por las transformaciones suscitadas en la conformación del modelo post-convertibilidad. Tras atravesar la fuerte contracción económica producida en 2002, año de inicio del modelo, la alteración de los precios relativos, tanto por la contención de las tarifas como principalmente por la caída del costo laboral, sumado a los beneficios brindados por la pesificación asimétrica de deudas ya desde su primer versión, permitieron a las PyMEs obtener importantes márgenes de rentabilidad, promoviendo la expansión de su actividad económica. Como confirma Kulfas, “el margen de rentabilidad sobre ventas de las PyMEs pasó del 2,42 por ciento en el período 1997-1999 al 7,6 por ciento entre los años 2003 y 2007, es decir el triple que en el anterior período de crecimiento (en el medio, en el trienio 2000-2002 la tasa de rentabilidad fue negativa en 4,07 por ciento). Un aspecto destacable es que pareciera haberse establecido un nuevo nivel de rentabilidad que se mantuvo relativamente estable a lo largo del quinquenio 2003-2007” (2011:38). Sin embargo, notamos también la posición subordinada al interior de la clase dominante, corroborando la importancia de establecer un corte a partir del tamaño, ya que si bien las PyMEs amplían su nivel de rentabilidad respecto de períodos previos, observamos que esto se da en un proceso de crecimiento de conjunto de las rentabilidades empresarias que en su disímil evolución dieron como resultado la ampliación de la brecha con respecto a las grandes empresas. Esto se evidencia en que las ganancias de las PyMEs equivalieron al 3,49% del PBI mientras que las de las grandes empresas fueron igual al 9,43% del PBI, por lo que en la fase expansiva de la

⁷¹ La construcción de una fracción de PyMEs se relaciona directamente con el criterio de corte establecido a partir del tamaño. El tamaño de una empresa tiende a expresar en sí una relación de fuerzas, ya que establece el grado de gravitación, poder de negociación y de decisión sobre las variables económicas, habilitando condiciones más favorables a aquellos agentes que desarrollaron procesos de concentración y centralización. En virtud de estas consideraciones, el corte establecido a partir del tamaño parece prioritario para la delimitación de esta fracción por sobre las diferencias sectoriales.

post-convertibilidad la brecha se amplió al triple, relación que en el período 1997-1999 era del doble (Kulfas, 2011).



Elaboración propia en base a Kulfas, 2011

Podemos observar que las transformaciones producidas en el modelo de acumulación nos enfrentan, por un lado, a un cambio en las relaciones de fuerzas que favorece a las grandes empresas en detrimento de la fracción de PyMEs, pero que sin embargo se da en un contexto de mejora global de los indicadores que presenta esta fracción. Las nuevas condiciones establecidas a nivel del modelo de acumulación habilitaron la creación de 87.000 nuevas empresas en términos netos entre 2003 y 2006, que permite recuperar las 47.000 que se habían perdido entre 1999 y 2002, y con un margen adicional de unas 40.000 nuevas empresas, exhibiendo una clara diversificación sectorial liderada por la actividad del software, la fabricación de máquinas de oficina, las manufacturas de cuero y la industria de indumentaria (Kulfas, 2009)

También se observa en un incremento de la dinámica inversora de estos agentes. Como sostiene Kulfas (2011) la proporción de PyMEs que realizó inversiones pasó de poco más del 10% entre 2001 y 2002, acercándose al 20% entre 2003 y 2004 y

superando el 25% entre 2005 y 2006; con la particularidad de que sólo menos de un tercio de las PyMEs que realizaron inversiones lo hicieron a través de financiamiento bancario. Esto muestra la relevancia del incremento de la rentabilidad de estos agentes empresarios como base para el autofinanciamiento de las inversiones. Asimismo, notamos que la inversión en el sector industrial de las PyMEs fue importante, ya que el 48% de las mismas realizó inversiones entre 2003 y 2006, teniendo como principal destino la incorporación de maquinaria (un 43,5% del total) y, luego, la modernización o actualización de los procesos productivos (19,3% del total) (Kulfas, 2009).

Las inversiones fueron incentivadas, a su vez, desde el Estado a través de algunas herramientas políticas. Este es el caso del Programa de Bonificación de Tasas (PBT) que otorga un subsidio sobre la tasa de interés a los créditos otorgados por entidades financieras, con una bonificación que va desde los 3 a los 8 puntos porcentuales anuales o hasta el 50% de la tasa, variación que busca favorecer la inversión en regiones que presentan menor desarrollo (Kulfas, 2011). En el periodo 2003-2007 esta política involucró un monto de \$1.763 millones con más de 15 mil empresas beneficiarias, que orientaron sus inversiones principalmente a financiar capital de trabajo, distribuyéndose principalmente hacia los sectores de comercio e industria. En 2007 aparece una segunda herramienta orientada a mejorar las condiciones para la inversión, el Programa Global de Crédito, que desarrolló a través del Banco Interamericano de Desarrollo con el fin de facilitar a las PyMEs el acceso a créditos de largo plazo, casi inexistentes en el mercado financiero local. Como consigna Kulfas (2009) en 2007 se entregaron más de 3.300 créditos por un monto total de \$1.190 millones, con un plazo promedio de cinco años y montos promedio de medio millón por préstamo, orientándose principalmente al sector agropecuario y agroindustrial (el 44% de las financiaciones).

Un elemento a mencionar es el desarrollo de un sector de las PyMEs ligadas a la exportación. La relación entre los agentes de la fracción PyMEs y las exportaciones puede leerse desde dos dimensiones: por un lado, en términos cualitativos según el tipo de mercancía exportada, y por otro, en términos de cantidades según la evolución de la capacidad exportadora en relación al conjunto de la estructura exportadora. En primer lugar, se observa que el tipo de mercancía exportada por las PyMEs presentan un mayor grado de incorporación de valor agregado, debido a que el precio medio en US\$ de su producción por tonelada casi triplica el de las grandes empresas, y poseen una fuerte

producción relativa de manufacturas de origen industrial (del 77% de su composición en la pequeñas y micro empresas a un 52% en las medianas) (CEP, 2005). En segundo lugar, observamos que, al igual que el conjunto de agentes productores de bienes transables, la devaluación y el nuevo contexto macroeconómico han mejorado la capacidad exportadora de las PyMEs, que incrementaron sus ventas al exterior durante todo el período de crecimiento post-convertibilidad. En este camino las PyMEs han pasado de exportar aproximadamente 2.250 millones de dólares corrientes en 2002 a unos 4000 millones en 2007. Además, según la encuesta a PyMEs exportadoras desarrolladas por el CEDEX (2007), la mayor parte de éstas, un 74,55% de las empresas encuestadas, son exportadores de manufacturas de origen industrial. Este desempeño es relevante en tanto las PyMEs, en términos de cantidad, representan el 70% del total de empresas exportadoras.

Sin embargo, algunos indicadores vuelven a exhibir un aumento de la brecha, antes señalada, entre los agentes de la fracción de PyMEs y las grandes empresas. En primer lugar notamos una disímil evolución de la variación del crecimiento interanual de las exportaciones, ya que las PyMEs aumentan este desempeño hasta 2004, en que alcanza un 20%, pero luego comienza a decaer hasta el 10% en 2007. Esta evolución contrasta con el desempeño de las grandes empresas que sólo en 2004 exhiben un indicador inferior al de las PyMEs, pero que en los años restantes muestran un desempeño superior llegando a 2007 con un 20% de variación interanual del crecimiento de las exportaciones. En segundo lugar, a pesar del buen desempeño mostrado por las PyMEs en materia de exportación, las mismas mantienen poco peso en la estructura exportadora en su conjunto. La profundización del proceso de concentración económica desarrollado durante la primer parte del modelo post-convertibilidad (2002-2005), derivó en que el núcleo reducido de las grandes empresas realizara ventas al exterior que representan valores superiores al 89% del total de las exportaciones realizadas.



Elaboración propia en base a datos del INDEC, 2007.

Observamos entonces que el perfil productivo-exportador que fue cobrando el modelo de acumulación impactó también en esta fracción favoreciendo el desarrollo de la producción de bienes transables y la inserción en el mercado mundial. Sin lograr revertir la brecha respecto de las grandes empresas, ésta se amplía mostrando variaciones en la correlación de fuerzas a nivel estructural desfavorables para los agentes de la fracción de PyMEs pero en un contexto macroeconómico y de crecimiento general del producto que lejos de asfixiar el desarrollo de estos agentes, lo impulsa.

Finalmente encontramos un elemento clave involucrado en el desempeño de la fracción pyme que impacta en el modelo de acumulación y que se vincula directamente con la relación trabajo asalariado/capital: el empleo, tanto en términos cuantitativos como en términos cualitativos. Las PyMEs poseen un peso destacado en términos cuantitativos, como señala Kulfas,

“a comienzos de 2007 las micro, pequeñas y medianas empresas de la Argentina empleaban a poco más de seis millones de personas, de las cuales el 40% eran empleados registrados. Los empleos generados por las PyMEs explican en Argentina el 73,6 por ciento del empleo asalariado (incluyendo patrones y excluyendo empleo doméstico). Si consideramos exclusivamente el empleo privado, las PyMEs representan el 50,3 por ciento, y si incluimos la totalidad de los puestos de trabajo de la economía, el 41,6 por ciento corresponde a estas empresas” (2011:52)

En este sentido, si bien a nivel del modelo de acumulación el perfil productivo del mismo habilitó la recuperación del empleo, no fueron principalmente los agentes concentrados de la fracción productivo-exportadora quienes motivaron dicho fenómeno.

Si el descenso de la desocupación se sostuvo a partir del avance de la construcción y la industria, como señalan Fal, Pinazo y Lizuáin (2009) el 85% del nuevo empleo industrial fue generado por pequeñas y medianas empresas. Pero adentrándonos en la dimensión cualitativa del empleo, debemos notar que este sector empresario poseen una situación que “en relación a la antigüedad de los equipos existentes de producción, los bajos niveles de inversión, el escaso financiamiento y la baja escala de producción, establecen niveles de productividad inferiores al de sus competidores, llevando, necesariamente, a que el salario se convierta en su principal variable de ajuste” (Fal, Pinazo y Lizuáin, 2009:78-79). Esto se observa en que las PyMEs pagaron salarios para el I trimestre de 2007 un 48% inferior al de las grandes empresas. Además, se observa una alta tasa de informalidad laboral, con más del 60% de los empleos no registrados en el conjunto de las PyMEs. Como contraparte de este fenómeno, las empresas más grandes del conjunto de la economía, si bien en términos cuantitativos no son los agentes fundamentales de la reducción del desempleo, en términos cualitativos tienden a otorgar mejores salarios con una mayor tasa de formalidad.

Podemos concluir que la relación trabajo asalariado/capital se expresa en los agentes de la fracción de PyMEs en esta doble dimensionalidad, jugando por un lado un papel importante en la recuperación del empleo en términos cuantitativos, pero, por otro, encontrando la clave de su rentabilidad en el aumento de las condiciones de explotación a través de los bajos salarios y la informalidad que caracterizan la calidad del empleo que proveen. A su vez, este incremento en la rentabilidad empresarial y las nuevas condiciones establecidas en el modelo de acumulación habilitaron un contexto de creación de nuevas empresas, impulso a la inversión y a las exportaciones. Si bien esta dinámica contrasta con el desempeño de las PyMEs en períodos anteriores, al mismo tiempo no logra comenzar a revertir la brecha que las distancia de las grandes empresas, la cual se amplía por la multiplicación de la rentabilidad de estas últimas en relación a las primeras.

3.3. Fracción de empresas de servicios públicos

Esta fracción se compone de un amplio espectro de empresas de servicios en distintas áreas tales como telefonía, concesionarios viales, servicios de agua potable y

saneamiento, hidrovías, terminales portuarias, servicios aeroportuarios, transporte público y proveedores de servicios de gas y electricidad. El análisis de esta fracción requiere realizar una breve reseña del proceso de privatización que despojó al Estado del manejo de la mayor parte de los servicios y del control de algunos recursos estratégicos, como los hidrocarburos. Es por esto que esta fracción contiene en sí un importante núcleo de empresas privatizadas, que se habían constituido en agentes predominantes en el modelo de acumulación de la convertibilidad.

Las privatizaciones de las empresas públicas, con posibilidades de rentabilidades extraordinarias y nulo riesgo empresario, fueron el principal incentivo para fundar un momento de convergencia al interior de la clase dominante⁷², conformaron una “prenda de paz” (Azpiazu y Basualdo, 2004) para sellar la crisis interburguesa evidenciada en el periodo hiper-inflacionario acontecido hacia fines de la década de los 80. También permitió debilitar a las clases subalternas limitando su presencia y capacidad de veto en las estructuras estatales. Las privatizaciones dotaron a un conjunto de agentes del capital concentrado local y extranjero⁷³ de un poder fundamental en la determinación de los precios relativos para el conjunto de la economía argentina. Estos factores sumados a la casi inexistencia de regulación pública y protección a los usuarios generó inmensas rentas de privilegio (ampliamente por encima del resto de las fracciones del capital) en condiciones de mercado cautivo.

La acción estatal jugó decididamente a favor de las principales fracciones de la clase dominante, al punto que el Estado mismo se encargó de aplicar fuertes aumentos tarifarios y expulsión masiva de mano de obra de las empresas públicas previo a su traspaso al capital privado con el fin de aumentar el atractivo de este negocio. Estos aumentos en las tarifas, que perjudicaron principalmente al conjunto de las clases subalternas, afectó la estructura de costos de los agentes productores de bienes

⁷² El proceso de privatizaciones se produjo principalmente con la sanción de la Ley de Reforma del Estado de 1989 (aunque ya se registraban experiencias de privatizaciones de sectores marginales de las empresas del Estado durante el gobierno militar y el radical). Las características propias de este proceso, como la permeabilidad al *lobbying* empresario y el establecimiento de patrimonios mínimos elevados que llevaron a la presentación de pocos oferentes en las licitaciones, promovieron una fuerte concentración y centralización del capital y su reforzamiento en condiciones monopólicas u oligopólicas.

⁷³ Así como a los acreedores externos, posibilitados de capitalizar su deuda pagando con títulos de la misma.

transables, que, sumado a la sobrevaluación del peso y la apertura económica, profundizaron el sesgo desindustrializador del modelo de los 90⁷⁴.

Las superganancias de las privatizadas fueron aseguradas también por una cláusula de indexación de las tarifas según la inflación de Estados Unidos, pese a la expresa prohibición de la misma por la Ley de Convertibilidad. También se recurrió constantemente a la renegociación de los contratos originales, en beneficio siempre de las empresas, como en los casos de exenciones en el pago del canon o modificación en los programas de inversiones. A su vez, a partir de 1995, la creciente venta de acciones por parte del capital local con el fin de realizar ganancias patrimoniales, habilitadas a partir de la subvaluación original de los activos privatizados y de las condiciones de alta rentabilidad, profundizó la extranjerización de esta fracción (Basualdo, 2003)

La caída del modelo de la convertibilidad y el surgimiento de un nuevo modelo de acumulación modificaron fuertemente el escenario para esta fracción de clase. Como señalamos en el capítulo anterior, de las políticas fundacionales, la devaluación, la pesificación asimétrica y el congelamiento y re-discusión de tarifas tuvieron impactos destacados respecto de las empresas de servicios privatizadas. La *Ley de emergencia pública n° 25.561* en su artículo n° 8, dejaba sin efecto las cláusulas indexatorias presentes en los contratos y desdolarizaba las tarifas. También habilitaba al gobierno para renegociar los contratos de las privatizadas y regular, transitoriamente, los precios de insumos, bienes y servicios críticos, a fin de proteger los derechos de los usuarios y consumidores de la eventual distorsión de los mercados o de acciones de naturaleza monopólica u oligopólica. Mientras fueron afectadas por la devaluación, por su composición accionaria principalmente de origen extranjera, disminuyendo las utilidades en divisas y encareciendo los insumos que adquirirían a través de empresas en el exterior ligadas a sus *holdings*; por otra parte fueron beneficiadas por la pesificación asimétrica de deudas: “Entre los 50 mayores deudores privados que a comienzos de 2002 vieron licuados sus pasivos con el sistema financiero local (...) quedaron incluidas 25 empresas privatizadas que por ese medio obtuvieron un beneficio –del orden de los 2000 millones de dólares- prácticamente equivalentes a las ganancias obtenidas por las mismas en el año 2000” (Azpiazu y Schorr, 2003:77).

⁷⁴ A esto se le suma la tendencia de las privatizadas a comprar sus insumos a empresas vinculadas a sus propios consorcios, especialmente a través de importación, generando el desmantelamiento de numerosas unidades productivas que eran tradicionalmente proveedores de las empresas públicas.

Durante la administración Duhalde las acciones estatales se limitaron a las renegociaciones que avanzarían lentamente, con presiones tanto de gobiernos extranjeros como del FMI, pero mediadas por la intervención del poder judicial que invalidaba los intentos de aumentos que pretendían vulnerar la Ley de Emergencia.

Según Azpiazu (2005) se visualizaron dos estrategias: por un lado las empresas utilizaron su poder de *lobbying* bajo amenaza de abandonar el país, declararse en *default* o en convocatoria de acreedores, de recurrir a tribunales internacionales en el marco de los Tratados Bilaterales para la Promoción y Protección de Inversiones Extranjeras⁷⁵ firmados por Argentina, de reducir inversiones o despedir masivamente trabajadores, con el fin de reclamar medidas favorables a ellas. Por otro lado, el gobierno de Duhalde desplegó una *estrategia dual*, ya que, en un conjunto de actividades donde gravitaban de modo importante capitales locales y que no tenían un fuerte impacto directo sobre los sectores de menores recursos, aplicó medidas legalmente cuestionables funcionales con el proceso de acumulación de capital de las empresas, como en los casos de vías fluviales dolarizando tarifas y otorgando subsidios, servicios aeroportuarios con dolarización de tarifas, correos postales con fuertes aumentos, terminales del puerto de Buenos Aires con tarifas dolarizadas, y asistencia financiera para el puente Rosario-Victoria. Pero en las actividades que las tarifas tienen una mayor relevancia sobre el nivel de vida de las clases subalternas, sobre todo en servicios públicos sensibles como agua y saneamiento, transporte ferroviario, peajes viales, teléfonos, gas, electricidad, el gobierno buscó dilatar las renegociaciones y dejarlas para el futuro gobierno que lo siguiera.

Esta compleja situación fue heredada por el gobierno de Kirchner, que, como anticipamos en el capítulo anterior, desplegó una *estrategia heterogénea* respecto de los servicios públicos consistente en tres acciones estatales diferenciadas: renegociación, reestatización y creación empresarial. Esta estrategia fue desplegada persiguiendo tres objetivos principales: 1) dismantelar los procesos judiciales que muchas privatizadas llevaban adelante en el CIADI, que a inicios del 2005 implicaban juicios por US\$

⁷⁵ Como señala Azpiazu, los TBI refieren a “un acuerdo entre Estados, sujeto al derecho público internacional, por el que los inversores de cualquiera de los países signatarios pueden recurrir a tribunales internacionales para la resolución de diferendos o controversias con el Estado receptor de sus capitales. En suma: la equiparación entre un inversor privado y un país soberano. (...) se busca la sustitución de las viejas invasiones imperialistas en defensa de los intereses de sus empresas por un instrumento que, en principio resultaría menos cruento aunque de resultados potencialmente equiparables” (Azpiazu, 2005:45).

17.000 millones; 2) evitar un “tarifazo” que debilitara la legitimidad del gobierno, afectara la recuperación económica y el nivel de inflación, buscando mantener el nuevo esquema de precios relativos favorables a la producción de bienes transables; y 3) aumentar la influencia del Estado en determinadas áreas.

Ya hemos tratado la estrategia de renegociación en el capítulo anterior en tanto constituye una política fundacional del modelo de acumulación post-convertibilidad. Como síntesis podemos señalar que en general se trató de evitar un aumento tarifario que impactara directamente sobre los sectores de menos recursos de las clases subalternas y que, si bien, en todos los casos el acuerdo implicó el retiro de las demandas del CIADI, no se exigieron a las privatizadas las inversiones previamente incumplidas. En este sentido, la política de renegociación desplegada quedó fuertemente centrada en el control de las tarifas con el fin de mantener el nuevo esquema de precios relativos.

Por otro lado, la política de reestatización de las empresas privatizadas –que se efectúa mediante la rescisión del contrato y la asunción de dichas actividades por parte del Estado- marca una arista de una estrategia novedosa. En primera instancia, debemos señalar que estas empresas estatales se crean como sociedades anónimas consignadas bajo la ley n° 19.550 que regula y tipifica las sociedades comerciales. Esto quiere decir que escapan a las regulaciones tradicionales de las empresas estatales, tales como la Ley sobre Contrataciones, la Ley de Contabilidad de Empresas Públicas, y la Ley de Administración Pública.

Este es el caso del Correo que fue reestatizado en 2003, pasando a ser controlado por el Ministerio de Planificación, luego de que se le rescindiera el contrato a la Sociedad Macri (SOCMA) debido a una millonaria deuda en concepto de canon⁷⁶. Esta reestatización se manifiesta en efecto como un ejemplo exitoso que desmitifica uno de los consensos de los 90, respecto de la supuesta incapacidad del Estado de gestionar los servicios, ya que a tres años de realizada, la administración pública había logrado mantener las tarifas congeladas minoristas, no generó déficit ni utilizó dinero

⁷⁶ Para un análisis de este caso ver Castellani, 2008

proveniente de subsidios y obtuvo una ganancia aproximada de \$18 millones en el 2006⁷⁷.

Otro caso particular de reestatización es el de Aguas Argentinas, contrato rescindido al grupo Suez por el fuerte deterioro del recurso y la voluntad del concesionario de retirarse, que dio origen a AySA (Aguas y Saneamientos Argentinos). AySA se convirtió en una empresa cuya composición accionaria se dividió en un 90% para el Ministerio de Planificación y el 10% restante quedó en manos de los empleados a través de un Programa de Participación Accionaria. Otro caso similar ha sido la anulación del contrato a la empresa francesa Thales Spectrum, que tenía a su cargo el control del espacio radioeléctrico argentino. La reestatización del espacio radioeléctrico puede ser explicada principalmente por el objetivo del Estado de recuperar influencias en ciertas áreas claves así como por las deudas en materia de canon. Un caso de reestatización parcial podemos encontrarlo en Aeropuertos Argentina 2000, donde el gobierno adquirió el 40% del paquete accionario constituyendo una sociedad mixta. Por otro lado, en el caso del Ferrocarril San Martín, podemos ver otro caso mixto en que la empresa es administrada por el Estado y su gestión técnica queda en manos de una Unidad de Gestión Operativa (UGOFE) a cargo de un grupo de empresas privadas.

Las reestatizaciones aparecen como una novedad respecto de las políticas aplicadas en los años noventa donde primó el discurso y las políticas privatistas. Sin embargo, se avanzó sólo sobre servicios cuya gestión privada había sido evidentemente escandalosa, ya sea por deterioros graves en la prestación del servicio o por incumplimientos en el pago del canon al Estado. En este sentido, no pareció desarrollarse una planificación política más integral que procurara volver a la gestión estatal los principales servicios y recursos estratégicos.

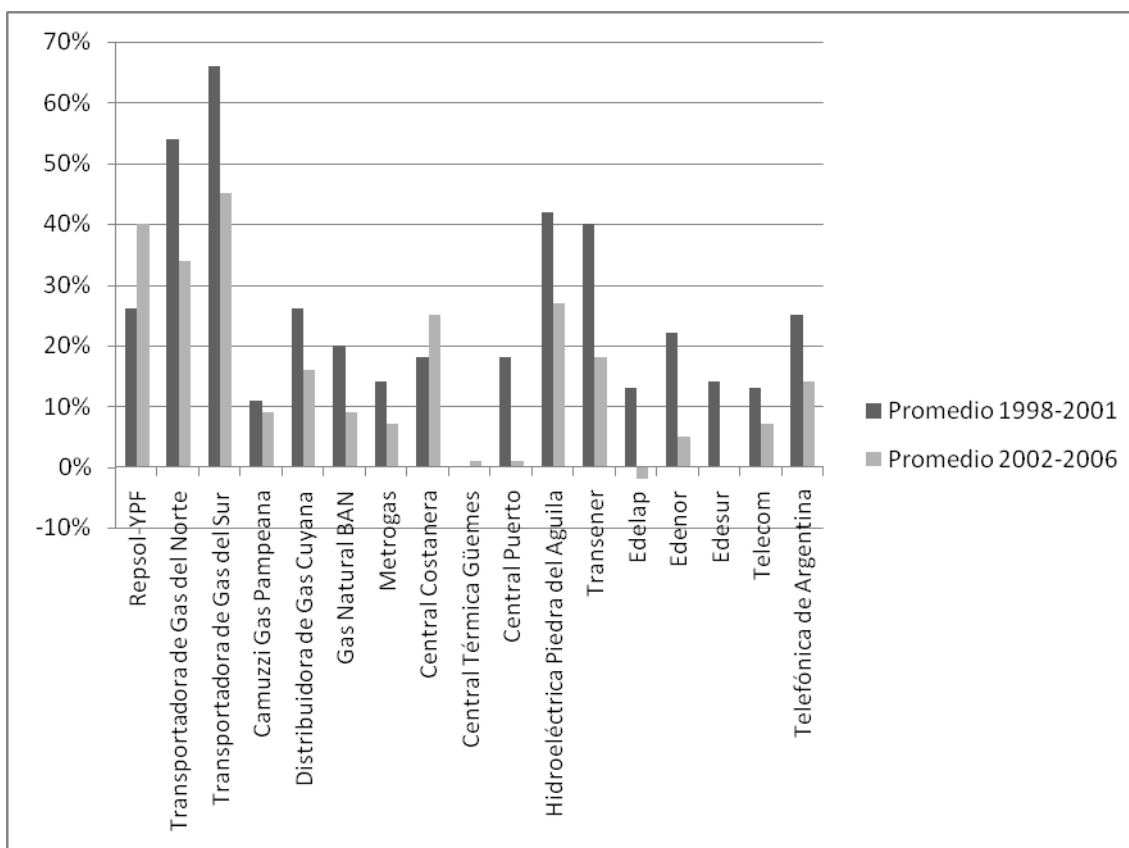
La tercera variante de la estrategia heterogénea es la creación empresarial. Esta opción implica la creación de una empresa estatal, como sociedad anónima regida por la Ley 19.550, sin quitar las concesiones hechas en el área. Este es el caso de ENARSA, creada como parte de la política energética del gobierno para incidir en esta área clave, cuya composición accionaria prevé incluir un 35% de participación de capital privado. A pesar de las similitudes con las experiencias señaladas en el punto anterior (se crea una empresa comercial donde el Estado es el principal accionario), ENARSA representa

⁷⁷ *Crónica*, 18/11/2006.

ciertos aspectos de continuidad con las políticas privatistas de los 90. Esto se debe a que ENARSA abre las puertas al gran capital a explotar “conjuntamente” las riquezas de la cuenca marítima, el último reducto de reserva petrolera sin concesionar. Así, ENARSA ha impulsado la formación de consorcios para la exploración y explotación de la cuenca marítima, donde tiene participación minoritaria y por esto, escasa capacidad de decisión. Además ENARSA ofrece importantes beneficios impositivos para promover la explotación y exploración, tarea incumplida por las privadas del sector que han generado un verdadero saqueo del recurso desde su privatización. Además, lejos de realizar un reclamo soberano sobre los hidrocarburos, el gobierno permitió a las petroleras remitir al exterior el 70% de las divisas entrantes por exportaciones, aunque ha establecido retenciones y controles de precios sobre los combustibles. Por otra parte, cabe destacar que ENARSA permite recuperar una incidencia estatal en el área energética y puede convertirse, en articulación con las petroleras estatales latinoamericanas, en una herramienta de integración regional.

El nuevo contexto brindado por el modelo de acumulación post-convertibilidad nos enfrenta con que la fracción de empresas de servicios públicos aparece subordinada en una nueva correlación de fuerzas al interior de la clase dominante. Esto no implica la ausencia de ganancias, sino una menor capacidad de apropiación del valor socialmente creado con respecto a las condiciones previas constituidas durante el modelo de los años 90. Como se observa en el siguiente cuadro, la mayor parte de las empresas privatizadas muestran una rentabilidad positiva, aunque en términos generales menores a al promedio obtenido entre 1998 y 2001.

Gráfico 11: Promedio anual de las rentabilidades operativas de varias empresas privatizadas o vinculadas a las privatizaciones (utilidades operativas sobre ventas), 1998-2001 y 2002-2006 (porcentajes)



Elaboración propia en base a Ortiz, Ricardo y Martín Schorr (2007)

Como conclusión podemos señalar que las privatizadas han sido afectadas por las políticas inaugurales de la post-convertibilidad: perjudicadas por la devaluación y el congelamiento tarifario, pero beneficiadas por la pesificación asimétrica que implicó licuación y estatización de un monto importante de deudas. En este contexto, emergieron estrategias desde los gobiernos de nuestro periodo de estudio que presentan continuidades y rupturas respecto de la política netamente privatista de los años 90. El Estado obtiene un mayor grado de incidencia en los servicios utilizando herramientas legales para fortalecer su posición en la renegociación de tarifas, aunque sin alcanzar a realizar un replanteamiento integral de los recursos naturales y servicios fundamentales. En este sentido, se mantiene el amplio grado de extranjerización y concentración económica en los servicios y se recompone parcialmente su rentabilidad sin exigir las inversiones no realizadas. Aparece, como ruptura en materia de acción estatal, la reestatización, pero se realiza por fuera de las figuras legales correspondientes a

empresas estatales, creando empresas con escaso control estatal, dotando de cierto poder discrecional al Ministerio de Planificación. Se crea una empresa en el sector de los hidrocarburos, pero lejos de planificar la recuperación de la histórica empresa estatal YPF, se propone aumentar la presencia en el sector ofreciendo nuevas áreas de explotación a las empresas privadas.

Los gobiernos en nuestro período de estudio, al tiempo que han asumido una postura de mayor firmeza que los anteriores frente a las empresas de servicios privatizadas, se han cuidado de no desarrollar una prédica nacionalista respecto de los recursos naturales, ni en reactivar la antinomia “estatal/privado” (Svampa, 2006). Es importante señalar que en la actualidad las privatizadas ocupan una posición subordinada en relación a las super-ganancias que acaparaban en los años 90, cuando representando sólo el 13% de las empresas de la cúpula empresaria, explicaban aproximadamente el 57% de las ganancias totales de la misma⁷⁸. Como resultado de las acciones estatales desplegadas, podemos observar, como indicador del cambio en las relaciones de fuerzas, que la evolución del precio de los servicios ha estado por debajo del de los bienes transables, aspecto que puede constatarse en la disímil evolución de los índices de precios IPC e IPIM: mientras que el IPC incluye una canasta de bienes y servicios, su incremento de 98,7% entre diciembre de 2001 y de 2006 presenta una elevada brecha con respecto al IPIM, que incluye precios al por mayor sólo de bienes transables, y ha aumentado, en el mismo periodo, un 194,2%. Esto marca una clara diferenciación en la capacidad de acumulación entre las empresas privatizadas productoras de bienes transables (como Repsol ex-YPF y Siderar ex-Somisa ligadas a la fracción productivo-exportadora) y las empresas de servicios privatizadas que componen la fracción en estudio en el presente apartado.

Pero si bien en el modelo post-convertibilidad las empresas de servicios públicos privatizadas han perdido posiciones al interior de la cúpula empresaria (aunque algunas, como Telecom, siguieron entre los primeros diez puestos), el gobierno de Kirchner ha desplegado una política de subsidios compensatorios. Esta política de subsidios, que se multiplicaron año a año, constituye un mecanismo de transferencia de recursos que procura beneficiar la acumulación de los agentes de la fracción de servicios públicos al tiempo que evita un impacto directo sobre los sectores más vulnerables de las clases

⁷⁸ Datos tomados de Azpiazu y Basualdo, 2004.

subalternas y procura mantener un esquema de precios relativos favorable a la producción de bienes transables.

Asimismo, debe observarse que, una vez pasado lo más agudo de la contracción económica al inicio de la post-convertibilidad, la mayor parte de las empresas de servicios mostraron resultados operativos positivos (incluso durante el congelamiento tarifario). Aunque muchas de las mismas presentaron déficits financieros, producto de las prácticas de endeudamiento en el exterior que habían desarrollado en la década de los 90 mientras obtenían máximas ganancias extraordinarias con nulo riesgo empresario. Éste pasó a constituir el principal problema para estas empresas tras la devaluación.

3.4. Fracción financiera del capital

La fracción financiera del capital se encuentra vinculada a la relevancia de los conglomerados financieros, tanto a nivel estructural como fracción no productiva que se apropia del valor a través del interés, como en relación a las políticas en torno a la deuda pública y de regulación de la tasa de interés. Una perspectiva a tener en cuenta acerca de las características y el peso de la fracción financiera del capital es su creciente conglomeración, fenómeno que Golla identifica “con empresas o sociedades que desarrollaban originalmente su actividad en un determinado segmento del mercado financiero y que, posteriormente, incursionan en otros segmentos de los servicios, diferenciados (aunque a veces complementarios) de su motivación original” (2006:14). Es decir, los *conglomerados financieros* abarcan un amplio espectro de entidades financieras, como las Aseguradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones (AFJP), Compañías de Seguros y Fondo Común de Inversión, encabezadas por un banco.

Según Golla, el sistema financiero argentino presenta un 80,5% de sus fondos en poder de conglomerados de distintos tipos (privados, estatales y cooperativos). Los conglomerados financieros en Argentina presentan un importante grado de extranjerización: del conjunto de conglomerados financieros, un 59,9% es capital de origen extranjero, en tanto que sólo el 10,9% es de capital privado nacional⁷⁹. Si bien existe una fuerte presencia del sector público en el sistema financiero (conglomerados

⁷⁹ Como mostraremos luego, si bien se mantiene un importante grado de extranjerización, un factor destacado de la post-convertibilidad es que la misma muestra una tendencia a la disminución.

nucleados en torno al Banco Nación y al Banco de la Provincia de Buenos Aires), los mayores cuatro conglomerados privados (20% del total) representan más del 50% de los fondos manejados por el total de conglomerados (\$131.111 millones). Esta cifra da cuenta de una de las características propias de las fracciones del capital en la Argentina: su alto grado de concentración.

Los principales cuatro conglomerados financieros privados, por orden de importancia eran:

- 1) Conglomerado nucleado en torno al BBVA Banco Francés, comprende a Consolidar AFJP, BBVA Seguros Generales, Consolidar ART, VIDA y Retiro (compañías de seguros), y el fondo común de inversión Francés Administradora de Inversiones;
- 2) Conglomerado nucleado alrededor del Banco Santander Río, incluye el 69,4% de Orígenes AFJP, las compañías de seguros Río Seguros Generales, Internacional Vida (59,2%), Orígenes Retiro (59,2%), y el fondo común de inversión Santander Investment.
- 3) Conglomerado nucleado en torno al Citibank, contiene a Siembra AFJP, las compañías de seguros Siembra Retiro y Siembra Vida, y el fondo común de inversión Citicorp Inversora.
- 4) Conglomerado nucleado en torno al HSBC Bank Argentina, abarca Máxima AFJP, las compañías de seguros HSBC Buenos Aires, HSBC NY Life retiro y HSBC NY Life Vida, y el fondo común de inversión HSBC Administradora de Inversiones.⁸⁰

Otro aspecto general de la fracción financiera del capital a señalar es que, como indica Boron: “Mientras la prosperidad del viejo capital industrial de la época fordista tenía como una de sus principales condiciones la existencia de un alto tenor de consumo de masas, las requeridas por el capital financiero se encuentran totalmente disociadas del bienestar colectivo o de los consumos populares; de ahí su carácter parasitario y predatorio” (Boron, 2001). Esto es constatado con la estimación de que cerca del 95% del capital dinerario que se moviliza en los circuitos financieros internacionales es de carácter especulativo.

⁸⁰ Datos a diciembre de 2004 obtenidos de Golla, 2006.

En el modelo de los años 90 la fracción financiera del capital ocupó un lugar destacado en el proceso de acumulación en tanto las altas tasas de interés interna y la convertibilidad de moneda establecida por ley generaban que las grandes corporaciones de distintas fracciones buscaran incrementar la apropiación de valor destinando parte de su excedente a la denominada “valorización financiera”⁸¹ (Basualdo, 2010). A partir de 1994 se profundizó en Argentina el proceso de extranjerización de la fracción financiera del capital, articulándose con un fuerte sesgo concentrador. Como confirma Cobe (2009), entre 1994 y 1999 la cantidad de entidades bancarias se redujo de 168 a 92 y los cinco mayores bancos pasaron de controlar el 37% a 45% de los depósitos bancarios, al tiempo que la cantidad de bancos extranjeros varió de 31 a 38, pasando a controlar del 17% al 47% de los depósitos. En la crisis del modelo de la convertibilidad, los principales agentes del capital financiero se encolumnaron detrás de la propuesta dolarizadora con el fin de cristalizar los privilegios que dicho modelo les garantizaba.

Definida la salida devaluacionista, los agentes del capital financiero fueron afectados de diversas formas por el conjunto de políticas fundacionales del modelo post-convertibilidad. La combinación de devaluación y pesificación asimétrica de deudas y depósitos afectaron fuertemente a la fracción financiera del capital, evidenciando cambios en las relaciones de fuerzas. La posible absorción de la diferencia establecida en la pesificación asimétrica parecía dejar al conjunto del sistema financiero al borde del colapso. En este contexto el gobierno de Duhalde comenzó a desplegar la política de “salvataje” al capital financiero que implicó la emisión de nueva deuda pública por un monto total de US\$ 14.386 millones, a lo que se sumaron otros US\$ 9679 millones con los que el Estado nacional apuntaló el sistema financiero absorbiendo las deudas que los Estados provinciales mantenían con los bancos. Así, el Estado Nacional movilizó unos US\$ 24.065 millones en diversas operaciones destinadas a recomponer el sistema financiero, ya sea como transferencia directa hacia el capital financiero, asumiendo o no los bancos obligaciones con el Estado, o de forma indirecta, asumiendo los pasivos de los Estados provinciales con los bancos. Asimismo, los conglomerados financieros son importantes agentes del endeudamiento público (por ejemplo, las AFJP tenían casi el 20% de la deuda, y ocupaban con bonos cerca del 50%

⁸¹ Retomamos aquí la idea de Basualdo, remitiéndonos a la “valorización financiera”, no en términos de creación de valor (ya que el capital financiero no crea valor) sino en términos de la dinámica de apropiación de valor de relevancia entre 1976 y 2001.

de sus carteras)⁸² a los que se suman los organismos financieros internacionales y los Estados nacionales, prestamistas y deudores. Los conglomerados financieros eran poseedores de una parte significativa de la deuda en *default*.

Habiendo analizado en el capítulo anterior el *default* y el canje con que se le dio resolución, podemos destacar ahora algunas claves de este proceso que nos permiten analizar la relación entre deuda pública y capital financiero.

Como ya dijimos, del total de los US\$ 81.800 millones que entraron en *default* en 2001 el canje sería aceptado en un 76,15%, equivalente a US\$ 62.300 millones que canjeados se reducirían a US\$ 35.300 millones, representando una quita del 43,4%. Los nuevos bonos presentados para el canje fueron:

- *Discount*: presentó una quita del 66,3% que rinde un interés fijo creciente y posee capitalización en los primeros diez años. Presenta títulos en monedas euro, dólar, yen y pesos + CER⁸³. No exigió un monto mínimo para su adquisición. Finalizado el canje, fue emitido por un monto de capital de US\$ 11.900 millones. Vence el 31 de diciembre de 2033.
- *Cuasi-par*: conllevó una quita del 30,1%. Bono sólo en pesos + CER. Este bono es importante porque estuvo orientado principalmente a las AFJP y otros grandes tenedores de bonos, ya que poseía un monto mínimo para canje de US\$ 350.000. Ofrece una tasa fija del 3,31% con capitalización en los primeros diez años, y fue emitido por un total de US\$ 8.300 millones. Vence el 31 de diciembre de 2045.
- *Par*: no presentó quita alguna. Ofrecido en monedas euro, dólar, yen y peso + CER. Con tasas crecientes que tendrían un promedio de 3,46%, sin capitalización. Durante las primeras tres semanas de canje sólo se permitió el acceso de US\$ 50.000 por tenedor, abriéndose la última semana el saldo restante disponible. Fue emitido por US\$ 15.000 millones. Vence el 31 de diciembre de 2038.

Observamos en la composición de los bonos dos factores importantes: largos plazos de vencimiento para su amortización final y distintas variantes de quita en

⁸² Otro factor que evidencia el peso de los conglomerados financieros en el proceso de endeudamiento público se observa en el canje de títulos realizado en diciembre de 2001 por más de 42 mil millones de dólares en préstamos garantizados que luego no entraron en *default* y en cuya operación participaron bancos con un 31%, AFJP con el 41% y particulares sólo con el 28%.

⁸³ Coeficiente de Estabilización de Referencia.

combinación con los intereses y los montos mínimos de ingreso que definió quiénes podían adquirirlos y quiénes no. Además, debemos recordar que no se hizo distinción entre grandes y pequeños tenedores de bonos, sino que, en general, el establecimiento de montos mínimos benefició a los más grandes.

También debemos recoger algunos componentes claves señalados en el capítulo anterior:

- Más del 40% de la deuda post-canje se encontró en pesos pero indexada al CER, coeficiente que expresa la inflación.
- Las Unidades Ligadas al PBI, cupones indexados al crecimiento, constituyen otro elemento que aumentó los desembolsos por deuda.

Estos componentes indexatorios de la deuda, tanto la parte en pesos + CER como los cupones de PBI, representan elementos dinámicos que impulsan el alza del endeudamiento público, perpetuando la dependencia y la transferencia de ingresos que dichos empréstitos representan. A esto se suma la capitalización de intereses que presentan tanto el bono *Discount* como el *Cuasi-par* durante los primeros diez años, que tendrán como efecto aumentar el *stock* de la deuda (en unos US\$ 1.000 millones anuales⁸⁴). Los mecanismos indexatorios a crecimiento e inflación nos convocan a pensar la configuración de un sistema de transferencias de recursos que procuró gestar un nuevo momento de convergencia al interior de la clase dominante, superando, al menos momentáneamente, las disrupciones que había conllevado la salida del modelo de la convertibilidad, pero en un nuevo marco de relaciones de fuerzas. Esto nos permite pensar, por ejemplo, a las retenciones, que gravan a la fracción hoy más dinámica del capital (productivo-exportador), como una herramienta de armonización de las relaciones al interior de la clase dominante, en tanto el Estado aplica un impuesto sobre el capital productivo-exportador, que irá a engrosar el superávit fiscal primario que derivará, entre otras cosas, al pago de la deuda.

Sin embargo, entendemos que se produce un cambio cualitativo en la función ocupada por la deuda en el modelo de acumulación que hace directamente a las relaciones de fuerza vinculadas a la fracción financiera del capital. Mientras que en los

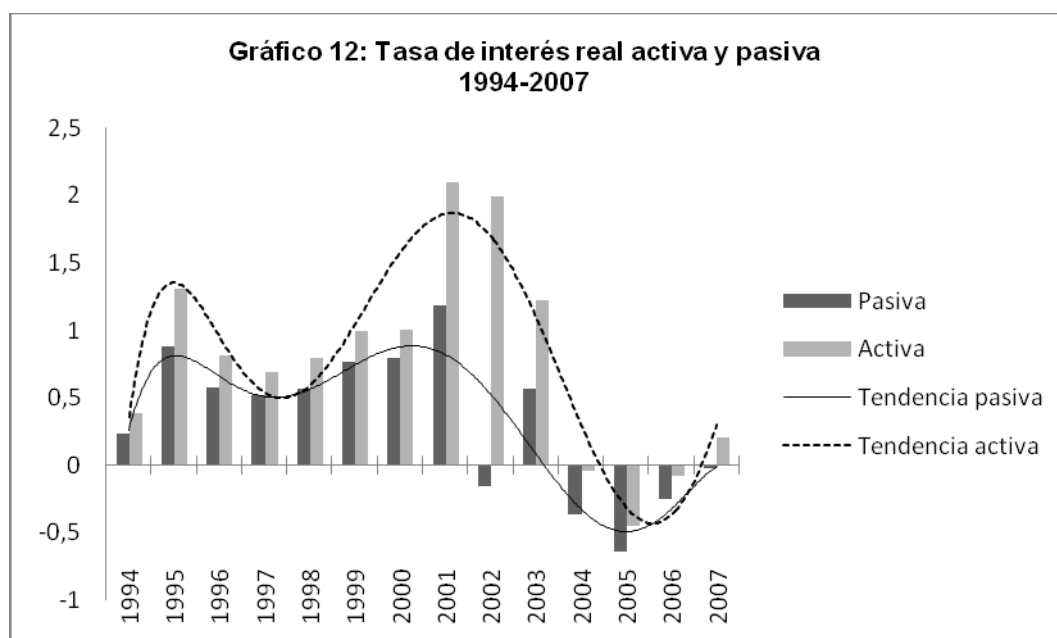
⁸⁴ Para ver en detalle distintos elementos que pesan sobre el aumento de stock de deuda ver Castiñeira, 2008.

90 el amplio proceso de endeudamiento público cumplía el papel de sustentar la convertibilidad de la moneda, en estrecha relación con el proceso de endeudamiento externo privado, la valorización financiera de recursos y la fuga de capitales, ahora la deuda sigue siendo un mecanismo de transferencia y dependencia pero no ocupa ya un lugar central en la dinámica de acumulación del conjunto de los grandes capitales. Además, sin tipo de cambio fijo y con la economía pesificada (a diferencia del modelo anterior, que en 2001 tenía el 70% de los depósitos del sistema bancario y los créditos el 80% nominados en dólares⁸⁵), el conjunto de modificaciones estructurales cambiaron el rol jugado por la fracción financiera del capital, estableciendo nuevas condiciones que al principio del período de estudio afectó su rentabilidad más allá de las compensaciones recibidas.

En este camino, el canje dio por resultado una importante disminución del peso de la deuda sobre PBI y sobre exportaciones: de representar el 166% del PBI en 2002, esta se redujo al 56% en 2007, mientras que la relación deuda pública externa/exportaciones pasó del 301% en 2002 al 94% en 2007. También se produjo una disminución del endeudamiento público externo, incrementando los empréstitos con agentes internos y con el mismo Estado (principalmente con el ANSES y el Banco Central), ya que el indicador de deuda pública según residencia exhibe que la deuda externa pública pasó del 57% en 2002 al 43% en 2007. Otro factor destacado en este sentido es el cambio de moneda de la deuda, en tanto la deuda en moneda extranjera abarcaba el 79% en 2002 y disminuyó hasta el 53% en 2007. Asimismo, algunos elementos nos convidan a reflexionar acerca de la actualidad de la deuda pública argentina. Tras el canje quedó un exigente calendario de pagos y el *stock* de deuda continuó aumentando año a año sin lograr romper el “círculo vicioso” del endeudamiento público, de tener que continuar endeudándose con el sólo fin de pagar deuda. Aún con una política de maximizar los esfuerzos fiscales para pagar deuda, ya en 2007 el Estado cubrió con el superávit destinado a deuda sólo un poco más de un tercio de los pagos, siendo el resto cubierto por endeudamiento intra-sector público y colocación de nueva deuda. Esto marca la pauta fundamental de la *actualidad* de la deuda, en tanto que, a solo dos años del canje, el Estado se ve obligado a contraer más deuda de la que puede pagar, profundizando el círculo vicioso del endeudamiento público.

⁸⁵ Datos tomados de Cobe 2009.

Este contexto genera a su vez un alza en los rendimientos de los bonos: a fines de 2007 los nuevos bonos en dólares garantizaban en promedio una tasa de interés cercana al 12% anual en dólares, dos veces y media la tasa de interés internacional, mientras los títulos en pesos + CER arrojaron un rendimiento aproximado del 20%. Esto aparece como una tensión perdurable ya que, por un lado, amenaza con dar un nuevo aire a la valorización financiera en tanto representa un negocio financiero a tasas sumamente elevadas respecto de los estándares internacionales, y, por otro, pone un piso mínimo de tasa de interés sumamente elevado para la emisión de nuevos bonos por parte del Estado para seguir financiando el círculo vicioso del endeudamiento. Esta tensión aparece moderada por dos factores, la movilidad del tipo de cambio que establece un contexto radicalmente distinto al de la convertibilidad, pero también por otro elemento fundamental para el análisis de la fracción financiera del capital: la tasa de interés. El perfil productivo del modelo y la limitación al atractivo de inversión especulativa en busca de valorización financiera están vinculados por la evolución de la tasa de interés real, es decir la relación entre la tasa de interés nominal, como “precio” de la fracción financiera del capital, y el índice de precios establecido para la inflación. En este sentido, podemos observar que, en contrapunto a lo sucedido en los años 90, la tasa de interés real tendió a ser negativa en la mayor parte del período 2002-2007.



*Tasa activa: promedio aritmético de las tasas de interés fijadas para operaciones de crédito a empresas de primera línea.

Elaboración propia en base a datos CEPAL

Esto no implica necesariamente una crisis de rentabilidad para los agentes de esta fracción, ya que si bien mencionamos la posibilidad de pensar la tasa de interés como “precio” de la fracción, es por la relevancia de ésta en términos de precios relativos que hacen a las relaciones de clases según su vinculación a nivel del modelo de acumulación. Para poder analizar este *lugar* ocupado por la fracción financiera así como terminar de definir los rasgos propios de dicha fracción en nuestro período de estudio y observar su desempeño, debemos tomar tres variables fundamentales: concentración, extranjerización y rentabilidad.

En primer lugar, encontramos la profundización de una tendencia presente en el modelo de acumulación de los años 90: el incremento de la *concentración económica* en la fracción financiera del capital. Esto puede ser observado, por un lado, a partir del acaparamiento a nivel de depósitos y activos por los principales agentes de la fracción. En este sentido, notamos que “mientras que en el año 2000, los cinco mayores bancos contaban con el 52 por ciento de los depósitos en el sistema (y el 46 por ciento de los activos), en 2007 lograron captar el 55 por ciento de los depósitos (y el 50 por ciento de los activos)” (Cobe 2009:114). De este modo vemos que los cinco bancos de mayor peso en la economía argentina, siendo los mismos tres bancos privados (dos extranjeros y uno de capital nacional) y dos bancos públicos, incrementaron aún más su gravitación sobre el conjunto de la fracción. Otro indicador que corrobora el aumento de la concentración se vincula a la cantidad de bancos:

“entre 2000 y 2002 la cantidad de bancos se redujo de 89 a 78; disminución que continuó en los años posteriores y que se produjo sobre todo a través de fusiones y absorciones. Esta caída se explica mayormente por la reducción de la cantidad de bancos extranjeros que pasaron, entre 2000 y 2002, de 39 a 29, y en 2007 a 21 (...). Los extranjeros que se retiraban de la plaza local en su mayoría controlaban bancos locales de pequeño y mediano porte” (Cobe 2009:111)

En este sentido, observamos cómo se entrelazan las variables de concentración y extranjerización en el periodo 2002-2007: se profundiza la concentración, pero en un modo que expresa una ruptura con las tendencias de los años 90, es decir, con una merma en la *extranjerización* de la fracción. Nuevamente, podemos observar como indicador de este proceso la participación de los bancos según origen del capital sobre depósitos y activos. En este camino “advertimos un cambio en la participación en el mercado de los distintos grupos de bancos, en particular los privados. En el caso de los depósitos del sector privado no financiero, entre 2001 y 2007, la banca extranjera redujo su participación en la captación de los mismos del 56 al 38 por ciento y la banca privada

nacional logró llevarla del 15 al 32 por ciento, a partir de adquirir las entidades de sus pares extranjeros” (Cobe, 2009:112). Tendencia que se confirma en la caída de la participación de la banca extranjera en el total de activos del sistema en el período 2002-2007 del 54% al 28%.

Así, observamos cómo se transforman los agentes de la fracción financiera del capital, cuyos rasgos presentan un incremento en la concentración al tiempo que una baja en la extranjerización, cobrando mayor relevancia los agentes privados de capital nacional.

A la hora de indagar su desempeño, observamos que la rentabilidad de los agentes de la fracción financiera exhibe un primer momento de fuerte caída seguida de un proceso de recomposición. Según Cobe, “entre 2002 y 2003, el sector bancario registró importantes pérdidas. Durante 2004 se produjo una recuperación de la rentabilidad del sector, que se afianzó en 2005, dando comienzo a un patrón de resultados positivos, en un contexto de crecimiento general de la economía” (Cobe 2009:115).

En este mismo camino, Sevares (2010) observa la recuperación de la rentabilidad bancaria a través de los indicadores ROA y ROE. El indicador ROA, Rendimiento sobre activos (*Return On Assets*), mide la rentabilidad del negocio en su conjunto, en tanto el ROE, Rendimiento sobre capital (*Return On Equity*), mide la rentabilidad sobre el patrimonio. Según Sevares, ambos indicadores de rendimiento tienen signo negativo en el período de crisis de 2001-2002, pero luego se recuperan y, a partir de 2005, tienen valores superiores a los del último quinquenio de la convertibilidad.

Esta misma tendencia de pérdida y recuperación de rentabilidad también es observada por Wainer quien sostiene que:

“tras la salida de la convertibilidad los grandes bancos sufrieron una más profunda y duradera caída en sus niveles rentabilidad, ya que la misma recién volvió a ser positiva en 2005⁸⁶. La crisis del sistema financiero local, el abandono de la paridad cambiaria, la pesificación asimétrica (...) y los cambios en los precios relativos hicieron que los bancos pasaran de ser unos de los principales beneficiarios de la política económica de los años noventa a unos de los más perjudicados. De todos modos cabe desatacar que a partir de 2006 el nivel de rentabilidad de los

⁸⁶ Para calcular la rentabilidad de las grandes entidades financieras se tuvo en cuenta la relación entre los resultados y los ingresos (ingresos financieros e ingresos por servicios).

grandes bancos superó al promedio de las grandes empresas no financieras, dando cuenta así de una recuperación tardía pero muy importante.” (Wainer, 2011:117)

Pero entonces ¿qué significa el incremento de la rentabilidad de los grandes bancos? ¿representa una vuelta a la “valorización financiera”? Para responder esta pregunta debemos por un lado indagar los componentes de la rentabilidad de los agentes de la fracción financiera y traer, a modo de conclusión, distintos elementos que fuimos analizando a lo largo del estudio de esta fracción que nos permitan ponerla en relación con el todo, en términos del modelo de acumulación.

En primer lugar, debemos adentrarnos en desagregar los componentes que integran la rentabilidad bancaria. En este camino, tomaremos el análisis minucioso desarrollado por Sevares (2010), en su abordaje a través del Margen Financiero, el cual está formado por los resultados por intereses, por títulos y por otros rubros, principalmente servicios. Según su análisis, Sevares determina que tanto los resultados por intereses como por servicios presentan una fuerte caída en contextos de la crisis de los años 2001-2002, pero que luego comienzan a recuperarse aunque sin llegar hasta 2007 a los niveles exhibidos durante los años 90. Por otro lado, los resultados por títulos se presentan todos por encima de los obtenidos en los años 90.

Esta descomposición analítica de la rentabilidad bancaria nos permite observar elementos que hacen al modelo de acumulación en su conjunto. El hecho de la obtención de altos resultados positivos por títulos nos marca que los bancos obtienen su principal fuente de ganancia por la simple tenencia de títulos valores, como inversores financieros, en forma puramente rentística (Sevares, 2010). Esto se encuentra en relación con papel clave de los agentes financieros con el proceso de endeudamiento público que fuimos describiendo. Es aquí donde reaparece la relevancia del cambio de rol de la deuda pública en el modelo post-convertibilidad, una deuda que si bien mantiene su *actualidad* con incrementos de *stock* y un pesado calendario de pagos, ya no cumple cabalmente el papel característico de los años 90 de financiar el proceso de “valorización financiera” y fuga de capitales en relación directa con un proceso de quiebre de las cuentas públicas. Esto se relaciona, a su vez, con la variación en los precios relativos, que pone en vinculación a la fracción financiera del capital con las otras fracciones de clase, y que muestra un descenso en la tasa de interés real, aspecto que se observa en que los resultados por intereses no ocupan el lugar principal de la rentabilidad bancaria. Esto se confirma observando que mientras en el período 1993-

2000 el Margen Financiero fue de 6,9%, explicado en su mayor parte por el resultado por intereses, que fue del 4,9%, en cambio en el período 2002-2007, el Margen Financiero fue de 4,5% y los resultados por intereses fueron tan sólo del 0,7%⁸⁷.

Entonces ¿es posible pensar a la fracción financiera del capital como una fracción subordinada al interior de la clase dominante en relación al modelo anterior? Si bien la rentabilidad bancaria vuelve a ser elevada luego de la crisis que inauguró la post-convertibilidad, entendemos que el análisis de relaciones de fuerza en vinculación al modelo de acumulación no se define únicamente por la rentabilidad, sino por el *lugar* ocupado y por las características de ese lugar en relación al conjunto. En los años 90 el capital financiero expresaba un eje de articulación a través del cual se derivaba también parte del excedente de las grandes empresas en el proceso denominado de “valorización financiera”, en cambio, en la post-convertibilidad el eje articulador lo expresa el capital productivo-exportador, ocupando el centro del modelo de acumulación, motorizando un proceso de crecimiento económico y encabezando, a su vez, un proceso de cambio en los precios relativos favorables al mismo. Si bien la fracción de PyMEs posee una alta relevancia en término de la generación de empleo, la vinculación entre estos agentes y la banca privada es muy débil, ya que el mantenimiento de la desregulación del sector financiero y de la Ley de Entidades Financieras de 1977⁸⁸ no favorecen su articulación. Asimismo, incluso el proceso de merma de la extranjerización tanto en el capital financiero como (en menor medida) de las privatizadas, se explica, según Cobe (2009) por una reorientación de la inversión extranjera hacia los sectores productivo-exportadores. En este punto se comprende el rol de la tasa de interés real, ya que la tasa de interés, que sigue siendo demasiado alta para la fracción de PyMEs, queda por debajo de los incrementos de precios que favorecen a los grandes agentes productivo-exportadores, en un contexto de aumento de los precios internacionales de los *commodities* y el nuevo diseño macroeconómico.

⁸⁷ Datos tomados de Sebares, 2010.

⁸⁸ Entendemos que el sostenimiento de esta ley representa una de las principales trabas para modificar el lugar y la función cumplidas por el capital financiero en la Argentina y cualquier proyecto que pretenda transformar radicalmente esta situación deberá avanzar en un nuevo entendimiento entre los agentes financieros y el resto de los agentes económicos, poniéndolos al servicio de la producción y de las necesidades populares.

3.5. Las clases subalternas

Abordar el análisis de las *clases subalternas* implica pensar un conjunto de agentes que se caracterizan por una posición subordinada en el proceso de acumulación, que en primera instancia no se apropian directamente de plusvalor, es decir, no rigen una relación de explotación: remite al término genérico de proletariado, en tanto aglomera agentes que, viéndose desprovistos de medios de producción, sólo tienen para vender su fuerza de trabajo. La subalternidad señala esta no-dominación, es un carácter amplio y difuso, cuyo principal componente es el conjunto de trabajadores asalariados productivos, genuinos generadores de valor por estar incluidos directa y materialmente en la relación de explotación que constituye el centro de las relaciones sociales en el capitalismo, la relación trabajo/capital.

Como señalamos en el primer capítulo, es en este sentido que retomamos de Poulantzas (1985 [1973]) la clasificación de la clase obrera a partir de la producción o no de plusvalor, una clase obrera que participa directamente de la relación de explotación⁸⁹ y constituye el núcleo central, por su posición en la estructura, de las clases subalternas. Sin embargo, nos distanciamos de Poulantzas cuando sostiene que los asalariados que no producen plusvalor vendrían a formar parte de una nueva pequeña burguesía, junto a la pequeña burguesía tradicional de los propietarios de pequeños establecimientos. En este punto recogemos las críticas realizadas por Castells (1985 [1973]) quien señala la necesidad de observar la creciente masa de asalariados que si bien no son creadores de plusvalía, sí contribuyen a la realización de la misma u otras formas de reproducción social ligadas a múltiples aparatos institucionales. Entendemos que tanto esta multitud de asalariados así como los desocupados e incluso parte de los trabajadores por cuenta propia, si bien no son generadores directos de plusvalor, representan posiciones subordinadas y forman parte de las clases subalternas. En síntesis, pensar en términos de clases subalternas, implica identificar agentes en las

⁸⁹ Como dijimos previamente, nos proponemos recuperar el concepto de capital como relación social en Marx porque nos permite dilucidar la relación de explotación, en particular, y la subalternidad en las posiciones, en general. Como señala Olin Wright (1994) es una parte fundamental del aporte teórico del marxismo promover el análisis de clase definiendo las mismas a partir de las relaciones de producción, tanto porque busca construir una perspectiva que coloque a la lucha de clases como motor de la historia, como porque permite subrayar la vinculación de clase y explotación. Esto implica que más allá de la estratificación salarial y de los fenómenos de movilidad social de los agentes dentro de los puestos o lugares, analizar la estructura implica comprender la primacía de los lugares en la reproducción ampliada de las clases sociales, cuál es la evolución histórica efectiva de esas posiciones de clase y cómo éstas se articulan con la creación, apropiación y acumulación de la plusvalía en forma de capital.

relaciones de producción que incluyen a los generadores directos de plusvalor pero que los exceden, acaparando un conjunto de trabajadores que intervienen de forma subordinada en distintas instancias del proceso de acumulación.

La constitución del modelo post-convertibilidad ha tenido diversos efectos sobre las clases subalternas en los que se articulan de forma compleja fenómenos estructurales con la incidencia de las acciones estatales específicas.

En primer lugar, debemos remarcar que el inicio mismo en que se gestó el modelo de acumulación vigente se basó en un deterioro de carácter histórico de las condiciones de vida de las clases subalternas. La salida devaluacionista dio lugar a una contracción del producto que en 2002 alcanzó el -10,9%, combinado con un estallido de los índices de desocupación que trepó al 23,3%, subocupación 19,9%, pobreza e indigencia al 57,5% y 27,5% respectivamente. A su vez, la inflación desatada al comienzo del modelo (del 45%) bastó para reducir los ingresos reales de los trabajadores en un tercio entre 2001 y 2003 (Costa, Kicillof y Nahón, 2004). En este sentido, observamos que la base sobre la que se asentó la posterior fase expansiva del proceso de acumulación fue la contracción de las clases subalternas en la participación del valor creado, motivando una extracción extraordinaria de plusvalía que estableció, en conjunto con las políticas fundacionales que estaban teniendo lugar, un elevado margen de rentabilidad para los agentes capitalistas.

En 2002 frente al pico de deterioro de las condiciones de vida de las clases subalternas y los niveles crecientes de conflictividad social, el gobierno de Duhalde desarrolló una *estrategia de contención/coerción* consistente, por un lado, en la masificación de los planes sociales y por el otro en una ofensiva de represión y criminalización de la protesta social.

Por un lado, se puso en juego el plan social de mayor alcance hasta ese momento: el Programa Jefes y Jefas de Hogar Desocupados con el fin de contener el conflicto y limitar las consecuencias que la crisis económica estaba teniendo sobre las clases subalternas. Este plan se masificó rápidamente alcanzando los dos millones de beneficiarios en 2003. También es necesario destacar su impacto macroeconómico, ligado a la mayor propensión marginal a consumir de los agentes de menores ingresos. Como señalan Pérez *et al*,

“La transferencia de recursos hacia sectores de muy bajos ingresos deriva en un incremento en la demanda agregada, ya que estos ingresos se traducen casi en su totalidad (debido a la mayor propensión marginal a consumir de quienes lo perciben) en consumo de bienes y servicios finales, lo cual tiene un efecto multiplicador positivo sobre el total demandado. Un estudio de la Secretaría de Empleo de la Nación estima dicho multiplicador en 2,57 (o sea que por cada peso que se destina al consumo de estos sectores a partir de la transferencia se genera un aumento del PIB de 2,57). De esta manera, con un valor anualizado de 3700 millones de pesos se obtendría un aumento del PIB de 9990 millones y teniendo en cuenta que de ese incremento se cobraría un 21% de IVA, la recuperación impositiva sería equivalente a un 50% del costo total del programa (considerando que existen artículos que tributan menos IVA y algún nivel de evasión)”. (2006:304)

Durante 2002, el plan fue financiado, por un lado, con recursos presupuestarios y, por otro, mayoritariamente con recursos provenientes de las retenciones a las exportaciones, mostrando un mecanismo de transferencia que, captando recursos de los agentes beneficiados por la salida devaluacionista, se destinó a mitigar levemente las graves condiciones en que se vieron sumidas las clases subalternas⁹⁰. Asimismo, Pérez *et al* (2006) recuerdan que esta transferencia de recursos fue limitada si se la vincula con las realizadas hacia otras fracciones de clase, como al caudal de \$80.000 millones derivados a la fracción financiera del capital en la política de “salvataje” que prosiguió a la pesificación asimétrica de deudas y depósitos. Además, el monto quedó fijo en \$150, lo que en un contexto inflacionario fue perdiendo gradualmente su valor real.

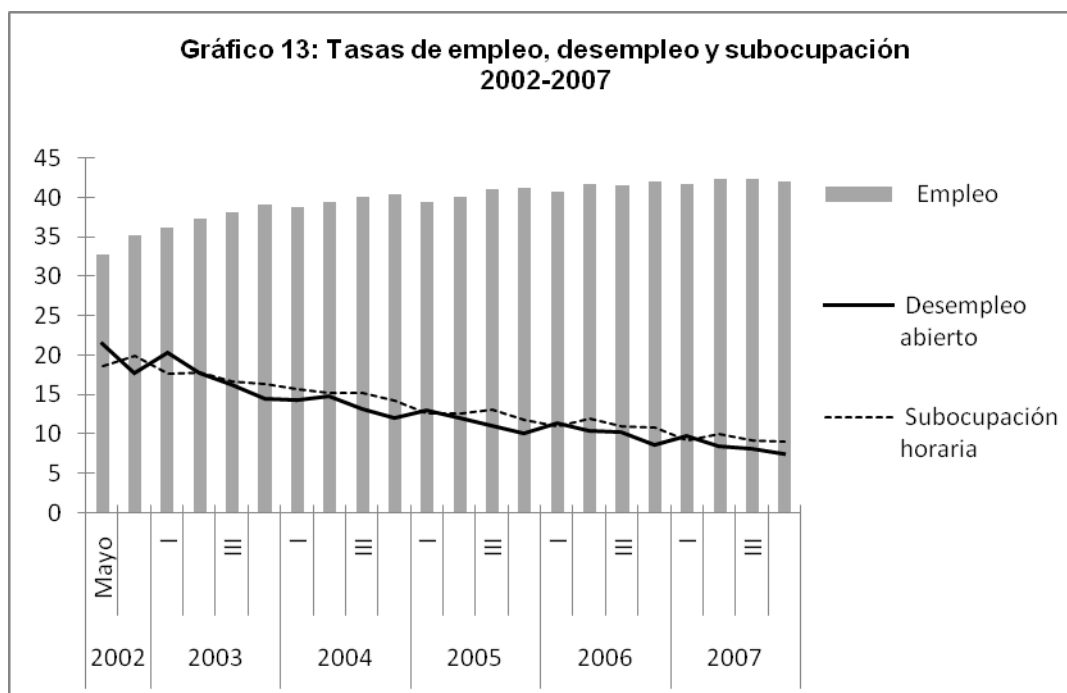
Por otra parte, se asistió a una escalada, tanto desde los medios masivos de comunicación como desde fuentes estatales, a criminalizar la protesta social incrementada durante el 2002, procurando debilitar las articulaciones al interior de las clases subalternas, visibles hacia fines de 2001, entre las capas medias, los trabajadores y los desocupados, de gran protagonismo en esos años. La criminalización de la protesta estuvo acompañada por un aumento de la violencia represiva que tuvo su punto álgido en la “Masacre de Avellaneda”⁹¹ que constituyó el intento de aplacar el conflicto por vía represiva, pero cuyo masivo repudio llevó a Duhalde a adelantar el llamado a elecciones.

El comienzo de la fase expansiva del modelo de acumulación post-convertibilidad, visible desde 2003, trajo un conjunto de cambios y continuidades en los que se articularon factores estructurales y el resultado de las políticas.

⁹⁰ Ya en 2003 el financiamiento provino de un préstamo del Banco Mundial.

⁹¹ Refiere a la brutal represión del 26/6/2002 desatada sobre los movimientos de desocupados que cortaban el puente Pueyrredón y que culminó con el asesinato de los militantes Maximiliano Kosteki y Darío Santillán.

En primer lugar, el perfil productivo del modelo, revitalizado a partir de los cambios en los precios relativos y el nuevo tipo de cambio, permitió la disminución de la desocupación, que inició un descenso continuo desde el punto más agudo en que trepó al 23,3% en 2002 al 7,5% en su mejor momento en 2007. Otro tanto ocurrió con la subocupación, que descendió de los 19,9% en 2002 al 9,1% en 2007.



Elaboración propia en base a datos CEPAL

La caída de la tasa de desempleo fue explicada por la creación de puestos de trabajo impulsada por la construcción, algunos rubros del sector servicios y la industria manufacturera. La fuerte creación de empleos industriales marca un punto de quiebre respecto de las dinámicas características del modelo previo de acumulación, que, como señala Marticorena (2010), puede observarse en los disímiles niveles de elasticidad empleo-producto⁹²: mientras que en la fase expansiva desarrollada entre 1995-1998 fue de 0,131, la misma se elevó al 0,737 en el período 2002-2007.

De este modo, el modelo post-convertibilidad logró revertir la tendencia previa al aumento de la desocupación, conformando así una vía de mejora de las condiciones de vida de las clases subalternas. Con el descenso de la desocupación también se fue

⁹² Se toma en cuenta a los asalariados no-jerárquicos del sector industrial.

gestando el descenso de los planes de desempleo, tendiendo a ser suplantados tanto por el empleo conseguido como por distintos planes de empleo y capacitación.

Por otra parte, el trabajo no registrado comienza a aparecer como otro rasgo duradero que afecta a las clases subalternas. Si bien el mismo comienza un proceso de descenso desde el punto más alto alcanzado, del 48,6% en 2004, llegando al 41,5% en 2007 (I trim.), éste se encuentra aún muy por encima del promedio de la década de los 90, ubicado en 32,6%⁹³.

En segundo lugar, observamos que, a partir del gobierno de Kirchner, se han desplegado un conjunto de acciones estatales tendientes, por un lado, a apuntalar los ingresos mínimos de las clases subalternas y, por otro, a aumentar de forma más significativa los salarios reales en los sectores más dinámicos de la economía. Esta estrategia se basó en cuatro mecanismos fundamentales: a) aumento del salario mínimo, b) impulso a los acuerdos y convenios colectivos de trabajo, c) aumento y extensión de las jubilaciones mínimas y d) acuerdos de precios para limitar la inflación.

- a) El salario mínimo, luego de una década de estar congelado, comenzó a constituir nuevamente una herramienta para orientar los ingresos mínimos de las clases subalternas en el conjunto de la economía. Esta política cobró forma primero a través de aumentos por decreto y, rápidamente, a partir de la convocatoria al “Consejo Nacional del Empleo, la Productividad y el Salario Mínimo Vital y Móvil”, en la que comparecieron entidades empresarias, obreras y representantes gubernamentales, revitalizando las mediaciones corporativas como instancia clave de disputas por mejoras en las condiciones de vida de los trabajadores. En este trayecto el salario mínimo fue llegando a \$450 en 2004, a \$510 en 2005, a \$630 en el 2006, alcanzando los \$980 a fines de 2007. Debe tenerse en cuenta que esta medida alcanza directamente sólo a los trabajadores privados registrados y a los dependientes del sector público nacional, pero también funciona de regulador de los “pisos” de ingresos para el conjunto de las clases subalternas.
- b) El gobierno ha impulsado los acuerdos y convenios colectivos de trabajo. Estos son un mecanismo de mediación en la puja distributiva que había perdido peso durante el proceso de instauración del neoliberalismo. Para el análisis de los

⁹³ Datos tomados de Lozano 2008:17.

mismos debemos tomar dos factores: uno cualitativo ligado al ámbito de debate y alcance de las negociaciones colectivas y otro, cuantitativo, vinculado a su magnitud. En términos cualitativos, debemos tener en cuenta que la Ley 25.877 de Ordenamiento Laboral que sustituyó a la previa ley laboral (promulgada en el año 2000 con probada compra de votos a legisladores) introdujo modificaciones, favoreciendo las negociaciones en un ámbito mayor en relación a la fuerte preeminencia de las negociaciones limitadas al ámbito de la empresa. Si bien las negociaciones por actividad mostraron mayor relevancia que la tendencia evidenciada en los años 90, no se logró revertir totalmente este fenómeno⁹⁴. Asimismo, las negociaciones quedaron limitadas principalmente a discusiones salariales, dejando de lado en general, otras reivindicaciones ligadas a las condiciones laborales. En términos cuantitativos se visualizan mayores grados de ruptura. Los convenios colectivos se multiplicaron desde la asunción de Kirchner a la presidencia y representan un factor novedoso que ha permitido a sus beneficiarios importantes recuperaciones de salario real. En relación al alcance, los convenios colectivos pasaron de involucrar de 3 millones a comienzos de 2002, a superar los 4,5 millones de trabajadores del sector privado en 2007. Con respecto a la cantidad de acuerdos y convenios homologados, ya en 2004 alcanzaron los 349, duplicando el promedio de los 10 años anteriores y representando el nivel de negociación más alto desde comienzos de la década de los 90, y centrándose en la industria manufacturera. Esta tendencia se iría amplificando hasta superar los 1000 convenios y acuerdos colectivos en 2007, evidenciando que constituye un rasgo perenne de las relaciones capital/trabajadores en el modelo post-convertibilidad.

- c) Con respecto a las jubilaciones, se observan dos acciones importantes: el aumento de los haberes jubilatorios y la extensión de las jubilaciones a sectores que se encontraban desprovistos de la misma. Por un lado, al inicio del gobierno de Kirchner las jubilaciones mínimas se encontraban en \$200 mensuales. A través de varios aumentos alcanzaron en agosto de 2007 los \$596. A pesar de estos incrementos todos aquellos que perciben la jubilación mínima quedaron

⁹⁴ Según los datos de Marticorena (2010) en el período 1995-1999 los convenios colectivos se desarrollaron a nivel empresa en un 76,6% y a nivel actividad en un 23,4%, esta relación cambia a partir de 2004, con la Ley 25.877, llevando las negociaciones aproximadamente al 67% a nivel empresa y al 33% a nivel actividad, aunque se mantiene la fuerte preeminencia de las negociaciones en el ámbito menor de la empresa por sobre el de la actividad.

muy por debajo de la línea de pobreza, establecida por los organismos oficiales en \$ 923 (julio 2007). Además, se motivó una masificación de las jubilaciones mínimas de modo de ampliarlas hacia un conjunto de agentes de las clases subalternas que se encontraban por fuera del sistema jubilatorio. En este camino, el gobierno dispuso dos planes: el de Prestación Anticipada por Desempleo, dirigido a personas desempleadas con los años de aporte necesarios pero con menor edad de la requerida, y el Programa de Inclusión Previsional, orientada hacia quienes poseían la edad necesaria para jubilarse pero no tenían los años de aporte requeridos, completándose los mismos con una moratoria que se descontaría del haber (Mira y Kiper, 2009). Estas acciones estatales dieron como resultado la extensión de la jubilación mínima a aproximadamente a 1.800.000 personas que se encontraban por fuera del régimen, iniciando un proceso tendiente a la universalización de la incorporación al sistema jubilatorio.

- d) El gobierno impulsó acuerdos de precios con los principales productores y comercializadores para intentar contener la inflación, que acumuló cifras cercanas al 10% promedio anual. Las retenciones a las exportaciones actuaron también en el mismo sentido. El gobierno ha negociado la adjudicación de subsidios a agentes del capital concentrado para limitar el aumento de precios, comprometiendo a mantener la estabilidad del precio de determinados productos. En algunos casos de productos que eran a la vez de exportación y de consumo masivo de la población los subsidios equivalieron a la brecha entre el precio de exportación y el precio interno de dichos productos (Mira y Kiper, 2009). Aún así ya en 2007 volvió a desatarse una fuerte presión inflacionaria.

A estos mecanismos claves, se le han sumado un amplio conjunto de acciones estatales tendientes a mejorar los ingresos y condiciones de vida de las clases subalternas, mostrando un punto de inflexión en el año 2003. Otras de las políticas hacia las clases subalternas consistieron en aumentos salariales de suma fija otorgados por decreto que luego se incorporaron al básico, aumentos constantes en las asignaciones familiares, suspensión de los despidos sin causa justa, modificación de la ley de quiebras 26.086 devolviendo a la justicia laboral la competencia en los reclamos de los trabajadores contra las empresas en concurso de acreedores o quebradas, limitación de las facultades de los patrones para modificar las condiciones de trabajo a partir de la ley

26.088, comienzo de la reforma previsional habilitando la posibilidad de pasarse de las AFJP al ANSES, entre otras (CENDA, 2007c).

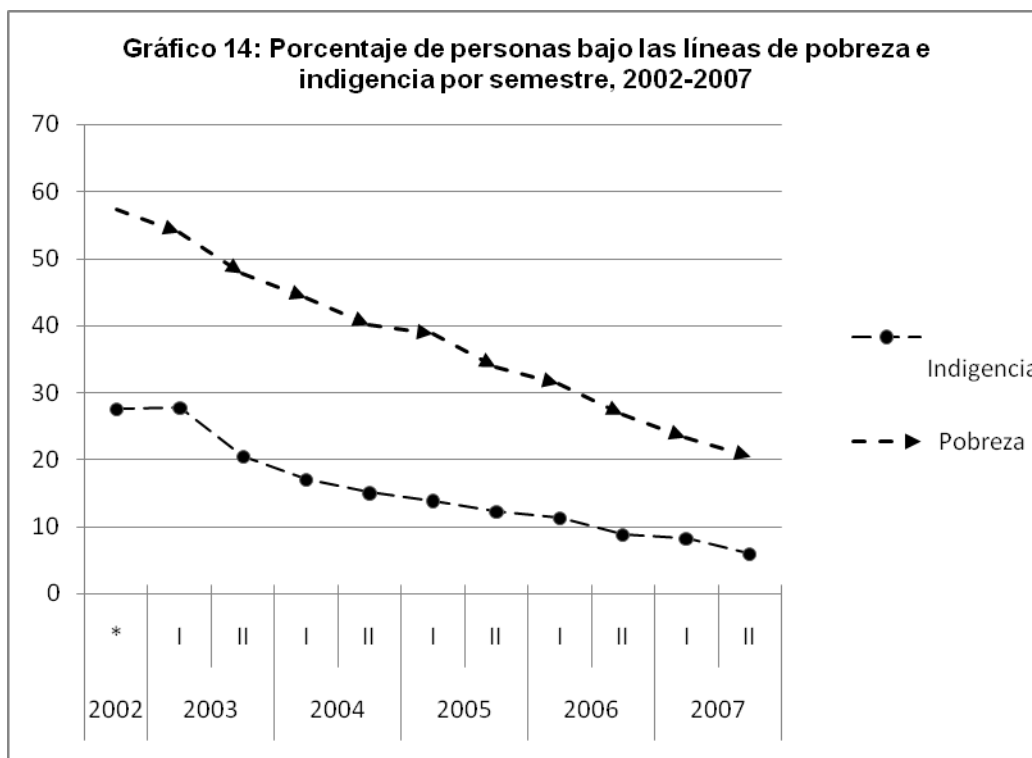
Por otra parte, el mantenimiento de una estructura tributaria regresiva, basada principalmente en el Impuesto al Valor Agregado (el IVA explica cerca de un tercio de la recaudación tributaria) que recae sobre el consumidor final y posee mayor peso sobre los ingresos de los sectores que menos recursos perciben, marca límites de la acción estatal en este período para transformar las condiciones de vida de los agentes subalternos, más allá de los aumentos al mínimo no imponible del impuesto a las Ganancias, que por su falta de actualización tendió a afectar a sectores crecientes de trabajadores⁹⁵.

A la hora de evaluar el impacto de las políticas debemos tener en cuenta también un conjunto de factores estructurales que dan forma al modelo de acumulación y que nos permiten comprender más cabalmente el *lugar* que ocupan las clases subalternas en la post-convertibilidad. En este camino, observamos que las diversas políticas laborales y de ingresos aplicadas han tenido un efecto positivo, pero limitado en términos generales, y dispar en términos particulares.

El *efecto positivo* se destaca en el aumento de los ingresos reales y mejora de los indicadores sociales respecto del momento de su aplicación, elevando sobre todo los “pisos” de ingresos como resultado de las políticas en materia de salario mínimo, jubilaciones mínimas y caída del desempleo. Esto se ve claramente en el fuerte descenso de la pobreza, que había alcanzado picos históricos al inicio del modelo post-convertibilidad llegando en octubre de 2002 al 57,5% de la población comenzó un continuo descenso hasta el 26,9% en el segundo semestre de 2006⁹⁶. La misma tendencia a la baja se encuentra aún más acentuada en materia de indigencia, que pasó del 27,5% al 8,7% en el mismo periodo, reduciéndose cerca de un 70%.

⁹⁵ Se puede señalar que la gravitación de un impuesto de ganancias sobre los trabajadores refuerza la regresividad de la estructura tributaria y constituye una paradoja en sí mismo, en tanto los trabajadores, por definición, no perciben ganancias sino salarios, ingresos de naturaleza profundamente distintas en virtud de la relación de clase que los atraviesa.

⁹⁶ Tomamos el segundo semestre de 2006 como último dato certero, ya que en 2007 el gobierno intervino el INDEC manipulando deliberadamente la construcción del IPC con su impacto en los indicadores socio-económico, como la Canasta Básica de Alimentos que se utiliza para medir la indigencia y la Canasta Básica Total usada para la medición de la pobreza (estos impactos pueden ser vistos en detalles en CENDA, 2008c)



*Para 2002 tomamos octubre.

Elaboración propia en base a datos EPH – INDEC.

Un elemento interesante a tener en cuenta es el análisis de las tendencias de largo plazo en materia de pobreza realizado por el CENDA (2008d). Éste sostiene que, desde la década del 80, pasados los picos de crisis que elevan fuertemente el índice de pobreza, en los escenarios post-crisis si bien el nivel de pobreza desciende producto de la estabilización económica, el nuevo piso fue siempre superior al que estaba vigente previamente. En la post-convertibilidad por primera vez, la caída sostenida implicó que el nivel de pobreza perforara el piso de partida previo al alza generada por la crisis. Asimismo, se señala que por primera vez desde 1980 los niveles de pobreza e indigencia exhiben cinco años seguidos de reducción. Sin embargo, no se ha logrado mejorar los niveles existentes al comienzo de la década de los 90, con un nivel de pobreza del 17% (1993) y de indigencia del 3,7% (1994). También mejoraron los índices de desigualdad, ya que en 2002 la crisis social desatada en el marco de la salida devaluacionista-inflacionaria de la convertibilidad llevó a que el 10% de la población más rica percibiera 80 veces más recursos que el 10% más pobre, relación que se redujo alcanzando en 2006 a ser de 1 a 31. La reducción de la desigualdad puede observarse también en el coeficiente Gini que pasa del 0,537 en 2003 al 0,485 en 2006.

En segundo lugar encontramos que las políticas han tenido un *efecto limitado* en términos generales. El mismo se relaciona a que, si bien el conjunto de indicadores sociales mejoran respecto del cataclismo de 2002, la participación de los asalariados en la distribución funcional del ingreso es en 2006 (41,3%) aún inferior a la del 2001 (42,1%), presentando también disminución en la participación del ingreso mixto (cuenta propistas + patrones de PyMEs) que baja del 16,2% al 13,6%, conllevando en total un aumento del excedente bruto de explotación del 41,8% (2001) al 45,1% (2006)⁹⁷. Esto no sólo parece mostrar un “techo” que no modifica la distribución sino que, como sostiene Basualdo, “el capital está en mejores condiciones que antes debido a que se apropió a través de sus ganancias de una porción mayor del valor agregado generado anualmente, registrándose una participación creciente del mismo en el ingreso” (Basualdo, 2008:3-4).

En este punto parece propicio reflexionar sobre la relación entre la ganancia empresaria, el salario y la productividad. El *salario real* está vinculado al valor de cambio de la mercancía fuerza de trabajo, es decir, su costo de reproducción, en tanto expresa la capacidad de adquisición de mercancías para reproducir tanto al trabajador como a su familia, asegurando la persistencia del proletariado como clase y de la fuerza de trabajo. A su vez, la *productividad* del trabajo refleja la creación de valor a través del uso de fuerza de trabajo en un tiempo determinado; la realización del valor de uso de la misma implica un consumo productivo de la fuerza de trabajo que genera un valor que sobrepasa el costo de reproducción de dicha mercancía y que es el origen de la plusvalía, que es apropiada por la clase dominante en forma de ganancia luego de saldar los costos del proceso productivo⁹⁸. La distribución funcional del ingreso es entonces una relación que exhibe quién se apropia del valor socialmente creado, expresando una contradicción perenne en la estructura de clases que da origen a la disputa por la apropiación del excedente económico.

Graña y Kennedy (2007) analizan la distribución funcional a través de la relación entre el Costo Laboral Unitario Horario (CLUH) que expresa cuál es para el empresario el peso del salario en cada unidad de mercancía producida, y la productividad horaria, es decir, cuánto rinde el obrero en términos de producción,

⁹⁷ Datos tomados de Lozano (2008).

⁹⁸ Esta ganancia puede ser consumida improproductivamente por los agentes de la clase dominante o puede ser reinvertida dando lugar a la reproducción ampliada del capital, a la acumulación.

teniendo el primero una relación directa y el segundo una relación inversa sobre la participación asalariada. El CLUH expresa la relación entre la evolución del salario nominal y el índice de precios que enfrenta el empresario (Índice de Precios Implícitos, IPI) y, en este sentido, es distinto del salario real que vincula el salario nominal al IPC. Los autores señalan que el CLUH se contrae violentamente en 2002-2003 por el incremento de precios y la no indexación salarial (proceso que impactó, como señalamos en una contracción mayor al 30% del salario real). A partir de 2004, el crecimiento de los salarios por encima de los precios, implicó un proceso de recuperación del CLUH. Por su parte, la productividad venía arrastrando un proceso de descenso desde la crisis anterior de 1998, que se detuvo en 2004 exhibiendo una reducción del 11% en dicho periodo. Esta reducción se explica en 2002 por el desplome del nivel de actividad y las horas trabajadas, tanto por la disminución del nivel de empleo como de la jornada, comenzándose luego a revertir con el crecimiento del producto y mostrando en 2005-2006 un incremento del 15% de la productividad. Graña y Kennedy concluyen que “para el 2001-2006 la caída de la participación asalariada se explica por la confluencia de ambos factores: incremento de la productividad del 7% y caída del CLUH del 12%” (Graña y Kennedy, 2007:13). Esta reducción de la participación asalariada en el ingreso tiene como contrapartida el incremento del superávit de explotación que, en las mediciones de estos autores, se incrementa 4,1 puntos porcentuales entre 2001 y 2006. Asimismo, es interesante rescatar la vinculación que hacen de este proceso a los distintos agentes económicos según su tamaño, el deterioro de la participación asalariada se explica por evoluciones marcadamente diferentes de sus variables determinantes, mientras que en las grandes empresas se explica por aumentos de la productividad no transferidos a salarios, en las PyMEs la caída encuentra principalmente su razón en el deterioro del costo laboral.

De este modo vemos factores de carácter más estructural que están signando la relación trabajo asalariado/capital y que se remontan a la existencia de una estructura productiva desequilibrada donde un núcleo de grandes empresas de alta productividad con capacidad de inserción en el mercado externo⁹⁹, que pueden otorgar mayores aumentos salariales (aunque los mismos sigan fuertemente depreciados en términos de divisas, otorgando competitividad internacional) pero que proporcionalmente generan

⁹⁹ También con distintos grados de relación a la extracción y procesamiento de recursos naturales, y en este sentido conectado con la apropiación de renta.

menos absorción de mano de obra, frente a una amplia fracción de PyMEs que son fundamentales en la generación de empleo, pero cuya condición de existencia son los bajos salarios en términos de costo laboral. Este es un nudo clave para observar las dinámicas y contradicciones que atraviesa el proceso de acumulación en la post-convertibilidad, y que se vincula también, como veremos, con la creciente heterogeneización de las clases subalternas.

Es en este contexto que, continuando con el análisis del impacto de las distintas medidas distributivas, observamos que las mismas han tenido un *impacto dispar* en lo particular, ya que, dentro de los asalariados puede percibirse una fractura en dos sentidos:

1) por un lado pueden observarse evoluciones diferentes entre las distintas categorías laborales: los salarios reales de los trabajadores registrados del sector privado muestran en 2007 una mejora del 6% respecto del año 2001; los trabajadores no registrados exhiben pérdidas del 13,3% respecto de 2001, y los trabajadores estatales obtuvieron en 2007 un salario real un 21,7% por debajo de 2001¹⁰⁰. De este modo, observamos la profundización de los rasgos de heterogeneidad en las clases subalternas según las distintas categorías laborales como una característica que perdura y se acrecienta desde la instauración del neoliberalismo en Argentina. Puede notarse también una relación entre los niveles récords de la tasa de empleo y los bajos salarios de una parte de las clases subalternas, ya que muchas veces impulsa a que más de un miembro de la familia deba buscar empleo para salir de la pobreza¹⁰¹.

2) por otro lado, puede visualizarse una fuerte diferenciación salarial en la estructura de ingresos de los trabajadores formales mismos donde “el 11,9% de ellos concentran el 32,5% de la masa salarial total, mientras el 61,1% de los trabajadores formales perciben el 30,6% de la misma” (Lozano, 2008:9). Esto podría estar señalando una diferenciación clave: la distinción entre agentes gerentes del proceso productivo que, si bien perciben salario y no son propietarios de los medios de producción, expresan una personificación del capital en tanto ejercen la función de control del proceso de trabajo. Recuperamos aquí el señalamiento de Poulantzas (2001) en torno de la posición de los altos funcionarios de empresa y su clivaje de clase. Según su óptica, los altos funcionarios de

¹⁰⁰ Datos tomados de Lozano (2008).

¹⁰¹ Agradezco este señalamiento a Germán Pinazo. Esto se relaciona también con los “trabajadores pobres por ingresos” que mencionan Azpiazu y Schorr (2010).

las empresas deben ser entendidos como parte de la clase dominante por su ejercicio de control y gestión del proceso de explotación del trabajo, por lo que, aún cuando perciban un salario, expresan una personificación de funciones de clase dominante. También se puede incluir en este renglón a los *intelectuales orgánicos* (Gramsci, 2004), ligados a las clases dominantes, que ocupan altos cargos en el Estado¹⁰².

Es importante tener en cuenta que estas comparaciones se realizan contrastando el año 2001, último año del modelo de la Convertibilidad que acarrea el deterioro propio del ciclo recesivo inaugurado en 1998, con el 2007, quinto año de crecimiento consecutivo a tasas sumamente elevadas, expresando la fase expansiva del ciclo económico. Esto constata la perdurabilidad del carácter regresivo de la distribución del ingreso en el modelo post-convertibilidad en tanto el auge de la fase expansiva del ciclo económico (2007) muestra niveles distributivos y algunas variables socio-económicas cercanas al último año del ciclo recesivo del modelo anterior (2001); como confirmamos previamente, la depresión del 2002 representa el inicio del modelo actual y es parte fundamental de su constitución, ya que establece características a nivel de la acumulación de capital que se mantienen firmes a pesar del conjunto de acciones estatales favorables a las clases subalternas inauguradas desde 2003.

En este sentido, debemos señalar que si bien los salarios reales se han recuperado a partir de 2003, estos aumentos no son lo suficientemente altos como para ejercer una distribución progresiva del ingreso ya que, en contextos de incremento de la productividad laboral, asistimos a una caída del costo laboral que beneficia al empresariado, en tanto el trabajo es más “barato”, aún más si se toma su precio en dólares, constituyendo una de las claves de la competitividad internacional y las ganancias empresarias. Una limitante estructural del crecimiento salarial en el actual

¹⁰² Esto no quiere decir que todos aquellos que ocupan altos cargos en el Estado sean efectivamente *intelectuales orgánicos* de las clases dominantes, ya que éstos constituyen una categoría que debe ser definida en el análisis de situaciones concretas en la dimensión específicamente política de las relaciones de fuerzas. Cabría preguntarse ulteriormente acerca de la tensión entre los *lugares* y quiénes los ocupan en un análisis profundo de las superestructuras complejas para definir si en este caso también observamos la primacía de los lugares o si la toma de posición y la orientación política de la fuerza en conducción del Estado puede determinar que dichos agentes posean un carácter de clase distinto al de las fracciones dominantes en la estructura. Esta es una pregunta por la relación entre estructura y las superestructuras, implicando una ruptura explícita con cualquier teoría del reflejo en la relación, y al mismo tiempo es una pregunta por los procesos de transformación social. Por ejemplo, parece razonable sostener que la Revolución Bolivariana de Venezuela expresa una fuerza estrechamente vinculada a las clases subalternas en conducción del poder político gestando un proceso de transformación social radical, y sin embargo, aún presentando sustanciosos avances en la correlación de fuerzas, estas clases siguen siendo asimismo subalternas hasta el momento.

modelo se encuentra en que, por un lado, el perfil exportador del gran capital productivo tiende a ubicar el salario principalmente como un costo y no como un elemento fundamental de demanda para la realización del capital, y por el otro, las PyMEs, mayormente involucradas con el desarrollo del mercado interno pero en general de baja productividad, encuentran en los bajos salarios su condición de subsistencia. Estas parecen ser limitantes estructurales del modelo post-convertibilidad, que ponen coto a las políticas de ingreso desplegadas desde 2003 con el fin de mejorar las condiciones de vida de las clases subalternas. Éstas han logrado sobre todo mejorar los “pisos” de ingresos de los agentes subalternos, pero se enfrentan a serios límites para superar los “techos” de distribución en relación a los años 90. Este fenómeno también se hace palpable en que, una vez alcanzado el salario real niveles similares al 2001, volvió a desatarse una fuerte presión inflacionaria explicada ahora por la reanudación de la puja distributiva, ya que los agentes del capital procuran trasladar a precios los aumentos salariales con el fin de preservar sus ganancias.

Asimismo, notamos que el actual modelo por su perfil productivo, por un lado tiende a aumentar los niveles de empleo expresando una clara ruptura frente a las tendencias de los años 90, pero la estrategia de acumulación orientada al mercado externo y el tipo de exportaciones ligadas a la explotación de recursos naturales y a productos vinculados a las necesidades elementales de la población (como los alimentos) genera una constante tensión entre la realización de las ganancias del capital concentrado y el mantenimiento de las aún críticas condiciones de vida de las clases subalternas. Si bien algunas acciones estatales presentan novedades respecto del modelo de los 90 en tanto tienden a apuntalar el salario mínimo y aumentar el salario real principalmente de los trabajadores formales privados¹⁰³ (que incrementan la demanda y permitieron reactivar el mercado interno), no han logrado postular una redistribución del ingreso favorable a la clase trabajadora en su conjunto, que si bien mejora desde 2003, comienza a exhibir límites ya en 2007. También el mantenimiento de altos índices de trabajo no registrado y la baja tasa de sindicalización (en términos históricos) constituyen factores que debilitan el poder de negociación y disputa de los agentes subalternos. Aún así, las políticas activas han mejorado las condiciones de vida de las

¹⁰³ También es necesario señalar que los principales aumentos han estado ligados a sindicatos que se encuentran principalmente enrolados en la CGT, un aliado importante del oficialismo. Mientras que la CTA continuó sin conquistar la personería gremial, conduciendo sindicatos principalmente ligados al Estado cuyos ingresos han estado, en términos globales, por debajo de los del año 2001.

clases subalternas mostrando fuertes tendencias a la reducción de la pobreza y la indigencia, e incluso de la desigualdad.

Conclusiones

“Burguesía nacional”, neo-desarrollismo y transferencias de recursos.

El modelo de acumulación erigido en 2002 tuvo su origen en el contexto de crisis integral que marcó el agotamiento del modelo de la convertibilidad (1989-2001), el cual había encarnado la forma más acabada de profundización de la ofensiva del gran capital efectivizada con la instauración del régimen de acumulación neoliberal a partir del golpe de Estado de 1976. El modelo post-convertibilidad comenzó a configurarse a partir de seis *políticas fundacionales*, que constituyeron un punto de inflexión, quebrando las regularidades del modelo anterior y dando lugar a un conjunto de transformaciones perennes: 1) la devaluación, 2) la implementación de retenciones a las exportaciones, 3) la pesificación asimétrica de deudas y depósitos, 4) el “salvataje” al capital financiero, 5) el *default*, 6) el congelamiento y renegociación de tarifas. Estas políticas, que fueron en su mayoría perfiladas a partir de la *Ley de Emergencia Pública* del 6 de enero de 2002 y cuya piedra angular puede encontrarse en la política cambiaria, fueron dando origen a un nuevo modelo de acumulación que, presentando rupturas y continuidades respecto del modelo de los años 90, se vincularon a cambios particulares en la correlación de fuerzas, definiendo un reparto diferencial de cargas y beneficios. Asimismo, notamos que la inversión pública volvió a constituir una intervención estatal significativa, y se desarrolló a través de la conformación de grandes planes de obra pública en materia de infraestructura (principalmente proyectos viales), energía, vivienda y desarrollo urbano. De este modo, nos introdujimos en el momento superestructural de análisis del modelo de acumulación, partiendo del principio de *autonomía relativa* del Estado, para observar la acción estatal en sus múltiples incidencias tanto en las variables económicas como en las fracciones de clase.

Una primera conclusión que articula políticas, variables económicas y fracciones de clase es la *centralidad del capital productivo-exportador*. La devaluación generó un tipo de cambio internacionalmente competitivo que dio lugar a la dinamización de las exportaciones y, a través de su gravamen mediante retenciones, a la recomposición de las cuentas públicas. La recuperación económica conllevó un aumento de la producción

manufacturera, impulsada por la dinámica exportadora e incluyendo un fenómeno incipiente de sustitución de importaciones producto de la protección generada por la modificación del tipo de cambio. Por otra parte, el efecto inflacionario ligado a la devaluación redujo sustancialmente el salario real, y junto con el congelamiento relativo de las tarifas de servicios, los elevados precios de los *commodities* y el nuevo tipo de cambio, permitió a los agentes productivo-exportadores generar elevados márgenes de ganancia y recuperar niveles de actividad económica. Los gobiernos desarrollaron una política activa para mantener el tipo de cambio competitivo y alentar esta vía de expansión económica a partir del crecimiento de las exportaciones, generando un margen de protección que permitió también el desarrollo de las PyMEs. De este modo, la exportación se convierte en la vía primordial de realización del capital, el contexto internacional favoreció esta inserción, y las acciones estatales se orientaron abiertamente a beneficiar la acumulación en este sentido y sostener las relaciones de fuerzas favorables a la fracción productivo-exportadora, dando origen a una nueva fase expansiva del ciclo económico.

Entendiendo que el proceso de *reproducción ampliada del capital* es al mismo tiempo también un proceso de *reproducción ampliada de las clases sociales*, nos abocamos a analizar sus dos dimensiones: el *lugar* (Poulantzas) o *posición* (Gramsci) ocupado en la estructura, y los *agentes* que ocupan dicho lugar, su reproducción y sus características. En este camino analizamos cómo se fueron gestando diversas condiciones que pusieron a la fracción productivo-exportadora del capital como principal beneficiaria de la Argentina post-convertibilidad al situarse en un *lugar* que comienza a constituir un eje clave en el proceso de acumulación. Una fracción amplia compuesta por cuatro núcleos fundamentales constituidos por agentes de la industria automotriz (principalmente las terminales), las empresas de hidrocarburos, las mineras, un heterogéneo abanico de agentes vinculados a los circuitos agro-industriales, junto a empresas químicas y siderúrgicas. Todos ellos caracterizados por fuertes dinámicas de concentración y creciente avance de la extranjerización económica, y, en líneas generales, una participación decreciente de los asalariados en la apropiación del valor creado. La concentración económica es visible al interior de cada núcleo, tanto en el liderazgo de las terminales automotrices; en el sector de hidrocarburos donde las primeras tres empresas extranjeras concentran más del 60% de la extracción de petróleo y el 75% del gas; en el reducido grupo de mineras principalmente canadienses y

europas extrayendo los minerales en condiciones sumamente preferenciales; y en el triple proceso de concentración observable en los circuitos agro-industriales cuyas raíces se encuentran en las transformaciones técnicas y tecnológicas de largo plazo. Éste último proceso se sintetiza en: 1) concentración estructural de la tierra, 2) concentración del capital, presente tanto en el desdoblamiento creciente entre propietarios (convertidos en rentistas por el aumento de la escala de producción) y contratistas (propietarios de las maquinarias, con o sin tierra), a la que se suma la concentración del capital en la industrialización de granos, controlada en un 80% por sólo seis empresas, y 3) concentración de la organización y gestión del proceso productivo mediante grandes empresas agropecuario-financieras que utilizan la estrategia de armar *pools* de siembra.

Al mismo tiempo, la persistencia de la *reestructuración regresiva* en la matriz productiva (Azpiazu y Schorr, 2010), nos enfrenta con una Argentina que continúa siendo, en términos generales, exportadora de productos primarios y de manufacturas con escaso valor agregado, a lo que se suma la industria terminal automotriz, y algunos segmentos de la industria química y siderúrgica. Encontramos agentes cuyo lugar en el modelo se torna clave para la percepción de divisas, otorgando un aditamento al poder social de esta fracción. Esto se encuadra, a su vez, en el mantenimiento de una *estructura productiva desequilibrada* (Diamand, 1972) con un sector primario internacionalmente competitivo, al que se han añadido en las décadas recientes algunos núcleos industriales de grandes empresas de alta productividad orientadas al mercado externo, en los sectores previamente señalados, pero que coexisten con un tejido industrial de baja productividad, implicando que un tipo de cambio real alto genere ganancias y rentas extraordinarias para los circuitos principalmente ligados a la explotación y exportación de recursos naturales, en relación al resto de los agentes económicos.

Por otra parte, el fortalecimiento de los agentes productivo-exportadores ha tenido clara incidencia en el desarrollo y características del proceso inflacionario. Como señalamos, los precios ligados a los distintos agentes y fracciones evolucionan de forma disímil en una puja que expresa las diversas capacidades de apropiación de valor y, en este sentido, se vinculan a variaciones en las relaciones de fuerza. Los precios del petróleo, los minerales, los principales cultivos y los alimentos mostraron fuertes aumentos en el período de estudio. También debemos recordar que más de la mitad de las ventas al exterior correspondió a la suma de manufacturas de origen agropecuario y

productos primarios que son, en general, bienes de consumo masivo de la población, lo cual repercute desfavorablemente en el nivel de inflación y, por ende, en las condiciones de vida de las clases subalternas.

El dinamismo y concentración de estos agentes nos permiten pensar en una *fracción productivo-exportadora* del capital como núcleo dinámico del modelo post-convertibilidad, que tiende a presentar niveles de rentabilidad y ventas superiores al resto de las fracciones de clase, y cuyo *lugar* en la estructura se torna central en el funcionamiento del modelo de acumulación. La denominación *productivo-exportadora* de esta fracción no refiere a que sea únicamente exportadora, sino a que, en la configuración del modelo, el impulso que ha cobrado esta orientación exportadora ha permitido alcanzar un considerable superávit comercial que aunado al superávit fiscal, favorecido mediante retenciones a las exportaciones, configuran los *dos pilares de estabilidad del modelo*, aspecto que refuerza la afirmación en torno de la centralidad de esta fracción en el modelo post-convertibilidad.

En este camino, el modelo comenzó a cobrar rasgos productivos que implicaron una importante reactivación y crecimiento de la producción manufacturera, estableciendo una ruptura con el proceso de desindustrialización previo. En términos de las fracciones del capital, las pequeñas y medianas empresas comenzaron a cumplir un rol dinámico en ese sentido. Esta fracción posee un conjunto de cualidades fundamentales para el análisis de la Argentina post-convertibilidad en dos dimensiones: su rol subordinado al interior de la clase dominante y su forma de relación con las clases subalternas. Si bien el modelo habilita una mejora general de los indicadores ligados a la fracción de PyMEs, con una rentabilidad que se triplica respecto de los años 90 en un contexto de precios relativos que le son favorables, asimismo su posición es crecientemente subordinada en tanto se amplía la brecha de ganancias respecto de las grandes empresas. Por otra parte, la creación de nuevas empresas de esta fracción y la destacada elasticidad empleo-producto que exhiben, han sido clave en el descenso de la desocupación, mostrando una tendencia al crecimiento del empleo que revierte aquella de creciente deterioro característica del modelo de la convertibilidad. Sin embargo, el tipo de empleo que generan es cualitativamente distinto comparado al de las grandes empresas; se trata de un empleo caracterizado por altas tasas de informalidad y bajos salarios, enmarcado en una débil evolución de la productividad laboral.

Se establece en este punto una contradicción nodal al interior de las clases dominantes que funciona como limitante de mediano o largo plazo para habilitar transformaciones estructurales que funcionen como base material de nuevos consensos en la construcción de hegemonía. Si por un lado encontramos PyMEs que son clave en la generación de empleo, pero de tipo precario y con bajos salarios, por otro lado, observamos un conjunto de grandes empresas que no se caracterizan por la generación masiva de empleo, pero sí por mayores niveles de formalidad y mejores salarios en pesos. Un factor a tener en cuenta es la creciente extranjerización de las grandes empresas. Esta puede percibirse en que, entre las 500 empresas más grandes, aquellas con más del 50% de participación extranjera pasaron de apropiarse el 35% de las utilidades totales en 1993 alcanzando el 90% en 2005. Además, la ENGE confirma y dimensiona el peso de la extranjerización económica: “Si bien prácticamente un tercio de las empresas son de capital de origen nacional, dicha relación no se mantiene cuando se analizan los agregados macroeconómicos. Para el año 2007, el 81,7 % del valor bruto de producción del total del panel y el 83,8 % del valor agregado del mismo, son generados por empresas con participación de capital extranjero” (INDEC, 2009:11).

Aquí reaparece un debate recurrente en la historia argentina: la pregunta por la “burguesía nacional”, que es también la pregunta por las potenciales alianzas entre fracciones de la clase dominante y las clases subalternas (o al menos la posibilidad estructural y los límites de complementación de intereses y de concesiones). Si bien dentro del gran capital existen algunas importantes empresas de capital local, su propia lógica transnacionalizada y el predominio general del capital extranjero cuestionan los discursos y proyectos que invocan la construcción de una alianza entre la “burguesía nacional” y los trabajadores como base de sustento del modelo. Estos discursos intentan construir la imagen de un empresariado nacional comprometido con el desarrollo del mercado interno, la industrialización y la construcción de una alianza estratégica con los trabajadores. Sin embargo, las características mismas del capital productivo-exportador que encarna la fracción predominante de la post-convertibilidad parece quitar bases materiales sólidas a esta perspectiva: tanto su concentración y extranjerización, su lógica exportadora, y el hecho fundamental de que una de las claves de recomposición de la tasa de ganancia descansa en el bajo costo laboral, cuestionan la idea de una potencial alianza burguesía-trabajadores como fuera propuesta entre las décadas del 40 y 70. Esto se relaciona con que la orientación exportadora del gran capital productivo

lejos de ver en el salario un factor fundamental (como consumo en el mercado interno) para la realización del capital, encuentra en él un costo que busca ser limitado para ganar rentabilidad; ya que una de las claves de la competitividad internacional y ganancias empresarias en la post-convertibilidad se halla en que, en un contexto de aumento de la productividad laboral, la limitada evolución del salario real generó una reducción del costo laboral: salarios que, en relación al producto que generan, son bajos en términos del costo laboral y que son aún mucho más bajos en términos de divisas (aunque sean más altos que los provistos por la fracción de PyMEs).

Hay un corte aquí en términos de productividad: las grandes empresas proveen salarios mejores en pesos que no constriñen los altísimos niveles de rentabilidad empresarial de la Argentina post-convertibilidad, ya que la inversión y el reordenamiento del proceso productivo generaron un aumento de la productividad laboral que devino en plusvalía relativa, que no derivó en equivalentes aumentos de la participación asalariada sino en la apropiación privada de la misma. Ahora bien, estos salarios “relativamente altos” en pesos (en relación a los que otorgan las PyMEs) son salarios baratos en términos de divisas, base de competitividad internacional, de modo que no hay complementariedad de intereses subalternos (en términos de mejoras de condiciones de vida posible que sean mutuamente beneficiosas) ya que el salario sigue siendo un costo para empresas que realizan su capital en el mercado externo. Del otro lado del corte por productividad se encuentran las PyMEs. Ellas sí se encuentran orientadas primordialmente al mercado interno ya sea como proveedoras de bienes intermedios pero también de bienes de consumo y podrían verse beneficiadas de un mayor poder de compra de los agentes subalternos. Sin embargo, la baja productividad de estos agentes pone a los bajos salarios como condición de rentabilidad y subsistencia de esta fracción tan importante en términos de generación de puestos de trabajo (factor que explica también las magras condiciones cualitativas de estos empleos). Así, otra fracción que podría encarnar potencialmente a la “burguesía nacional”, ya que incluso se encuentra menos extranjerizada que las otras fracciones dominantes, se aleja de la pretensión invocada en los discursos. Nuevamente desaparece la complementariedad posible de intereses¹⁰⁴.

¹⁰⁴ Tampoco parece alcanzar la constitución de un núcleo de empresarios cercanos al oficialismo ni en la consolidación de ámbitos privilegiados de acumulación en donde los mismos están involucrados (Castellani, 2010) para suplantar a este sujeto clave, en el pasado, de la alianza policlasista.

Pero entonces, ¿cómo fueron posibles las políticas progresivas y las mejoras en las condiciones de vida de las clases subalternas gestadas a partir del gobierno de Néstor Kirchner?

El momento de máximo deterioro del tejido social se experimentó en 2002 con los efectos del estallido inflacionario, mostrando un profundo efecto erosivo en materia de pobreza e indigencia así como en los índices de desocupación y subocupación. El modelo post-convertibilidad se inició de este modo con un carácter regresivo a través de las políticas que fundaron su propia matriz constitutiva. Durante el gobierno de Duhalde los componentes coercitivos y regresivos predominaron en tono con las nuevas relaciones de fuerzas entre las fracciones de clase y las políticas hacia las clases subalternas oscilaron entre la represión y la contención a través de planes sociales. Este escenario cambió a partir de 2003, con políticas activas desplegadas por el gobierno de Kirchner, quien procuró dar resolución a un conjunto de demandas planteadas por diversos actores sociales y políticos de las clases subalternas durante la crisis de 2001. En este camino se avanzó hacia cambios en la cuestionada Corte Suprema de Justicia, el descabezamiento de la cúpula militar, un profundo cambio progresivo en la política de Derechos Humanos, nuevas perspectivas de integración latinoamericana y su momento fundamental de rechazo al ALCA en 2005¹⁰⁵, entre otras políticas progresivas. En materia de política de ingresos, identificamos un conjunto de acciones estatales tendientes a apuntalar los ingresos mínimos de las clases subalternas y aumentar los salarios reales de modo más significativo en los sectores más dinámicos de la economía. Entre éstas, destacamos cuatro mecanismos principales: a) aumento del salario mínimo, b) impulso a los acuerdos y convenios colectivos de trabajo, c) aumento y extensión de las jubilaciones mínimas y d) acuerdos de precios para limitar la inflación.

Estos mecanismos tuvieron impactos diversos. En primer lugar, mostraron un *efecto positivo*, mejorando todos los indicadores sociales desde el momento de su implementación con particular incidencia en la reducción de la pobreza y la indigencia, en un contexto de rápido descenso de la desocupación. Este efecto positivo se visualiza

¹⁰⁵ En la IV Cumbre de Presidentes de las Américas, celebrada en Mar del Plata, el gobierno de Estados Unidos buscó hacer aprobar el Acuerdo de Libre Comercio para las Américas (ALCA), que venía impulsando desde varios años atrás con el fin de consolidar un espacio de explotación de recursos preferenciales para sus compañías transnacionales. Sin embargo, el mismo no alcanzó el consenso de los treinta y cuatro gobernantes, y la coordinación de varios gobiernos latinoamericanos, entre los que se destacaron el argentino y el venezolano, lograron derrotar este proyecto que amenazaba con concluir una genuina anexión de las economías latinoamericanas bajo el yugo del capital estadounidense.

principalmente en el elevamiento de los “pisos” de ingresos, de las condiciones mínimas de vida. Sin embargo, el impacto de estas medidas sobre las clases subalternas ha constituido un *efecto dispar* en términos particulares, en tanto puede percibirse una creciente heterogeneización de las clases subalternas, evidenciada en el incremento de la fragmentación salarial correspondiente a los distintos tipos de categorías laborales. Por un lado, los trabajadores del sector privado, registrados y generalmente bajo convenio colectivo, han conseguido aumentos tendencialmente superiores al índice inflacionario mejorando sus condiciones de vida, mientras que los trabajadores informales y estatales obtuvieron, en distinta medida, ingresos reales por debajo de los percibidos en 2001. Asimismo, encontramos que dentro del conjunto de trabajadores formales, donde el 11,9% de ellos concentran el 32,5% de la masa salarial total. Esto, a su vez, se conjuga con un *efecto limitado* en lo general, ya que si bien los salarios reales comienzan a recuperarse desde 2003, la distribución funcional del ingreso y el salario real promedio quedan en 2007 aún por debajo de los de 2001. Esto nos muestra políticas que si bien mejoran los “pisos” de ingresos, no logran mover el “techo”, determinado por la voluntad del capital de no ceder márgenes de ganancia.

Es aquí donde podemos completar el cuadro en torno a la pregunta por la “burguesía nacional” y la complementariedad de intereses posible. Observamos una dinámica contradictoria establecida entre dos fracciones del capital: a) una fracción productiva-exportadora que ocupa un lugar central en el modelo, fuertemente extranjerizada, que no se destaca en su capacidad de generación de empleo mientras provee salarios relativamente elevados en pesos aunque bajos en divisas constituyendo una clave de su competitividad internacional y de la realización del capital en el mercado externo beneficiada por el tipo de cambio, y b) una fracción de PyMEs, con mayor nivel de capital local, orientada mayormente al mercado interno, que sí es relevante en términos de generación de puestos de trabajo pero que se caracteriza por altos niveles de informalidad laboral y bajos salarios. Esta relación contradictoria en términos de habilitación de complementariedades estructurales y alianzas hacia las clases subalternas tiene por base la disparidad y la creciente heterogeneidad de las clases subalternas. Y en este punto, los rasgos que pueden aparecer como contradictorios en el mediano o largo plazo para la construcción de hegemonía, pueden ser visto como una complementariedad compleja al interior de las clases dominantes: el dinamismo creciente de la fracción productiva exportadora habilita ingresos por sobre el

índice de inflación a un segmento de los trabajadores que, junto con las políticas de empleo y de aumento de los “pisos” de ingresos de los sectores con mayor propensión marginal a consumir permiten la reactivación del consumo y el mercado interno, sin generar sin embargo un modelo basado principalmente en el mercado interno y el consumo popular sino un modelo cuyo eje central está constituido por una dinámica productivo-exportadora.

De este modo, comenzamos a dar cuenta de los principales elementos involucrados en nuestra propuesta teórico-metodológica de abordaje del *modelo de acumulación*. El mismo aparece constituido por tres núcleos conceptuales; un componente superestructural: las políticas económicas; y dos componentes estructurales: las variables económicas y las fracciones de clases. Habiendo analizado los rasgos específicos de cada componente en su vinculación dinámica, reconstituyendo el momento de totalidad del modelo de acumulación, procuramos establecer un conjunto de regularidades que evidenciaban la configuración de un nuevo modelo, así como relaciones de prelación, de jerarquía explicativa que ponen de manifiesto las características propias del modelo, explicitando un conjunto de rupturas y continuidades con el anterior. Nos preguntamos ahora por su nomenclatura, ya que, siendo extendido el uso de modelo “post-convertibilidad”, no podemos dejar de notar que esta designación remite al modelo anterior, refiriendo a la ruptura establecida a nivel del tipo de cambio, manifestando las dificultades de caracterizar el modelo inaugurado en 2002. ¿Cómo denominar entonces al modelo que se abre en la post-convertibilidad a partir de sus características propias?

El análisis de los distintos núcleos conceptuales del modelo y la dinámica de relación social fundamental capital-trabajo en la Argentina post-convertibilidad nos permite dar respuesta a la caracterización y nominación del *modelo de acumulación post-convertibilidad como modelo productivo-exportador*. Tanto la relevancia de la política de tipo de cambio real competitivo y la excepcional coyuntura de precios de los *commodities*, como el bajo salario en divisas en términos de competitividad internacional y ganancia empresaria que se realiza en el mercado externo basado principalmente en la extracción y procesamiento de recursos naturales y la industria automotriz, entre otras, con un dinamismo que habilitó la consecución inédita de sucesivos superávits comerciales que, junto a la política de retenciones y el aumento de la recaudación tributaria en general, dieron lugar a superávits fiscales constituyendo los

dos pilares de sustentabilidad del modelo, posibilitando el despliegue del complejo sistema de transferencia de recursos, nos proveen algunas pautas cardinales para concluir en esta nomenclatura del modelo.

Asimismo, en la definición conceptual del *modelo de acumulación* señalamos que éste representa un momento dentro de un *régimen de acumulación* del cual se separaba por su alcance espacio-temporal y el distinto nivel de abstracción y generalidad de análisis. En este sentido, a partir de las conclusiones arribadas, podemos preguntarnos si el modelo productivo-exportador forma parte del régimen de acumulación neoliberal establecido a partir de la última dictadura o si expresa rupturas suficientes como para suponer que establece el comienzo de un nuevo régimen de acumulación.

En primer lugar, observamos un perfil más productivo del modelo, que muestra una tendencia a la recuperación del tejido industrial, aunque lo haga de forma desestructurada sin lograr revertir la matriz productiva previa. Este énfasis en la producción de bienes ha tenido un impacto positivo sobre el empleo, que fue apuntalado por acciones estatales, reduciendo significativamente la desocupación, yendo en contra de lo sucedido en los años 90, que mostraba períodos de crecimiento con aumento del desempleo. En segundo lugar, la inversión pública vuelve a constituir una variable con regularidad y prelación para el análisis del modelo. Los recursos estatales se orientan a acondicionar el proceso productivo y se vuelcan en infraestructura recordando un talante desarrollista. En tercer lugar, se continúa fomentando la inversión externa pero se procura orientarla hacia la producción de bienes transables, en este camino observamos un descenso de las inversiones extranjeras en el sector financiero y en las empresas de servicios para alojarse en agentes del capital productivo-exportador. Un cuarto factor es que observamos desde 2003 políticas de ingresos favorables a las clases subalternas (en materia de salario mínimo, convenios colectivos, jubilaciones y acuerdos de precios) tras treinta años de políticas regresivas, que mejoran los niveles básicos de vida de las clases subalternas pero que sin embargo no logran revertir el cuadro de distribución del ingreso, estableciendo un techo en su participación en el valor socialmente creado. De este modo, parece visualizarse un cambio en la orientación de la intervención estatal cuya matriz ideológica se distancia de los cánones propios del paradigma neoliberal.

En este punto, debemos retornar al análisis de las fracciones de clase que, habiendo alcanzado centralidad en los años 90, fueron perjudicados (relativamente) en sus relaciones de fuerzas al interior de la clase dominante y visualizar cómo, aunque la acción estatal tiende a conformar un *sistema de transferencia de recursos* que permite saldar la crisis de 2001, se presentan otro conjunto de cambios relevantes a nivel del modelo de acumulación así como también varias continuidades de las cuales hay que dar cuenta.

La devaluación y la política de tipo de cambio real competitivo que la siguió, establecieron cambios en los precios relativos: los bajos salarios ya mencionados, la caída de las tarifas y de la tasa de interés real. Como reiteramos varias veces, los precios expresan relaciones de fuerzas y los mismos evolucionaron de forma dispar distribuyendo cargas y beneficios entre las distintas fracciones de clase. El fin de la convertibilidad perjudicó las posiciones relativas de la mayoría de las empresas de servicios con su núcleo destacado de privatizadas. En 2002 se establecieron las herramientas legales iniciando el congelamiento y renegociación de tarifas, y el gobierno de Duhalde desplegó una estrategia dual, por un lado, beneficiando a las empresas ubicadas en áreas no sensibles al consumo popular y, por otro, dilatando las negociaciones en todas las áreas sensibles para dejarlas al gobierno siguiente. Durante el gobierno de Kirchner se desplegó una estrategia heterogénea consistente en tres acciones estatales diferenciadas: renegociación, reestatización y creación empresarial. Esta estrategia persiguió tres objetivos: 1) dismantelar los procesos judiciales que muchas privatizadas llevan adelante en el CIADI; 2) evitar un “tarifazo”, limitando la inflación y buscando mantener el nuevo esquema de precios relativos favorable a la producción de bienes transables; y 3) aumentar la influencia del Estado en determinadas áreas.

Las renegociaciones tendieron a presentar aumentos, dirigidos principalmente a los grandes, procurando evitar el impacto directo sobre los sectores más vulnerables de las clases subalternas y manteniendo un esquema de precios relativos favorables a la producción de bienes. Si bien en todos los casos el acuerdo implicó el retiro de las demandas del CIADI, a las privatizadas no se les exigieron las inversiones anteriormente incumplidas. Las reestatizaciones fueron realizadas por fuera de las figuras legales para empresas estatales formándose sociedades anónimas, consignadas bajo la Ley n° 19.550 que regula y tipifica las sociedades comerciales, con mayoría

accionaria estatal. Esto sucedió con el Correo Argentino, Aysa, el espacio radioeléctrico, entre otras, y hubo reestatizaciones parciales como Aeropuertos y el Ferrocarril San Martín. Esta acción estatal parece una clara ruptura con el paradigma de la Argentina neoliberal, que había ido cobrando un perfil claramente privatizador, devastando las funciones estatales heredadas de regímenes de acumulación previos. La tercera variante fue la creación empresarial por parte del Estado. Éste fue el caso de Enarsa, creada como parte de la política energética del gobierno para incidir en esta área clave.

Los gobiernos de la post-convertibilidad, si bien asumieron una postura de mayor firmeza frente a las privatizadas, no desplegaron un plan integral de recuperación de servicios y recursos estratégicos. Aún así, las privatizadas ocupan una posición subordinada respecto de la década de 1990, época en que presentaban las rentabilidades más elevadas de la estructura económica argentina. En el modelo productivo-exportador, las empresas de servicios vuelven paulatinamente a estar sujetas a las prioridades del capital productivo y la acción estatal procura además establecer tarifas diferenciadas con el fin de preservar las condiciones de vida de las clases subalternas. Esto se observa también en que, en el modelo actual, las empresas de servicios públicos privatizadas (a diferencia de las privatizadas productivo-exportadoras), en general, han perdido posiciones al interior de la cúpula empresarial. Estos cambios en relación a las privatizaciones, si bien no revierten enteramente el cuadro previo, establecen claras distinciones a nivel de la acción estatal y en el *lugar* ocupado por los agentes de la fracción de empresas de servicios públicos, marcando, al menos como tendencia, el fin de la panacea privatizadora y desreguladora, confluyendo a un el retorno gradual de mayores atribuciones en manos del Estado.

Asimismo, se ha desplegado una política de subsidios “compensatorios” que representan mecanismos de transferencia de recursos desplegados desde el Estado con el fin de recomponer el equilibrio de compromisos inestables al interior de la clase dominante. Esta acción complementa otras como la pesificación asimétrica de deudas y depósitos¹⁰⁶, mecanismo establecido durante el gobierno de Duhalde para socializar las deudas del capital, un aspecto de continuidad respecto de las lógicas previas. Cuando el

¹⁰⁶ Recordamos que esta política implicó que los bancos debieron devolver los depósitos en dólares a \$1.40 por cada US\$1, mientras que los deudores con la banca local vieron pesificadas sus deudas en dólares a \$1 por US\$1.

lobby empresarial logró forzar al gobierno a derogar el techo impuesto inicialmente en US\$100.000 para la pesificación de deudas, ésta se convirtió en un mecanismo de licuación masiva de las deudas del capital productivo y las privatizadas con la banca local.

Fue en este contexto, que el gobierno de Duhalde dispuso un plan de “salvataje” al capital financiero, dando lugar a transferencias de recursos destinadas a compensar a dicha fracción del capital por las consecuencias de la salida devaluacionista y la pesificación asimétrica, y que fueron cubiertas con emisión de nueva deuda pública.

Las políticas vinculadas a la deuda pública tuvieron un claro impacto en las relaciones de clase, en tanto una parte considerable de los bonos en *default* estaban en poder de los conglomerados financieros, que habían visto perjudicadas sus posiciones relativas por la salida devaluacionista y pesificadora y que habían comenzado a ser compensados en 2002 a través del “salvataje”. La salida del *default* concretada con el canje de 2005 presentó una importante quita del 43.4% sobre el total canjeado. Aparecieron en el canje componentes novedosos como las Unidades Ligadas al PIB, cupones que, en las condiciones de crecimiento económico reciente, produjeron ganancias que se multiplicaron año tras año. Otro elemento relevante es que más del 40% de la deuda se encontró pesificada e indexada a la inflación, aspecto que fue cobrando cada vez más relevancia. La indexación de deuda a la inflación debe ser entendida como una medida que garantiza al capital financiero no perder más posiciones respecto del capital productivo-exportador, principal beneficiario del ciclo inflacionario. Al mismo tiempo, representa una doble extracción a las clases subalternas: el traspaso de recursos que implica la inflación y la carga interminable de la deuda pública, ya que ésta es financiada por una estructura tributaria regresiva. Aún con la importante quita del canje, queda un calendario de pagos con exigentes desembolsos anuales. El canje elimina del corto plazo el panorama de crisis de la deuda pero la continuidad del ciclo de endeudamiento en ausencia de una reforma tributaria profunda tiende a representar la cristalización de una nueva transferencia de recursos de asalariados a capitalistas, ya que recompone las relaciones en la clase dominante a costa del conjunto de la sociedad.

Aún así, la fracción financiera del capital comienza a ocupar una función parcialmente distinta a la característica de los años 90. El descenso de la tasa de interés real y el hecho de que la rentabilidad bancaria no esté dada por los resultados de las

tasas de interés sino por la simple tenencia de bonos y los servicios, implica (más aún con la caída de la convertibilidad de la moneda que operaba como seguro de cambio gratuito) un freno al proceso de “valorización financiera” del capital y su circuito ligado al endeudamiento externo, derivación improductiva de recursos de grandes empresas al sistema financiero procurando aprovechar el diferencial positivo entre las tasas de interés internas y externas, posterior fuga de capitales y quiebra de las cuentas del Estado (que en los 90 se operaba en pos de mantener la convertibilidad). De este modo, el capital financiero dejó de performar este papel articulador a nivel del modelo de acumulación, si bien desde 2005 sus rentabilidades se recuperan y logran un importante incremento. Esta fracción sigue cumpliendo un rol importante en el proceso de endeudamiento público, pero los descensos de la relación deuda/PBI, deuda/exportaciones y deuda/reservas en un contexto de solidez de las cuentas públicas asentado en el doble superávit (fiscal y comercial) constituyen un panorama distinto, manejable al menos en el corto y mediano plazo.

Debemos notar que el capital financiero local ha proseguido un camino de creciente concentración pero, a diferencia de las otras fracciones del capital concentrado, exhibe una merma en su extranjerización, debido al avance de grupos de capital local en este sector. Por otra parte, es necesario observar la persistencia de limitaciones ligadas a la vigencia de la legislación financiera proveniente de la última dictadura y, también, la escasa articulación de la banca privada con la fracción de PyMEs, lo cual representa un problema para el modelo en sus propios términos, restando una complementariedad necesaria que hace que las inversiones tiendan a ser financiadas a través de la propia ganancia inmediata.

Por otra parte, la aproximación al sistema de transferencias de recursos compensatorios que expresa el aumento de la *autonomía relativa* del Estado en la post-convertibilidad, requiere de una aproximación a la estructura impositiva. En esta área la acción estatal no ha mostrado avances significativos. Llegando a 2007, el IVA, impuesto de naturaleza regresiva, explicó más del 31% de la recaudación, en el período de estudio. Es seguido por el impuesto de Ganancias, que hasta la reforma de 2007 afectaba a amplios sectores de trabajadores. En cuarto lugar, luego de los ingresos en materia de Seguridad Social, aparecen las retenciones (principal insumo del tributo de Derechos al comercio exterior), que representaron cerca del 14% de la recaudación. Este impuesto marca una novedad: por un lado, busca desdoblarse los precios del mercado

externo e interno procurando limitar la inflación (una variable con prelación y regularidad en nuestro período de estudio) que afecta principalmente a las clases subalternas; por otro lado, se grava la fracción más dinámica del capital (productivo-exportador), para derivar recursos a otras fracciones de dominantes y subalternas a través de los distintos mecanismos directos e indirectos que fuimos identificando. Representa un intento de construir gobernabilidad a partir de la compensación de distintos intereses de clase. Por una parte, las retenciones, limitando el proceso inflacionario, acompañan a las medidas de apuntalamiento de salarios y jubilaciones. Por otra parte, las retenciones incrementan el superávit primario que será destinado al pago de deuda y que acompañan a otras acciones: tanto las compensaciones a los bancos (en 2002) como la salida del *default*, que incluye cupones atados al crecimiento y bonos en pesos indexados a la inflación. También debemos señalar que las retenciones comenzaron a constituir un factor de creciente diferenciación al interior de la fracción productivo-exportadora, entre quienes aparecen afectados por ellas y quienes quedan exentos y muchas veces son beneficiarios de otras transferencias como subsidios o beneficios impositivos.

Para finalizar, podemos señalar que en el periodo 2002-2007 se configuró un nuevo modelo, un *modelo productivo-exportador* que procuró saldar la crisis de 2001, en el que el Estado emerge como un actor fundamental en la movilización de recursos a través de diversos mecanismos de transferencia. Estos mecanismos, enlazados con los cambios en la correlación de fuerzas entre las distintas fracciones de clase, buscaron gestar un nuevo momento conciliatorio en la administración de la fase expansiva del ciclo económico. El perfil productivo-exportador del modelo, las nuevas modalidades de intervención estatal, el conjunto de rupturas en materia de variables y políticas económicas, junto con otras como el impulso de la obra pública en infraestructura, parecen sugerir la gestación de un *nuevo régimen de acumulación de carácter neo-desarrollista*¹⁰⁷, aunque el mismo continúa arrastrando una pesada herencia en su matriz productiva regresiva. El neo-desarrollismo, aparecería caracterizado como un régimen de acumulación que sin pretender producir en lo sustancial una ruptura explícita con las reformas neoliberales más estructurales, sí exhibe cambios de acento y nuevos énfasis tanto en materia social como en políticas de producción, confiando en las posibilidades

¹⁰⁷ No se busca aquí justificar o definir exhaustivamente el régimen de acumulación neo-desarrollista, sino presentar algunos elementos que pudieran abonar esta idea y proyectar la continuidad del trabajo de tesis en el comienzo de dicha problematización.

del capitalismo productivo y “nacional”, con altos incentivos a la inversión extranjera¹⁰⁸. Este régimen evidencia una creciente intervención estatal, mostrando mayores niveles de autonomía relativa, tanto en el desarrollo de grandes planes de obra pública, la gestación de un sistema de transferencias de recursos con el fin de compensar los equilibrios inestables entre las fracciones de clase, al tiempo que se procura mejorar la vida de las clases subalternas a través de políticas de empleo y de ingresos aunque sin alterar sustancialmente la distribución funcional del ingreso. Neo-desarrollismo cuyo componente “neo” no remite sólo a “nuevo”, sino más bien a la articulación de la permanencia de elementos sedimentados provenientes del régimen de acumulación neoliberal con otros novedosos que evocan un carácter cercano al desarrollismo, en el sentido de procurar el dinamismo de algunos segmentos de la producción industrial con alta productividad e inversiones externas con el fin de insertarse en el mercado mundial y el rol activo del Estado en el acondicionamiento del proceso de acumulación, por ejemplo, a través de los planes de obra pública.

Sin embargo, podemos plantear algunos factores que evidencian limitaciones del modelo productivo-exportador como primer experiencia del régimen neo-desarrollista. Nos encontramos con una estructura económica que posee un alto grado de concentración y extranjerización, lo cual permite cuestionar la idea de “burguesía nacional”, presente tanto en los discursos de los gobiernos de la post-convertibilidad como en los de los grupos concentrados del capital productivo, para quienes esa burguesía podría establecer una alianza virtuosa con los trabajadores. La predominante extranjerización económica no implica la desaparición del capital local, sino su subordinación a las lógicas transnacionalizadas de acumulación y al liderazgo de empresas de envergadura global. Las empresas extranjeras no sólo han recompuesto sus ganancias sino que superan ampliamente las obtenidas en promedio durante el modelo anterior, y a pesar de ello es poco lo que dejan en el país¹⁰⁹. Resulta difícil imaginar una “burguesía nacional” independiente, mercado-internista, “aliada” con la clase trabajadora, cuando sus intereses se encuentran fuertemente transnacionalizados e incluso su composición está claramente extranjerizada. Como ya señalamos, la

¹⁰⁸ Rescatamos aquí algunos factores a través de los cuales caracterizamos al neo-desarrollismo en la declaración del Grupo de Trabajo sobre Economía Mundial de CLACSO (2009).

¹⁰⁹ “Aún hacia 2004, en un contexto de apreciable recuperación de la economía y con una renta de la IED que resultó un 55% superior al promedio observado en la década del 90, las ETs remitieron utilidades por un monto mayor al obtenido en dicho año, y fue sólo en 2005, y con una renta que superó en un 120% al promedio de los 90 a pesar de la pérdida de valor del peso, que las utilidades reinvertidas cambiaron su signo: las ETs dejaron en el país el 9% de la renta obtenida” (Sacrosky, 2006: 41).

orientación exportadora del gran capital productivo implica que el salario no es visualizado como un factor fundamental para la realización del capital (como consumo en el mercado interno), sino que aparece como un costo para la empresa, que busca limitar su evolución para ganar rentabilidad. Así, observamos que una de las claves de la competitividad y las ganancias empresariales en la post-convertibilidad se encuentra en el aumento de la productividad laboral no retribuido en salario, que, sobre todo al comienzo del período de estudio, con la dispar evolución de precios y salarios, provocó una fuerte reducción del costo laboral. Además estos salarios resultan aún más bajos en términos de divisas y terminan constituyendo un factor de competitividad internacional en vinculación con la política cambiaria vigente.

Tampoco es posible hallar el rol de la “burguesía nacional” en los agentes de la fracción de PyMEs, ya que si bien está compuesta por empresas que son claves para la producción de empleo y tienen una mayor orientación al mercado interno, su baja productividad y escala de producción derivan en que su rentabilidad y condición de existencia tiendan a yacer en el incremento de las condiciones de explotación de la fuerza de trabajo, ofreciendo en promedio bajos salarios y altos índices de informalidad laboral. La persistencia de esta baja productividad y las restricciones relativas a la escala de producción son dos factores que disminuyen las complementariedades posibles con la clase trabajadora. Más aún, podríamos arriesgarnos a decir que las PyMEs terminan teniendo mayores complementariedades con el gran capital como lo tiene la lógica de tercerización, ya que muchas veces abastecen de insumos a las grandes empresas incorporándose a sus circuitos como proveedores del valor generado en condiciones de fuerte explotación laboral generando un trasvasamiento de valor hacia éstas, al tiempo que las grandes empresas las oxigenan al proveer salarios relativamente altos en pesos a un segmento de las clases subalternas que, en complementación a las políticas progresivas de ingresos desplegadas desde 2003 y la recuperación del empleo, permitieron la expansión del consumo y el mercado interno.

El inicio regresivo del modelo con la salida devaluacionista inflacionaria en 2002 parece dejar establecido un conjunto de “reglas de juego” que modelan las relaciones de fuerzas entre las distintas fracciones de clase. En este complejo cuadro se gestó un modelo productivo-exportador sustentado en el doble superávit, comercial y fiscal, pero estos dos pilares de estabilidad del modelo se encuentran amenazados por distintos flancos. Por un lado, la ausencia de un proyecto de industrialización

planificado no logró revertir la desarticulación productiva, y muchas de las industrias que se reactivaron a través del principal instrumento utilizado (el tipo de cambio) contienen un alto componente de insumos importados en su producción. Incluso en el contexto auspicioso analizado podemos observar cómo la balanza comercial de la industria, que habiendo roto inicialmente la tendencia de la década anterior al volverse superavitaria, comienza a deteriorarse hasta exhibir un nuevo déficit en 2007, abriendo lugar a las tensiones propias de la necesidad de financiar con divisas los déficits sectoriales. A su vez, el superávit comercial se encuentra ligado al precio de los *commodities* que exporta Argentina, que son fijados en el mercado externo, mostrando una vía de vulnerabilidad externa. Asimismo, el superávit fiscal se encuentra ligado al comercial a partir de la importancia de las retenciones, al tiempo que los recursos fiscales son fundamentales para la gestación del sistema de transferencia de recursos con los que el Estado construye hegemonía en la post-convertibilidad.

Al constituirse el Estado en un actor fundamental cada vez más visible de la distribución diferencial de recursos a través de la gestación del sistema de transferencias analizado, y de los intentos de “armonización” social, el mismo (y fundamentalmente la fuerza política que lo conduce) queda expuesto ante los agentes que grava y beneficia. A su vez, esta tensión parece cobrar mayor relevancia en cuanto los principales agentes económicos siguieron incrementando su poder estructural, debido al aumento de su margen de ganancia durante la post-convertibilidad y a la continuidad de los procesos de concentración.

Fue en este complejo proceso en cual se fue gestando un modelo de capitalismo “normalizado”, que genera inclusión mediante el descenso de la desocupación y mantiene una estructura salarial que garantiza elevadas ganancias al capital concentrado, al mismo tiempo que pone un piso salarial recomponiendo márgenes de legitimidad. A esto se le agrega la mencionada mejora del poder adquisitivo de una minoría de asalariados (respecto de 2001) y el consenso proveniente de la recuperación del consumo. El nuevo modelo ha mostrado capacidad de impulsar el crecimiento del PBI y de proveer niveles de vida apenas superiores a los del modelo de la convertibilidad, cuyas principales distancias se encuentra en el sustancial aumento del empleo y en las políticas sociales así como en la perspectiva de integración latinoamericana. Queda por ver cómo actuarán los limitantes estructurales analizados en este trabajo en contradicción con las políticas progresivas desarrolladas desde 2003

cuando un mayor mejoramiento de las condiciones de vida de las clases subalternas comience a poner en cuestión la ganancia empresaria. Cualquier proyecto que proponga transformar las condiciones de vida de las clases subalternas y avanzar hacia la resolución de las grandes cuestiones nacionales deberá plantearse las problemáticas en torno a la matriz productiva, los recursos naturales, la distribución del ingreso, las condiciones laborales, la concentración y extranjerización económica, la estructura impositiva, la estrategia de inserción en la economía mundial y regional, y los posibles sujetos y estrategias de poder en pos del cambio social.

Bibliografía

AIPE (Agencia Interamericana de Prensa Económica). 2005. “Llegó la hora de cerrar el FMI”, en Diario de América, http://www.diariodeamerica.com/front_noticia_detalle.php?id_noticia=929

Amadeo, Máximo. 2003. “Industria siderúrgica”, Informe sectorial, noviembre, Capital Markets Argentina, Reaserch Departement.

Arceo, Enrique. 2003. *Argentina en la Periferia próspera. Renta internacional, dominación oligárquica y modo de acumulación*, Buenos Aires, UNQ-FLACSO-IDEP.

Arceo, Nicolás y Rodríguez, Javier. 2008. “Inflación, retenciones y rentabilidad agrícola. Ganan como nunca” en *Cash*, Página 12, Buenos Aires, 16/3/08.

Aronskind, Ricardo. 2001. *¿Más cerca o más lejos del desarrollo? Transformaciones económicas en los '90*, Buenos Aires, Libros del Rojas.

Arrilaga, Hugo, Lucila Grand, Valentina Locher y Gabriela Busso. 2007. “Cambios en la matriz productiva del sector agropecuario y dinámica poblacional en la región pampeana”, ponencia presentada en el VIII Encuentro Nacional de la Red de Economías Regionales en el Marco del Plan Fénix - I Jornadas Nacionales de Investigadores de las Economías Regionales, 13 y 14 de septiembre.

Azpiazu, Daniel, Eduardo Basualdo y Matías Kulfas. 2005. “La industria siderúrgica en Argentina y Brasil durante las últimas décadas”, FETIA-CTA, Buenos Aires.

Azpiazu, Daniel y Eduardo Basualdo. 2004. “Las privatizaciones en la Argentina. Genesis, desarrollo y principales impactos estructurales”, en D. Azpiazu y E. Basualdo *Las privatizaciones en la Argentina. Genesis, desarrollo y principales impactos estructurales*, FLACSO, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Sede Argentina.

Azpiazu, Daniel y Martín Schorr. 2003. *Crónica de una sumisión anunciada. Las renegociaciones con las empresas privatizadas bajo la administración Duhalde*, Buenos Aires, Siglo XXI Editores.

Azpiazu, Daniel y Martín Schorr. 2010. *Hecho en Argentina Industria y economía, 1976-2007*, Buenos Aires, Siglo XXI.

Azpiazu, Daniel, Eduardo Basualdo y Miguel Khavisse. 2004 (nueva edición). *El Nuevo Poder Económico en la Argentina de los años 80*, Buenos Aires, Legasa.

Azpiazu, Daniel, Pablo Manzanelli y Martín Schorr. 2011. "Concentración y extranjerización en economía argentina posconvertibilidad", FLACSO, Buenos Aires.

Azpiazu, Daniel. 2005. *Las privatizadas II. Ayer, hoy y mañana*, Buenos Aires, Colección Claves Para Todos, Capital Intelectual.

Bachelard, Gastón. 1984. *La formación del espíritu científico*, México, Siglo XXI.

Barsky, Osvaldo y Mabel Dávila. 2008. *La rebelión del campo. Historia del conflicto agrario argentino*, Buenos Aires, Sudamericana.

Basualdo, Eduardo. 2000. *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa*, Bernal, Universidad Nacional de Quilmes.

Basualdo, Eduardo. 2001. *Sistema político y modelo de acumulación en la Argentina*. Bernal, Universidad Nacional de Quilmes-FLACSO-IDEP.

Basualdo, Eduardo. 2003. "Las reformas estructurales y el Plan de Convertibilidad durante la década de los noventa. El auge y la crisis de la valorización financiera" en *Realidad Económica*, n° 200, IADE, Buenos Aires.

Basualdo, Eduardo. 2007. "Concepto de patrón o régimen de acumulación y conformación estructural de la economía", *Documento* n°1, Maestría en Economía Política Argentina, Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, en www.flacso.org.ar/economía.

Basualdo, Eduardo. 2008. “La distribución del ingreso en la Argentina y sus condicionantes estructurales”, en *Memoria Anual 2008*, Centro de Estudios Legales y Sociales (CELS), Buenos Aires.

Basualdo, Eduardo. 2010 [2006]. *Estudios de historia económica argentina: desde mediados del siglo XX a la actualidad*, Buenos Aires, Siglo XXI-FLACSO.

Becerra, Luis y Andrés Méndez. 2005. “Renegociación de la deuda: un éxito demasiado caro” en *Economistas de Izquierda* n° 1, Buenos Aires.

Bembi, Mariela y Pablo Nemiña. 2007. *Neoliberalismo y desendeudamiento. La relación Argentina-FMI*, Buenos Aires, Claves para todos, Capital Intelectual.

Bonnet, Alberto. 2002. “La crisis de la convertibilidad” en *Theomai* (edición electrónica) Invierno, número especial, Red Internacional de Estudios sobre Sociedad, Naturaleza y Desarrollo, Universidad Nacional de Quilmes.

Bonnet, Alberto. 2008. *La hegemonía menemista*, Buenos Aires, Prometeo.

Boron, Atilio. 2001. “El nuevo orden imperial y cómo desmontarlo”, ponencia presentada en el Foro Social Mundial el día 27 de enero de 2001, en <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/seattle/boron.pdf>.

Bourdieu, Pierre y Loïc Wacquant. 1995. *Respuestas, por una antropología reflexiva*, México, Grijalbo.

Bourdieu, Pierre, Jean-Claude Chamboredon, y Jean-Claude Passeron. 2008. [1973]. *El oficio de sociólogo*, Buenos Aires, Siglo Veintiuno editores.

Bourdieu, Pierre. 1990. “Algunas propiedades de los campos”, en *Sociología y cultura*, pp. 135-141, México, Grijalbo.

Bourdieu, Pierre. 1990b. “Espacio social y génesis de las 'clases'” en *Sociología y Cultura*, pp. 281-310, México, Grijalbo.

Bourdieu, Pierre. 1997. “Espacio social y espacio simbólico” en *Razones prácticas*, Barcelona, Anagrama editorial.

Bourdieu, Pierre. 2008 [2000]. *Las estructuras sociales de la economía*, Buenos Aires, Manantial.

Bowles, Samuel y Edwards, Richard. 1985. *Introducción a la economía: competencia, autoritarismo y cambio en las economías capitalistas*, Madrid , Alianza Universidad.

Boyer, Robert. 1989. *La teoría de la regulación Un análisis crítico*, Buenos Aires, Ed. Área de Estudios e Investigaciones Laborales de la SECYT, CEIL/CONICET, CREDAL/CNRS, Humanitas.

Castellani, Ana y Mariano Szkolnik. 2005. “Devaluacionistas y dolarizadores. La construcción social de las alternativas propuestas por los sectores dominantes ante la crisis de la Convertibilidad. Argentina 1999-2000”, en <http://www.argiropolis.com.ar>.

Castellani, Ana. 2004. “Gestión económica liberal-corporativa y transformaciones en el interior de los grandes agentes económicos de la Argentina durante la última dictadura militar” en Pucciarelli, Alfredo, ed., *Empresarios, tecnócratas y militares. La trama corporativa de la última dictadura*. Buenos Aires, Siglo XXI.

Castellani, Ana. 2008. “Instituciones y desarrollo en América Latina: el caso del correo oficial de la República Argentina”, en *The Center for Migration and Development Working Paper Series n°08-05a*, Princeton University.

Castellani, Ana. 2010. “Estado y grandes empresarios en la Argentina de la post-convertibilidad”, en *Cuestiones de Sociología. Revista de Estudios Sociales*, n°5/6, FAHCE-UNLP, La Plata.

Castells, Manuel. 1985 [1973]. “La teoría marxista de las clases y la lucha de clases en América Latina”, en Zenteno Benítez, R. (coord.) *Las clases sociales en América Latina*, México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM y Siglo XXI.

Castiñeira, Ramiro. 2008. “La Deuda Pública tras la manipulación del IPC”, en *Argentina Macroeconomic Outlook*, mayo, Econométrica S.A., Buenos Aires.

CEDEX. 2007. “Encuesta a Pymes exportadoras”, Universidad de Palermo, Buenos Aires.

CENDA. 2007. “El gasto público en la post-convertibilidad: quiebres y continuidades”, en *Notas de la economía Argentina*, n° 04, diciembre, Buenos Aires.

CENDA. 2007b. “La trayectoria de las ganancias después de la devaluación: la “caja negra” del crecimiento argentino”, en *Notas de la economía argentina*, Informe Macroeconómico, n°4, Buenos Aires.

CENDA. 2007c. “Los principales cambios en la legislación laboral 2003-2007”, en *El Trabajo en Argentina. Condiciones y perspectivas*, n°13, Informe trimestral, primavera. Buenos Aires.

CENDA. 2008. “Condiciones de trabajo y distribución del ingreso en el sector agropecuario”, en *El trabajo en Argentina. Condiciones y perspectivas*, Informe trimestral n°15, Buenos Aires.

CENDA. 2008b. “El complejo automotriz argentino: las terminales a la promoción y el desarrollo industrial al descenso” en *Notas de la economía argentina*, n°5, agosto, Buenos Aires.

CENDA. 2008c. “Mercado de trabajo y estadísticas”, en *El Trabajo en Argentina. Condiciones y perspectivas*, n°14, Informe trimestral, otoño, Buenos Aires.

CENDA. 2008d. “La pobreza hoy: evolución mapa y perfil de quienes viven en situación de pobreza en la Argentina”, en *El Trabajo en Argentina. Condiciones y perspectivas*, n°14, Informe trimestral, otoño, Buenos Aires.

CEP. 2005. “Performance exportadora reciente de las pequeñas y medianas empresas”, en <http://www.industria.gov.ar/cep/pancomexterior/estudios/2005/expo%20pymes.pdf>.

CEP. 2005b. "Performance exportadora reciente de las pequeñas y medianas empresas", en *Realidad Económica*, n° 214, IADE, Buenos Aires.

CEP. 2008. “La industria Argentina: Balance 2003-2007. Los nuevos sectores dinámicos”, en http://www.cep.gov.ar/industrial/2008/s57_indarg_2003_2007.pdf

Chomsky, Noam. 2007. “La imposición de libre mercado como misión imperial: de Reagan a Bush” [CLASE], en Curso virtual *La Economía mundial y el imperialismo*.

Programa Latinoamericano de Educación a Distancia, Centro Cultural de la Cooperación, septiembre, Buenos Aires.

Ciani, Rubén. 2005. "Perspectivas regionales del mercado de soja. Situación en Argentina", I Foro Regional de la Agroindustria, SAGPyA.

Cibils, Alan. 2006. "La política monetaria 2003-2006", *Serie Análisis de Coyuntura*, n° 11, CIEPP, Argentina.

Cobe, Lorena. 2009. *La salida de la convertibilidad. Los bancos y la pesificación*, Buenos Aires, Colección Claves Para Todos, Capital Intelectual.

Cortés, Rosalía y Adriana Marshall. 1999. "Estrategia económica, instituciones y negociación política en la reforma social de los '90" en *Desarrollo Económico*, n° 154, Buenos Aires.

Costa, Augusto, Axel Kicillof y Cecilia Nahón. 2004. "Las consecuencias económicas del Sr. Lavagna. Dilemas de un país devaluado", en *Realidad Económica*, n° 214, IADE, Buenos Aires.

Damill, Mario, Roberto Frenkel y Martín Rapetti. 2005. "La deuda argentina: historia, default y reestructuración" en *CEDES*, n°16, Buenos Aires.

Diamand, Marcelo 1973. *Doctrinas Económicas, Desarrollo e Independencia*, Buenos Aires, Paidós.

Diamand, Marcelo. 1972. "La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio", en *Desarrollo Económico*, Vol. 12, n°45, Buenos Aires.

Etchemendy, Sebastián. 2001. "Construir coaliciones reformistas: la política de las compensaciones en el camino hacia la liberalización económica" en *Desarrollo Económico* n° 160, Buenos Aires.

Fal, Juan, Germán Pinazo y Juan Lizuaín. 2009. "Notas sobre la post-convertibilidad: los límites a la mejora en las condiciones de vida de los sectores populares" en *Periferias, Revista de Ciencias Sociales*, n°18, Buenos Aires, Ediciones FISyP.

Fanelli, José María. 2002. “Crecimiento, inestabilidad y crisis de la convertibilidad en Argentina” en *Revista de la CEPAL*, n° 77, Santiago de Chile.

Féiz, Mariano y Pablo Pérez. 2004. “Conflicto de clase, salarios y productividad. Una mirada de largo plazo para la Argentina” en Robert Boyer, Julio César Neffa (coords.), *La economía Argentina y su crisis (1976-2001): visiones institucionalistas y regulacionistas*, Buenos Aires, CEIL-PIETTE CONICET, Miño y Dávila Editores.

Féiz, Mariano y Pablo Pérez. 2007. “¿Tiempos de cambio? Contradicciones y conflictos en la política económica de la posconvertibilidad”, en Boyer, Robert y Julio Neffa (comp.), *Salidas de crisis y estrategias alternativas de desarrollo. La experiencia argentina*, Buenos Aires, Institut CDC pour la Recherche, CEIL-PIETTE/CONICET, Miño y Dávila Editores.

FISyP. 2009. “Informe de coyuntura. Primer trimestre 2009”, Fundación de Investigaciones Sociales y Políticas, Buenos Aires, en <http://www.fisyp.org.ar/WEBFISYP/INFCOY.doc>.

Frenkel, Roberto y Rapetti, Martín. 2007. “Política Cambiaria y Monetaria después del Colapso de la Convertibilidad”, en *Ensayos Económicos*, n°46, BCRA, Argentina.

Gambina, Julio y colaboradores. 2006. “La política económica del gobierno argentino (2003/2006)”, en <http://www.fisyp.org.ar/WEBFISYP/GTTNI.doc>.

Gambina, Julio y Daniel Campione. 2003. *Los años de Menem. Cirugía mayor*, Buenos Aires, Centro Cultural de la Cooperación.

Gambina, Julio, Antonio Lizuaín y Sergio Papi. 2009. “Consideraciones sobre la cuestión minera en Argentina”, en Fundación de Investigaciones Sociales y Políticas, <http://www.fisyp.org.ar/modules/news/article.php?storyid=378>.

García, Alfredo. 1998. “Cómo leer la Balanza de Pagos”, en *Realidad Económica*, n°155, IADE, Buenos Aires.

García, Marcelo. 2004. “‘Estilo K’: un gobierno a la medida de las petroleras”, en http://www.socialismo-o-barbarie.org/argentinazo/040418_marcelo_garcia_ungobalamedidadelaspetroteras_parte1.htm

Giuliano, Héctor. 2006. *Problemática de la Deuda Pública Argentina. I- La Deuda bajo la Administración Kirchner*, Buenos Aires, Grupo editor del encuentro.

Golla, Jorge. 2006. “Dimensión de los Conglomerados Financieros: el Caso Argentino”, en *Documento de Trabajo* n° 10 del CEFIDAR, Buenos Aires.

Gramsci, Antonio. 2003. “Notas sobre Maquiavelo, sobre la política y sobre el Estado moderno”, Buenos Aires, Nueva Visión.

Gramsci, Antonio. 2004. *Los intelectuales y la organización de la cultura*, Buenos Aires, Nueva Visión.

Graña, Juan y Damián Kennedy. 2007. “[Salarios y productividad: especificidades de tamaño en la distribución del excedente](#)” para las I° Jornadas de Economía Política, Los Polvorines, 6 y 7 de diciembre.

Grupo de Trabajo sobre Economía Mundial. 2009. “Declaración sobre la crisis mundial”, CLACSO, en <http://www.eleconomista.cubaweb.cu/2009/nro365/clacso.html>.

Gutiérrez Rohán, Daniel. 2007. “Reflexiones sobre la construcción del objeto de estudio”, *Cuaderno de trabajo*, n° 11, proyecto PAPIME: Innovación de métodos, estrategias y materiales didácticos para la enseñanza de la metodología para la investigación en ciencias sociales, responsable: Carlos Gallegos Elías, UNAM.

Katz, Claudio. 2005. “¿Quién gana con el canje?”, en *Economistas de Izquierda* n° 1, Buenos Aires.

Katz, Claudio. 2005b. “La deuda después del default”, en *Periferias Revista de Ciencias Sociales*, n°12, Buenos Aires.

Katz, Claudio. 2008. “El agro-capitalismo de la soja”, en http://lahaine.org/katz/b2-img/EL_AGRO-CAPITALISMO_DE_LA_SOJA.doc.

Kulfas, Matías. 2009. “Las pymes argentinas en el escenario post convertibilidad. Políticas públicas, situación y perspectivas”, CEPAL, Naciones Unidas, Santiago de Chile.

Kulfas, Matías. 2011. *Las PyMEs y el desarrollo. Desempeño presente y desafíos futuros*, Buenos Aires, Colección Clave para Todos, Capital Intelectual.

Lo Vuolo, Rubén y Fernando Seppi. 2008. “La falacia del desendeudamiento del sector público en la Argentina. Evolución de la deuda post-*default* y sus impactos fiscales” en *Documento de Trabajo*, n°60, Ciepp, Buenos Aires.

Lozano, Claudio, Ana Rameri y Tomás Raffo. 2007b. “La cúpula empresaria argentina luego de la crisis: los cambios en el recorrido 1997-2005”, IEFCTA, Buenos Aires.

Lozano, Claudio, Rameri, Ana y Raffo, Tomás. 2007. “Análisis y propuesta frente al presupuesto 2007”, IEF-CTA, en <http://www.institutocta.org.ar/spip.php?article263>.

Lozano, Claudio, Roberto Larrosa, Ana Rameri y Tomás Raffo. 2006. “Crecimiento y distribución del ingreso”, publicado el 03/05/2006 en <http://www.Argenpress.com.ar>.

Lozano, Claudio. 2008. “Una mirada sobre la coyuntura económico y social”, IEF-CTA, en http://www.aterosario.org.ar/IMG/article_PDF/article_252.pdf.

Lucita, Eduardo. 2005. “El regreso a la “normalidad””, en <http://www.rebellion.org/noticia.php?id=14936>.

Lucita, Eduardo. 2005b. “Nueva reestructuración de la deuda”, publicado el 28/5/2005 en <http://www.ARGENPRESS.info>.

Mansilla, Diego. 2008. “Empresas de servicios públicos: argentinización, integración, provincialización”, en el Instituto Argentino para el Desarrollo Económico, IADE, <http://www.iade.org.ar/modules/noticias/article.php?storyid=2618>

Marticorena, Clara. 2010. “Relaciones de laborales y condiciones de trabajo en la industria manufacturera (2003-2009)”, en VI Jornadas de Sociología de la UNLP “Debates y perspectivas sobre Argentina y América Latina en el marco del Bicentenario. Reflexiones desde las Ciencias Sociales”, La Plata, 9 y 10 de diciembre.

Marx, Karl. 1973 [1867]. *El capital, Crítica de la economía política*. Buenos Aires, Editorial Ciencias del Hombre.

Marx, Karl. 2000 [1852]. *El dieciocho Brumario de Luis Bonaparte*, Buenos Aires, Siglo Veintidós editora.

Marx, Karl. 2006. *El Capital*. Tomo III, Libro Tercero, Siglo XXI, México.

Marx, Karl. 2007. *El Capital*, Tomo II, México D.F., Siglo XXI.

Mira, Pablo y Esteban Kiper. 2009. "Políticas de Ingresos desde 2003", en *Nota Técnica*, n°19, Empleo e Ingresos, Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.

Nun, José. 1987. "Vaivenes de un régimen social de acumulación en decadencia", en J. Nun y J.C. Portantiero, comps., *Ensayos sobre la transición democrática en la Argentina*, 83-116, Buenos Aires, Puntosur.

O'Donnell, Guillermo. 1977. "Estado y alianzas en la política argentina 1956-1976" en *Desarrollo Económico*, n°64, Buenos Aires.

O'Donnell, Guillermo. 1978. "Notas para el estudio de la burguesía local, con especial referencia a sus vinculaciones con el capital transnacional y el aparato estatal" en *Estudios Sociales* n° 12, Buenos Aires.

O'Donnell, Guillermo. 1982. *El Estado burocrático-autoritario*, Buenos Aires, Editorial de Belgrano.

Olin Wright, Erik. 1994. "Class and Politics" en [Interrogating Inequality](#), Londres, Verso.

Ortiz, Ricardo y Martín Schorr. 2006. "Crisis del Estado y pujas interburguesas. La política de la hiperinflación." en Pucciarelli A. coord. *Los años de Alfonsín ¿El poder de la democracia o la democracia del poder?*, Buenos Aires, Siglo XXI.

Ortiz, Ricardo y Martín Schorr. 2006b. "La economía política del gobierno de Alfonsín: creciente subordinación al poder económico durante la 'década perdida'". En: Pucciarelli, Alfredo, coord, *Los años de Alfonsín. ¿El poder de la democracia o la democracia del poder?*, Buenos Aires, Siglo XXI.

Ortiz, Ricardo y Martín Schorr. 2007. "La rearticulación del bloque de poder en la Argentina de la post-convertibilidad", en *Papeles de trabajo*, Revista electrónica del

Instituto de Altos Estudios Sociales de la Universidad Nacional de General San Martín.
Año 1, n° 2, Buenos Aires.

Pérez, Pablo Ernesto, Félix, Mariano y Toledo, Fernando. 2006. “¿Asegurar el empleo o los ingresos? Una discusión para el caso argentino de las propuestas de ingreso ciudadano y empleador de última instancia”, en *Macroeconomía, grupos vulnerables y mercado de trabajo. Desafíos para el diseño de políticas públicas*, Asociación Trabajo y Sociedad / CEIL-PIETTE, pp. 289-318, Buenos Aires.

Poulantzas, Nicos. 1981 (1976). *Las clases sociales en el capitalismo actual*, México D.F., Siglo XXI Editores.

Poulantzas, Nicos. 1985 [1973]. “Las clases sociales” en Zenteno Benítez, R. (coord.) *Las clases sociales en América Latina*, México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM y Siglo XXI.

Poulantzas, Nicos. 2001 [1968]. *Poder político y clases sociales en el Estado capitalista*, Buenos Aires, Siglo XXI.

Pucciarelli, Alfredo. 2004. "La última dictadura militar y el origen del liberalismo corporativo argentino". Ansaldi, Waldo, coord, *Calidoscopio latinoamericano. Imágenes históricas para un debate vigente*, Buenos Aires, Ariel.

Rapetti, Martín. 2005. “La Macroeconomía Argentina durante la Post-convertibilidad: evolución debates y perspectivas”, en *Policy Papers* n°5, Observatorio Argentina, New School University, EEUU.

Rodríguez, Javier y Nicolás Arceo. 2006. “Renta agraria y ganancias extraordinarias en Argentina, 1990-2003”, en *Documentos de Trabajo*, n°4, CENDA, Buenos Aires.

Rodríguez, Javier. 2005. “Los complejos agroalimentarios y el empleo: una controversia teórica y empírica”, en *Tendencias de la economía actual, Documento de Trabajo* n°3, CENDA, Buenos Aires.

Rofman, Alejandro. 1999. *Las economías regionales a fines del siglo XX. Los circuitos de petróleo, el carbón y el azúcar*, Buenos Aires, Ariel.

- Sacroisky, Ariana. 2006. "La Inversión Extranjera Directa en la post-Convertibilidad", en *Documento de Trabajo*, n°2, CEFIDAR, Buenos Aires.
- Santarcángelo, Juan y Germán Pinazo. 2009. "La reindustrialización en la posconvertibilidad: una mirada desde el sector automotriz", en *Realidad Económica*, n°247, IADE, Buenos Aires.
- Schorr, Martín y Andrés Wainer. 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, IADE, Buenos Aires.
- Schorr, Martín. 2005. *Modelo nacional industrial. Límites y posibilidades*. Buenos Aires, Colección Claves para Todos, Capital intelectual.
- Schvarzer, Jorge. 1996. "La política económica como política de poder", en Quiroga, Hugo y César Tcach, ed., *A veinte años del golpe. Con memoria democrática*, Buenos Aires, Homo Sapiens Ediciones.
- Schvarzer, José y Andrés Tavošanska. 2007. "El complejo sojero argentino. Evolución y perspectivas", en *Documento de Trabajo* N°10. CESP, UBA, Buenos Aires.
- Sevares, Julio. 2010. "Argentina: Los bancos te dan sorpresas", en *Olafinanciera*, n°7, septiembre-diciembre, UNAM, México.
- Svampa, Maristella. 2006. "[Las fronteras del gobierno de Kirchner](#)", en *Crisis*, n° 0, Buenos Aires.
- Thwaites Rey, Mabel. 2003. "Presión de las compañías privatizadas. El fantasma de los juicios internacionales contra Argentina", en *Le Monde Diplomatique*, Año V, n° 49, Buenos Aires.
- Tolón, Gaspar. 2005. "El crecimiento del complejo agroalimentario", en *Datos & Opinión de la coyuntura cooperativa*, n° 58, Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos, Buenos Aires.
- Torrado, Susana. 1992. *Estructura social de la Argentina: 1945-1983*, Buenos Aires, Ediciones de la flor.

Varesi, Gastón Ángel. 2008. "La Argentina neoliberal. Acciones estatales y clase dominante: del modelo de la Convertibilidad al modelo Productivo-exportador" en Cristina Tortti comp. *Trabajos finales licenciatura en sociología: 1985-2007*, Universidad Nacional de La Plata.

Varesi, Gastón Ángel. 2008b. "La actualidad de deuda argentina. Resolución del default, actores y políticas en el modelo post-convertibilidad, 2002-2007." en *Periferias Revista de Ciencias Sociales*, n°16, Buenos Aires, Ediciones FISyP.

Varesi, Gastón Ángel. 2009a. "Inflación, transferencias y distribución del ingreso en la Argentina post-convertibilidad. ¿Cómo se gestan y a quiénes benefician?" en *Sociohistórica. Cuadernos del CISH*, n°26, Universidad Nacional de La Plata.

Varesi, Gastón Ángel. 2009b. "Empresas privatizadas y acciones estatales en el modelo post-convertibilidad, 2002-2007", ponencia presentada al XXVII Congreso ALAS, Buenos Aires, del 31 de agosto al 4 de septiembre.

Varesi, Gastón Ángel. 2009c. "La configuración del modelo post-convertibilidad: políticas y clases. Algunas claves para su caracterización, 2002-2007" en *Cuestiones de Sociología. Revista de estudios sociales*, n° 5/6, FAHCE-UNLP, La Plata.

Varesi, Gastón Ángel. 2010a. "Inflación en la Argentina post-convertibilidad. Algunas claves para su explicación", en *Olafinanciera*, n°5, enero-abril, Facultad de Economía e Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México http://www.olafinanciera.unam.mx/new_web/pdfs/05/Varesi5.pdf

Varesi, Gastón Ángel. 2010b. "El circuito productivo sojero argentino en el modelo post-convertibilidad. Una aproximación desde el enfoque de análisis regional" en *Cuadernos del CENDES* n°74, UCV, Caracas.

Varesi, Gastón Ángel. 2010c. "La Argentina post-convertibilidad: modelo de acumulación", en *Problemas del Desarrollo, Revista Latinoamericana de Economía*, vol. 41, núm. 161, abril-junio, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México.

Varesi, Gastón Ángel. 2010d. "La Argentina post-convertibilidad en el contexto de la crisis mundial" en J. Gambina coord. *La crisis capitalista y sus alternativas. Una*

mirada desde América Latina y el Caribe, Buenos Aires, Colección Grupos de Trabajo CLACSO.

Varesi, Gastón Ángel. 2010e. “El gobierno de Néstor Kirchner: características y alcances de la recomposición hegemónica”, en *Espacio Crítico. Revista colombiana de análisis y crítica social*, n°12, Bogotá.

Varesi, Gastón Ángel. 2010f. “El kirchnerismo como *cultura* (política) *afirmativa*. Elementos culturales, políticos y económicos de la estrategia oficial, 2003-2007.” en *Periferias, Revista de Ciencias Sociales*, n°19, Ediciones FISyP, Buenos Aires.

Varesi, Gastón Ángel. 2011a. “Crisis mundial, políticas y lucha de clases. El neo-desarrollismo en Argentina (2002-2010)”, en *Revista del GEIC*, n°1, Grupo de Estudios Internacionales Contemporáneos, Córdoba.

Varesi, Gastón Ángel. 2011b. “Modelo de acumulación y dinámica política, Argentina 2002-2011. Neo-desarrollismo y radicalización progresista” en *Realidad Económica*, IADE, Buenos Aires, en prensa.

Villarreal, Juan. 1985, “Los hilos sociales del poder” en *Crisis de la dictadura Argentina*, Buenos Aires, Siglo XXI.

Wainer, Andrés. 2011. “Más allá del consejo monetario: grandes empresas”, en *Problemas del Desarrollo*, vol. 42, nro 164, enero-marzo, UNAM, México.

Fuentes citadas

BCRA. 2005. “Índice del Tipo de Cambio Real Multilateral”, Resumen ejecutivo de mayo, Subgerencia General de Investigaciones Económicas, Argentina.

Decreto 214/02, “Reordenamiento del sistema financiero”, 3/2/2002, Argentina.

Decreto 71/2002, “Emergencia pública y reforma del regimen cambiario, Normas reglamentarias del régimen cambiario establecido por la Ley N° 25.561”, 9/1/2002, Argentina.

Diario *Clarín* 18/9/2006.

Diario *Clarín* 26/12/2006.

Diario *El Día* 18/1/2005.

INDEC. 2007. “Grandes Empresas en la Argentina. Años 2003-2005”, en base a ENGE, http://www.indec.gov.ar/nuevaweb/cuadros/16/enge_01_07.pdf.

INDEC. 2009. “Grandes Empresas en la Argentina. Año 2007”, en base a ENGE, http://www.indec.gov.ar/nuevaweb/cuadros/16/enge_02_09.pdf

Ley 25.820 *Prórroga a la Ley de Emergencia Económica*, sancionada: 19/11/ 2003, promulgada: 2/12/2003, Argentina.

Ley de Emergencia Pública y Reforma del Régimen Cambiario n° 25.561, sancionada: 6/1/2002, promulgada parcialmente: 6/1/2002, Argentina.

Ministerio de Economía. 2006. *Plan Nacional de Inversiones Públicas 2006-2008. Resumen Ejecutivo*, elaborado por la Dirección Nacional de Inversión Pública, Argentina.

Ministerio de Economía. 2007. “Argentina Indicadores económicos”, mayo 2007, Argentina, en <http://noticias.mecon.gob.ar/>.

Ministerio de Economía. 2008. *Plan Nacional de Inversiones Públicas 2008-2010*, elaborado por la Dirección Nacional de Inversión Pública, Argentina.

Ministerio de Economía. 2009. *Plan Nacional de Inversiones Públicas 2009-2011*, elaborado por la Dirección Nacional de Inversión Pública, Argentina.

Ministerio de Trabajo, empleo y seguridad social 2004. “Costos laborales en la Argentina 2003. Un análisis comparativo” Serie de documentos de trabajo n°1, Argentina.

Resolución 06/2002, Ministerio de Economía, “Cronograma de vencimientos reprogramados”, 9/1/2002, Argentina.

Revista *Informe Industrial*, n° 208, Buenos Aires, Editorial Melipal.

Revista *Mercado*, junio de 2008.

Secretaría de Finanzas. 2007. “Estrategia y Programa Financiero 2008”, Ministerio de Economía, Argentina.