



Doctorado en Ciencias Sociales. Universidad Nacional de La Plata.

Emergencia y consolidación de un nuevo modo de desarrollo. Un estudio sobre la Argentina post-neoliberal (2002-2011)

Por Emiliano López¹

Tesis presentada para obtener el grado de Doctor en Ciencias Sociales por la Universidad Nacional de La Plata

Fecha de presentación: 20 de diciembre de 2013

Directores:

Dra. Maristella Svampa

Dr. Mariano Félix

¹ Universidad Nacional de La Plata (UNLP) // Becario del CONICET en el IDIHCS-UNLP. E-mail: emiliano_lopez@speedy.com.ar

Resumen:

En la presente tesis se realiza un estudio sobre el cambio en el modo de desarrollo – su emergencia y consolidación – en Argentina en el período post-neoliberal, a partir del análisis de las dimensiones económicas y políticas que componen un modo de desarrollo.

El abordaje teórico que se propone intenta retomar categorías de la economía política latinoamericana, la sociología política y la teoría del Estado para lograr una lectura centrada en los procesos económicos de clase y la construcción de proyectos políticos hegemónicos. A través de este análisis se pretenden problematizar los fundamentos del cambio en el modo de desarrollo, en tanto que articulación entre un patrón de reproducción económica y un proyecto político hegemónico.

Para la aproximación empírica se seleccionó el período 2002-2011, diferenciando la etapa de emergencia (2002-2007) de la etapa de consolidación (2008-2011) del nuevo orden social. En este período, se realiza una investigación anclada en una triangulación de métodos cuantitativos y cualitativos. Entre los primeros, se utiliza una metodología novedosa para el estudio de los procesos de clase en Argentina, basada sobre todo en la complementación de cuentas nacionales y encuestas de hogares. Por su parte, los procesos políticos y las pujas hegemónicas entre los diferentes actores de clase y el Estado se estudian a través de la metodología de Análisis Crítico del Discurso.

Mediante esta articulación, es posible precisar el peso de los determinantes económicos y políticos en cada etapa del período post-neoliberal.

Palabras clave: modo de desarrollo, clases dominantes, clases subalternas, Estado, proyecto político hegemónico, post-neoliberalismo, Argentina.

ÍNDICE GENERAL

AGRADECIMIENTOS [7](#)

Introducción [10](#)

Capítulo 1. De los años dorados del capitalismo al giro neoliberal. Un nuevo proyecto de clase y la reestructuración de la sociedad argentina [17](#)

Introducción [17](#)

2. La emergencia del neoliberalismo como nuevo orden social: el carácter de clase de la reestructuración económico-política [19](#)

3. Auge y ocaso del orden neoliberal en América Latina [29](#)

4. El modo de desarrollo neoliberal en Argentina. Consolidación y crisis de un orden económico-político [35](#)

4.1. De la primavera democrática a la crisis de 1989: el montaje del escenario propicio para la reestructuración [35](#)

4.2. [La consolidación del proceso de reestructuración regresiva](#) [47](#)

4.3. [De la reestructuración a la crisis orgánica](#) [71](#)

Capítulo 2. La emergencia del nuevo modo de desarrollo post-neoliberal: las interpretaciones posibles y una propuesta teórico-metodológica alternativa [76](#)

Introducción [76](#)

1. Un intento de sistematización de los múltiples enfoques [76](#)

1.1. [El cambio en el modo de desarrollo: interpretaciones desde la macroeconomía](#) [78](#)

1.2. [El cambio restringido a la alteración institucional y el sistema político](#) [84](#)

1.3. [Conflictos, demandas y construcciones hegemónicas para comprender el nuevo orden](#) [88](#)

1.4. Los cambios en la economía y la dinámica de lo social
91

2. Hacia una perspectiva alternativa para el estudio de la emergencia y consolidación del nuevo modo de desarrollo93

2.1. Economía política, teoría del Estado y sociología política crítica: una nueva articulación teórico-metodológica94

Capítulo 3. Los procesos económicos y la situación económica de las clases dominantes. De la emergencia a la consolidación de una nueva posición estructural
112

Introducción112

1. Cuestiones metodológicas113

2.1. Categorías e indicadores generales para el análisis de la posición material de las clases dominantes113

2.2. Trabajo productivo e improductivo: una reinterpretación necesaria de las Cuentas Nacionales119

2.3. La construcción de los datos para el caso argentino124

2.3. Breve descripción de las fuentes utilizadas129

3. La clase dominante y la emergencia del nuevo modo de desarrollo: recomposición y cambios en la estructura económica131

3.1. La recomposición económica del conjunto de la clase dominante: reestructuración exitosa y regresividad distributiva133

3.2. Fracciones, sectores y ritmos desacordes de la recomposición141

4. De la crisis a la conformación de un nuevo bloque de poder150

Capítulo 4. Los procesos de cambio económico a nivel de las clases subalternas
153

Introducción153

1. Empleo, ingresos y desigualdad: cambios sensibles y continuidades estructurales para el conjunto de las clases subalternas154

2. Las relaciones entre la recomposición de la clase dominante y las clases subalternas: ingresos y empleo por tipo de trabajo, rama y sector
159

3. Relaciones al interior de las clases subalternas: la recomposición económica de las distintas fracciones de clase164

4. Una recomposición subordinada a las lógicas dominantes	176
Capítulo 5. Discursos políticos y actores de clase. La emergencia de una hegemonía discursiva	179
Introducción	179
1. Algunas precisiones metodológicas	180
1.1. <i>Sobre el Análisis Crítico del Discurso como modo de abordaje empírico</i>	180
1.2. <i>Las selección empírica de los actores colectivos de clase</i>	183
1.3. <i>La selección de las coyunturas</i>	186
1.4. <i>Breve descripción del corpus</i>	188
2. La coyuntura devaluatoria: operaciones hegemónicas y emergencia del nuevo modo de desarrollo	189
2.1. <i>Los macrotemas emergentes y la conformación de un mapa de posiciones discursivas</i>	190
2.2. <i>La constitución de una hegemonía discursiva y las operaciones para su reproducción</i>	199
3. De la devaluación a la estabilidad del “modelo”: la justificación política-ideológica	214
Capítulo 6. De estrategias y selectividades. Estado, políticas macroeconómicas y procesos de clase en la emergencia del nuevo modo de desarrollo	224
Introducción	224
1. Una breve digresión teórico-metodológica: categorías y fuentes para el análisis del Estado como relación social	225
2. Estrategias de acumulación, proyectos hegemónicos y políticas macroeconómicas concretas: de los procesos de clase a las selectividades estratégicas del poder estatal	228
2.1. <i>El tipo de cambio real competitivo y estable o la competitividad industrial por otros medios</i>	229
2.2. <i>Los beneficios de las bajas tasas de interés: inversión productiva y consumo de bienes durables</i>	248
2.3. <i>El superávit fiscal: estructura tributaria pro-cíclica y subsidios al capital</i>	255

2.4.	<i>Negociaciones colectivas y condiciones de rentabilidad sectoriales: una lectura sobre las brechas salariales</i>	263
2.5.	<i>Inclusión limitada y gastos compensatorios</i>	270
3.	De las políticas macroeconómicas a las limitaciones económicas del nuevo modo de desarrollo	272
Capítulo 7. La consolidación del modo de desarrollo. La fuerza política en el poder y la primacía de lo político		
Introducción		
1.	Un breve <i>impasse</i> en la hegemonía desarrollista: incertidumbre económica y antagonismos políticos	279
1.1.	<i>Limitaciones económicas y nuevos macrotemas</i>	280
1.2.	<i>El conflicto agrario y la exacerbación de los antagonismos</i>	287
1.3.	<i>Cambios en la dinámica política y nuevo mapa de posiciones discursivas</i>	293
2.	Reimpulso hegemónico y consolidación de un modo de desarrollo: hacia la primacía de lo político	296
2.1.	<i>Tres momentos claves de la política desarrollista nacional-popular</i>	297
2.2.	<i>Las posiciones de los actores subalternos</i>	304
2.3.	<i>Las posiciones de los actores dominantes</i>	308
3.	La consolidación política del nuevo modo de desarrollo	310
Reflexiones finales		
Referencias bibliográficas		
APÉNDICE METODOLÓGICO A		
		346
APÉNDICE METODOLÓGICO B		
		348
APÉNDICE METODOLÓGICO C		
		354
APÉNDICE METODOLÓGICO D		
		356
APÉNDICE METODOLÓGICO E		
		356

AGRADECIMIENTOS

Es una parada difícil escribir agradecimientos. Sobre todo cuando gran parte de aquellos que considero imprescindibles, esos “que luchan toda la vida”, nunca van a leer estas páginas. De todas maneras, vale como momento de reflexión para uno mismo, para tener presente y no olvidar a tanta gente importante que acompaña y forja nuestro camino.

Para quien va a ser el primer el agradecimiento sino para vos Lu. Compañera de tantos años, de tantas alegrías, de tanta vida. Gracias por los momentos cotidianos, que convertís en extraordinarios. Gracias por sostener mis pesares y mis angustias. Por ser así, tan persona, tan amiga, tan militante, tan compañera, tan brillante. Sin duda, si en todos estos años juntos a la par crecí, buena parte te lo debo a vos. Cada vez se hace más difícil encontrar un lugar “donde poner lo hallado”.

Les agradezco a los viejos, claro, Coco y Mabel, por su inmenso y constante apoyo, por las charlas cotidianas, por los mates, los asados y los abrazos cuando urgen. De ellos nunca tuve más que un constante respaldo en cada cosa que emprendo. Sé que la tanada no se racionaliza y que el “mi hijo el doctor”, que muchas veces intenté cuestionarles, sigue siendo un elemento de felicidad para ustedes. Bueno, vaya pues esa alegría a devolver tantas que me dieron y me permitieron vivir.

A mis hermanos Diego y Rodrigo, por todos los recuerdos de esos momentos de juego cotidiano, de la cancha de 1 y 57, de vacaciones compartidas, de enseñarme a patear una

pelota, a gastar las zapatillas, a no creérsela. Gracias por todos esos momentos que me enseñaron lo hermoso que es ser un pibe de barrio, más allá del suelo que pisemos.

A Flor, porque aprendí a quererla como una hermana y por la pasión compartida, aficionada en mi caso, por la historia. A Manuela por sus interminables ocurrencias, porque me recuerda a cada momento que jugar y reír son lo más importante de la vida.

También a los Veiga, que andan por ahí dispersos en la Provincia de Buenos Aires, pero siempre al tanto de lo que pasa con nosotros a través del telefonito y las nuevas tecnologías. Por hacerme sentir como en casa, siempre.

A los pibes de Ensenada y Tolosa, Marian, Caru, Leo, Seba, Toro, Pipa, Chipi, Manu, Chelo, que no puedo ni enumerar los momentos vividos desde la infancia hasta hoy. Gracias, sobre todo, por seguir incluyendo el fulbito como parte fundamental de la vida. Eso nos mantiene unidos y sirve de excusa siempre para todo lo demás. Porque como ilustran los cuentos de Sacheri, el fútbol y su mística es transversal a todos los sentimientos populares.

Cómo no agradecer a mis compañeros y compañeras de militancia. A todos esos que construyen cotidianamente, pacientemente, arraigados en las luchas de nuestro pueblo. Por militar con alegría y convicción, por impulsar la potencia plebeya, el poder popular, por animarse a desafiar a la historia sin biblias pero con una vocación insoslayable. Porque todos los días aprendo más de ellos y ellas, y cada vez el sueño de una Patria Grande y Liberada que nos motiva, se hace más real al saber que siempre seremos jóvenes.

Entre todos ellos, por lo que significó para mí, vaya mi agradecimiento en especial para el MUECE, para esos pibas y pibas con los que aprendí a militar, con valores muy profundos de humanidad, de compañerismo, con los que aprendí a poner el cuerpo por una sociedad justa, sin verdades preconcebidas. A la generación de la que me siento parte, la de Tincho, Verdi, Maurito, Luciana, Daniela, Pacha, Leandro, Vero, Licha, Lucio, y también a los más pibitos, que siempre me hicieron parte de esa persistente y tozuda agrupación, más allá de del transcurso del tiempo.

No puedo dejar de mencionar acá a aquellos que laburan conmigo y que han compartido lecturas y se han bancado escucharme horas hablando de la tesis. Facu, gracias por las recomendaciones y las charlas académicas, pero sobre todo por los asados, los vinos y las

anécdotas que siempre nos hacen reír. A Pablo Pérez, por la mano que siempre me diste, porque si es que aprendí algo en los pocos años que llevo dedicado a esto, buena parte te lo debo a vos, sobre todo la de cómo no confundir dedicarse a la investigación con creerse genio y dejar el barrio en la puerta de la universidad. A Mariano Féliz, que además tomó el rol de director, por iguales motivos, porque siempre estaré agradecido de las oportunidades que me diste, además de la lectura paciente de los borradores y los espaldarazos a tiempo. A Paulita, por leer varios capítulos y aportar también algún nivel de tranquilidad y paciencia en los momentos de mayor ansiedad. A Francisco Cantamutto, por sus comentarios precisos y sus lecturas profundas, pero también y sobre todo por abrirme las puertas de su casa mexicana y compartir momentos que seguro se repetirán acá, allá o donde sea.

A otros y otras que aportaron en distintos momentos de mi vida a que hoy esté acá, el Ruso, Demian Panigo, Pablo Chena, Fernando Toledo, “las pibas” del CEIL, la banda de las JEC que con tanto esfuerzo compartido logramos construir, entre muchos y muchas que seguro hoy se me escapan. Una mención especial merece Julio César Neffa, que me dio la oportunidad de iniciar esta carrera y siempre estaré agradecido por ello.

A mi directora, Maristella, por la paciencia, la lectura, las orientaciones, las sugerencias y las críticas. Las charlas, académicas y no tanto, y la participación de los grupos de trabajo que fueron muy importantes para mí, en este permanente proceso de formación.

A todos y todas, gracias.

Si esta tesis logra disparar algunos debates sobre el porvenir de nuestro país, anclado en las necesidades de “los de abajo”, habrá cumplido con creces el objetivo.

Introducción

“(…) y vendrán nuevos hombres pidiendo panoramas. Preguntarán qué fuimos, quiénes con llamas puras les antecieron, a quienes maldecir con el recuerdo. Bien. Eso hacemos: custodiamos para ellos el tiempo que nos toca”

Roque Dalton. Fragmento *Por qué escribimos*, 1961.

“Yo espero mucho del tiempo: su inmenso vientre contiene más esperanzas que sucesos pasados; y los prodigios futuros deben ser muy superiores a los pretéritos”

Simón Bolívar. Fragmento *Carta A José A. de Sucre*, 1824.

Los primeros años del siglo XXI sitúan a América Latina en el centro de la escena de una serie de transformaciones políticas, económicas y culturales sin precedentes. Estas novedades, imponen la necesidad de *aggiornar* las perspectivas teóricas, las inquietudes académicas y, por qué no, las lentes políticas con las cuales hemos leído nuestra realidad los latinoamericanos.

Este nuevo siglo, quizá por mera casualidad y contingencia histórica, se encuentra signado por un alumbramiento en nuestra región. Mientras el “mundo desarrollado” siente los coletazos de un modo de desarrollo decadente, al sur del Río Bravo vuelven a florecer debates y nuevos proyectos societales cargados de esperanzas y, por supuesto, de contradicciones. Es evidente, que no nos es posible comprender y explicar los nuevos vientos que soplan en la región sino a partir de lo que fue nuestra historia reciente, marcada a fuego por la larga noche neoliberal.

La crisis del neoliberalismo, un proyecto político-económico-cultural de ciertos actores globales, ha sido el punto de partida de este cambio de época en América Latina en los albores del siglo XXI. Sin embargo, la profundidad de la reestructuración neoliberal, la severidad de la crisis y la emergencia de proyectos políticos alternativos al neoliberal a partir de las resistencias populares, ha variado significativamente entre los diversos países de nuestra región.

Estas trayectorias divergentes de los países de la región para superar la crisis y consolidar nuevos modos de desarrollo, nos lleva a puntualizar sobre el caso argentino, aún cuando consideramos que la aproximación aquí planteada puede cosechar buenos frutos para pensar otros procesos de cambio económico-políticos en Latinoamérica.

En este marco histórico y político se sitúa el problema que abordamos en esta investigación, que no es sino la comprensión de los factores económicos y políticos que permiten explicar el cambio de época en Argentina como la emergencia de un nuevo modo de desarrollo. Para ser más precisos, a lo largo de nuestro trabajo de investigación pretendemos aportar elementos acerca de la explicación y comprensión de la emergencia este nuevo modo de desarrollo en Argentina en la etapa post-neoliberal y, asimismo, dar cuenta del proceso mediante el cual se consolidó este nuevo orden a lo largo del período 2002-2011.

Para abordar este problema, históricamente situado, partimos de presentar una clave de lectura del período. La misma estará centrada en una perspectiva que articule las posiciones estructurales y los discursos políticos de las clases dominantes y subalternas con los discursos estatales sobre el desarrollo y las principales políticas macroeconómicas y laborales aplicadas por el Estado en cada sub-período mencionado.

Esta lectura surge a partir de una disconformidad con las formas de interpretación de los nuevos “órdenes sociales” que emergen en América Latina a partir de la crisis del neoliberalismo. Luego de realizar un estado de la cuestión podemos ver que en general la mayoría de los estudios ponen un énfasis *a priori* sobre cuáles son de las dimensiones más importantes para comprender el cambio de un modo de desarrollo u orden social. Así, más allá de reconocer que sólo se trata de dimensiones analíticas y no ontológicas, creemos que el balance entre “lo político” y “lo económico”, el grado de determinación

de cada una de estas dimensiones, se encuentra en la mayoría de las interpretaciones, definido de antemano por la teoría. Además, la relación Estado-Sociedad aparece en general a través de una teorización maniquea que promueve dificultades concretas para la comprensión del cambio de época.

Si bien nos parece razonable realizar una aproximación en base a una perspectiva teórica definida, la inflexibilidad para poner en discusión esa perspectiva en relación dialéctica con la realidad histórica concreta redundaba en un problema profundo para lograr explicaciones complejas de procesos complejos.

Por esto, el primer aporte – sin duda, inconcluso y cuestionable – que pretendemos hacer aquí, es lograr una síntesis teórico-metodológica que nos permita superar la dicotomía politicismo/economicismo y, a su vez, la dicotomía Estado-Sociedad, en la que se enmarcan la mayoría de los trabajos sobre el tema de estudio. Vale aclarar, que no estamos desarrollando un marco teórico nuevo, sino que solamente pretendemos poner en diálogo ciertos aportes teóricos – algunos clásicos y otros más novedosos – que han permanecido en ocasiones en compartimentos estancos, desaprovechando sus potencialidades analíticas.

Principalmente, esta síntesis teórica parte de tres corrientes de las ciencias sociales que nos parece importante que encuentren mayores niveles de confluencia: la *economía política latinoamericana*, la *sociología política crítica* y el *enfoque estratégico-relacional del Estado*.

A partir del desarrollo de esta síntesis teórica, el segundo aporte de esta tesis está ubicado en el plano empírico. En el marco de los cambios acaecidos en nuestra región por estos años, intentamos realizar una primera aproximación a la comprensión y explicación del cambio en el modo de desarrollo en Argentina, luego de la crisis del neoliberalismo.

El recorte temporal 2002-2011 responde a la necesidad de trabajar el proceso de emergencia del nuevo modo de desarrollo a través del análisis de los procesos de clase y de la relación entre éstos y el Estado, que han permitido una cierta estabilización – por tanto, reproducción – de las dimensiones económicas y políticas que caracterizan a este nuevo orden. En el año 2002 – y luego de la devaluación del peso y la pesificación asimétrica de deudas – la economía argentina comenzaba a reactivarse, lo cual implicó el inicio de la

salida de la crisis de 1998-2001, la más profunda y caótica de nuestra historia reciente. Además, desde el punto de vista político, también por esos años comienza a estabilizarse un orden político-institucional post-crisis, es decir, un retorno a la “normalidad” luego de un breve período de transición entre diciembre de 2001 y mayo de 2003. En conjunto, hacia el año 2007 el patrón de reproducción económica y el orden político institucional se estabiliza, de la mano de la consolidación de un nuevo dominio consensual. En los años posteriores, asistimos a un cambio significativo en las dimensiones políticas y, paradójicamente, a la emergencia de ciertas contradicciones en la reproducción económica de la sociedad argentina – que pueden verse sobre todo en una tendencia inflacionaria acentuada, una recurrencia de la presión al déficit externo y una puesta en cuestión del balance de las finanzas públicas –. Estos elementos nos llevan a indagar acerca de hasta qué punto hemos asistido a un proceso de consolidación del nuevo modo de desarrollo surgido de la crisis del neoliberalismo, y cuál ha sido el balance entre los aspectos económicos y políticos para explicar este proceso.

Más allá del recorte espacio-temporal del problema de investigación, el análisis del cambio en un modo de desarrollo requiere, como hemos mencionado, de un enfoque conceptual y de una metodología de investigación que permita la articulación balanceada de las dimensiones políticas y económicas que están presentes en una “formación” u “orden social” específico. De esta manera, la explicación sobre la emergencia y consolidación del nuevo modo de desarrollo que se ha configurado en Argentina en la primera década del siglo XXI, la realizamos en base a la puesta en relación del análisis de la relación entre los procesos a nivel de las clases dominantes, las clases subalternas y el Estado y, a su vez, de los actores colectivos que inciden en la construcción político-discursiva de la realidad. En el marco de una investigación mayor en la cual aplicamos este enfoque, la tesis que presentamos centra su atención en los procesos de recomposición económica a nivel de la clase dominante y las clases subalternas en el período estudiado, para luego trabajar sobre los aspectos políticos y el poder estatal.

En definitiva, este trabajo de tesis pretende abrir una serie de discusiones acerca de los procesos económico-políticos de América Latina en general y de Argentina, en particular, y aportar elementos para comprender el “tiempo que nos toca”. Estos mínimos aportes, los hacemos desde la convicción de que este momento, es un punto de

inflexión en la historia de nuestras sociedades periféricas y dependientes y que, tal como señala la lúcida pluma *modernista* de Simón Bolívar, es posible ser optimista respecto al futuro, sin por ello fundamentar nuestro optimismo en una ley ineluctable de la historia.

Con estas inquietudes en mente, desarrollaremos esta tesis a lo largo de siete capítulos. El marco histórico de la investigación conformará el *Capítulo 1*. En este capítulo llevamos adelante una interpretación –simplificada, por cierto– acerca de la emergencia del neoliberalismo como modo de desarrollo dominante a escala global desde los años setenta del siglo XX, para comprender su peso específico en América Latina y, en particular, en Argentina. Este recorrido, si bien carece de originalidad, permite una clave de lectura del trabajo de investigación posterior, que no puede pensarse de manera autonomizada de los procesos globales que el proyecto neoliberal implicó para la mayor parte del mundo occidental.

Este marco general de análisis acerca de las transformaciones que el neoliberalismo implicó a nivel global y latinoamericano, nos permite adentrarnos más de lleno en el proceso de reestructuración neoliberal en Argentina y en su decadencia, como marco histórico imprescindible para comprender la emergencia de lo nuevo como superación dialéctica. En cierta medida, sólo evidenciando los sensibles cambios económicos y políticos que el modo de desarrollo neoliberal implicó para Argentina, es posible comprender de manera acabada la emergencia de un nuevo modo de desarrollo desde el ocaso de ese orden social. A lo largo de este capítulo la clave de lectura económico-política como forma de comprensión del modo de desarrollo.

A partir de este recorrido, la segunda parte de la tesis comienza con el *Capítulo 2* donde introducimos una caracterización crítica de las diversas explicaciones sobre el nuevo modo de desarrollo en Argentina desde el 2002 y, al mismo tiempo, desarrollamos una síntesis teórica alternativa que permita pensar que el balance entre determinantes económicos y políticos no puede determinarse a priori, sino que es parte del propio proceso de investigación social. El estudio crítico de las explicaciones que otorgan los diversos autores acerca del cambio en el modo de desarrollo, está ordenado en torno a un doble criterio de clasificación de acuerdo a la preeminencia que tienen las dimensiones económicas y las dimensiones políticas, por un lado, y a la autonomía que atribuyen al

Estado y a la sociedad, por otro lado. En base a esta lectura crítica de las investigaciones previas, lo que resta del capítulo lo dedicamos a desarrollar el primer aporte de nuestra investigación: una síntesis conceptual que creemos otorga una perspectiva más completa y compleja para el estudio de los cambios en el modo de desarrollo argentino entre 2002-2011. Se definen aquí las categorías de análisis principales para el estudio empírico que se realiza en los capítulos siguientes y algunas que serán retomadas en futuras investigaciones. El enfoque teórico que se desarrolla en este capítulo intenta alejarse tanto de las perspectivas economicistas como de aquellas que le otorgan exclusividad a lo político-discursivo en la explicación de “lo social”. Esta síntesis o “triangulación teórica” permite incluir a las clases sociales, las fracciones de clase, el poder estatal y las construcciones-políticas discursivas de actores de clase y fuerzas políticas como conceptos necesarios para pensar el problema de investigación planteado.

En los *Capítulos 3 y 4* estudiamos la dimensión económica, es decir, los procesos de recomposición económica del cambio post-crisis de 1998-2001. Dedicamos el *Capítulo 3* a indagar acerca de los procesos de (re)composición de la clase dominante, a través de una identificación de las principales fracciones y ganadoras del proceso. Por su parte, en el *Capítulo 4* centramos la atención en los procesos nivel de las clases subalternas, la evolución de sus ingresos y condiciones económicas generales. En sendos capítulos priorizamos estudios cuantitativos de cada proceso.

A partir de este marco de posibilidades que otorgan los procesos de recomposición económica de las diferentes clases, en el *Capítulo 5* nos ocupamos de las construcciones político-discursivas de los actores de clase y de la confrontación de proyectos que condujeron a la instalación – conflictiva – de una hegemonía desarrollista. Analizamos allí los diversos macrotemas instalados por las organizaciones colectivas más importantes de las clases dominantes y subalternas, durante el período de emergencia del nuevo modo de desarrollo, para luego dejar abierta la posibilidad de incluir el rol que ha tenido la fuerza política en el poder para consolidar el proceso.

En el *Capítulo 6* incluimos un análisis sobre la relación entre los procesos económicos de clase y el Estado, durante el período de emergencia del nuevo modo de desarrollo. Vemos allí que resulta útil interpretar el “modelo de crecimiento”, en términos de un

esquema de políticas macroeconómicas que responden a la conjunción de la selección de los actores estatales, las estrategias de acumulación y los proyectos hegemónicos que tienen su raíz en los procesos económicos y políticos de clase.

Para cerrar el estudio, en el *Capítulo 7* retomamos la idea de una consolidación política del nuevo modo de desarrollo, en el marco de un desgaste significativo de las condiciones económicas que se constituyeron durante el período 2002-2007. Aquí el desplazamiento del enunciador privilegiado hacia la fuerza política devenida en Kirchnerismo y la importancia de los proyectos políticos como parte de la identificación de los actores de clase, son las dos cuestiones centrales que permiten justificar una “primacía de lo político” en 2009-2011.

Hacia el final de la tesis presentaremos una serie de *Reflexiones Finales* de esta investigación que intenta articular de manera precisa la dimensión política y la dimensión económica para comprender la emergencia y consolidación de un nuevo modo de desarrollo.

Capítulo 1. De los años dorados del capitalismo al giro neoliberal. Un nuevo proyecto de clase y la reestructuración de la sociedad argentina

Introducción

Los últimos años del corto siglo XX y los primeros del imprevisible siglo XXI, han sido considerados, al menos en el mundo occidental, como tumultuosos, turbulentos, críticos, de dificultosa comprensión. De alguna manera, esta situación de incertidumbre que el fin de siglo plantea parece asociada a una exacerbación de aquellos malestares, angustias y contradicciones propias de la sociedad capitalista moderna. La búsqueda de respuestas a los nuevos interrogantes que este momento histórico tiene múltiples aristas, que abarca desde los cambios materiales – aquellos propios del plano estrictamente económico de la vida social y los referidos a la cultura – hasta el plano de las ideas, los símbolos y las perspectivas político-ideológicas.

Esta situación de gran crisis de las formas de vida inmanentes al occidente capitalista son vistas por una variedad de autores como una crisis civilizatoria (Mészáros, 1995; Rauber, 2012), es decir como una crisis de la forma de producción y reproducción de la sociedad occidental como totalidad histórica concreta². Sin embargo, pensar en esta crisis civilizatoria no nos permite, a decir de Daniel Bensaïd, “(...) *echar las cartas ni hacer predicciones*” (Bensaïd, 2006: 257) sobre el porvenir.

Es así que consideramos que la crisis civilizatoria en la cual se transcurren los últimos años de la historia del occidente capitalista – tanto de sus centros como de sus regiones periféricas – no es más que la crisis de una forma particular de producción y reproducción de la sociedad, de una forma específica de articulación entre la economía,

² De acuerdo a Dussel la totalidad histórica concreta es una unidad de múltiples determinaciones que en abstracto aparecen como opuestas. De esta manera: “La totalidad concreta es lo complejo. Lo simple es la determinación, como el trabajo, la división del trabajo, la necesidad, el valor de cambio. Con todas ellas, dialécticamente, se asciende hasta las totalidades concretas” Dussel (2004: 53).

la política y la cultura, es decir de un modo de desarrollo u orden social específico, en el marco de sociedades dominadas por el capital³.

Los cambios a los que asistimos en las postrimerías del siglo XX y los comienzos del siglo XXI expresan la crisis del neoliberalismo, visto como una articulación histórica concreta – conflictiva, sin duda – entre la reproducción de la vida material y un proyecto de sociedad, entre las “estructuras” sociales y económicas y un proyecto político de dominación. Así, coincidiendo con Saad-Filho y Johnston (2005), el neoliberalismo no fue un modo de producción en sí, sino una forma de reproducción social capitalista concreta, asociada inseparablemente a la globalización y a un nuevo orden imperial.

Los años por los que transitamos se enmarcan en esta profunda crisis del modo de desarrollo neoliberal que se ha desplegado – quizá por primera vez en la historia moderna – en todas las regiones del mundo, más allá de la diversidad de intensidades, temporalidad y formas de manifestación específica. Para comprender esta crisis es necesario pasar someramente revista de su emergencia y sus principales características económicas y políticas.

Las lecturas sobre las características y el significado del neoliberalismo son de lo más variadas. En ciertos casos, la categoría es utilizada para dar cuenta de una perspectiva político-ideológica. Entre los estudios que desarrollan este uso de la categoría es posible ubicar los realizados por Babb (2001), Taylor y Pieper (1996) y Gill (1998). Por su parte, la perspectiva de Duménil y Lévy (2004) utiliza el concepto para comprender el proceso iniciado en los años setenta como una nueva estructuración de la economía capitalista a nivel global, basada en el auge de las finanzas.

Más allá de estas diversas perspectivas, consideramos aquí que el neoliberalismo fue un proyecto político-económico, un modo de desarrollo, con resultados prácticos en lo que concierne a las formas de producción/reproducción de la vida material, los arreglos político-institucionales específicos y las correlaciones de fuerzas entre clases y

³ Retomando aquí la visión de Dussel (2004), el capital como relación social tiende a subsumir las distintas esferas de la vida social a su lógica. Sin embargo, esta lógica totalizadora de la relación social capital – que tiene por objeto la valorización a través de la ganancia privada – no logra subordinar necesariamente toda la experiencia de los actores sociales, pero sí la orientación general del proceso de producción y reproducción social del conjunto de un espacio socio-político específico.

fracciones de clases que, con particularidades, opero como tendencia totalizadora entre las diferentes regionales del mundo (O'Connor, 2010). De acuerdo a Harvey (2007) el “giro neoliberal” se constituyó a partir de las necesidades de las clases dominantes de desmontar la trama de relaciones sociales propias del capitalismo de posguerra, para otorgar mayores posibilidades de apropiación de excedentes.

2. La emergencia del neoliberalismo como nuevo orden social: el carácter de clase de la reestructuración económico-política

Los años setenta del siglo XX fueron el escenario de una crisis del orden social dominante de posguerra que sólo podía ser comparable con aquella que se produjo en las últimas décadas del siglo XIX (Arrighi, 2007). Sin embargo, que la crisis de la “edad de oro” pueda explicarse en parte por las propias contradicciones económicas y políticas del modo de desarrollo keynesiano-fordista en las diversas escalas analizadas, no permite extraer conclusiones sobre el rumbo que tomaría el proceso de reorganización – tanto económico como político – para superar la crisis y el agotamiento de este orden social (López. 2013).

Volvamos aquí sobre la cuestión planteada por Harvey (2007) acerca del carácter “clasista” del giro neoliberal. Si la resolución de la crisis de los años setenta se tramitó de manera tal que el poder y los ingresos de las clases dominantes fueron restablecidos, precisamente debemos señalar en qué medida se produjo un desgaste de ese poder económico y político de las clases dominantes que llevó a la crisis del modo de desarrollo de posguerra. Por su parte, las implicancias de las relaciones de dominación/subordinación entre países deben, sin duda, formar parte integral para explicar la consolidación del nuevo modo de desarrollo post-crisis.

Por tanto, el surgimiento del neoliberalismo, como un nuevo orden social en las escalas global y nacional, sólo es posible de ser comprendido en toda su complejidad desde una perspectiva que estudie la articulación entre los elementos económicos y políticos que fueron conformando – de manera contradictoria y conflictiva – dicho orden.

Las dimensiones económicas que pueden tomarse en cuenta son múltiples. Desde fines de los sesenta la inflación – en especial en los precios de las materias primas y el petróleo – y el estancamiento económico fueron algunas de las manifestaciones materiales de la crisis del orden de posguerra en las diversas escalas geográficas (Frieden, 2007). Sin embargo, es

posible englobar esta diversidad de aspectos económicos que presentó la crisis que dio marco de posibilidad a la emergencia y consolidación del neoliberalismo, en dos que se consideran los más relevantes y que otorgan fundamento a los demás: la caída de la rentabilidad del capital global y el declive de la hegemonía económica de Estados Unidos.

Vale aclarar, en primer lugar, que la reducción de la rentabilidad, da cuenta de uno de los aspectos económicos más salientes de toda crisis en las economías dominadas por las relaciones capitalistas (Shaikh, 1990). De tal manera, no puede pensarse el agotamiento del modo de desarrollo de posguerra y su posterior resolución sin discutir brevemente la caída que sufrió la tasa de ganancia por aquellos años. A su vez, el estancamiento económico, el desempleo y la inflación fueron las consecuencias más visibles de este desbarranco de la rentabilidad (Arrighi, 2007).

Dada esta jerarquización de las variables a los fines de la explicación, es posible señalar que el conjunto de la clase dominante tanto en los países centrales como en los periféricos, sufrió una caída de los ingresos significativa entre 1968 y 1979. Una variedad de estudios para distintos países del centro y la periferia demuestra que la caída de la rentabilidad desde fines de los años sesenta y hasta fines de los setenta, fue una marca distintiva del período (véase Moseley, 1997; Shaikh, 1999; Cámara Izquierdo, 2007; Maniatis, 2005; Venida, 2007).

En los países centrales, por ejemplo, Duménil y Lévy (2004) señalan que entre fines de los años sesenta y mediados de los setenta del siglo pasado, la rentabilidad del capital en Estados Unidos se redujo desde el 20,6% al 15,4% mientras que en el occidente europeo – en particular en Francia, Alemania y Gran Bretaña – pasó del 18,1% al 13,8%.

En este punto, más allá de las sustanciales diferencias acerca de cuáles son las explicaciones alternativas a esta crisis de rentabilidad, Brenner (2006) destaca que la exacerbación de la competencia entre capitales en la industria manufacturera – “muchas entradas” y “pocas salidas” de capital en cada rama industrial – conllevó a que fuera la tasa de ganancia de estos sectores de la producción la que presentara caídas más abruptas. Esto se dio para el conjunto del capital industrial a escala global y, en particular, para los capitales que operaban en los países centrales – tales como Estados Unidos, Japón y Alemania –. Este proceso tendencial a la sobre-acumulación de capital, fue una explicación

aceptable de por qué la rentabilidad de las diversas ramas industriales a mediados de los años setenta del siglo XX, mostraron una caída sustancial⁴. La reducción de la rentabilidad industrial afectó directamente uno de los ejes sobre los que se basaba la dinámica de acumulación mundial. La producción industrial era sin duda la actividad más virtuosa en la cual invertir el capital y, a su vez, muchos analistas depositaban las esperanzas de que estas fracciones de las clases dominantes fueran las portadoras de las fuerzas progresivas de la sociedad toda. Por ello, tanto en de los países centrales como en los periféricos, la industrialización como eje del modo de desarrollo de posguerra ingresó en la mayoría de las regiones del mundo en una fase de descomposición (Frieden, 2007).

Así, la emergencia de un nuevo modo de desarrollo requería resolver la crisis de rentabilidad que impactaba, principalmente, en el crecimiento económico y el empleo. Las variantes que se impusieron durante los primeros años de la crisis se encontraban asociadas a las perspectivas keynesianas (Lapavitsas, 2005). La incapacidad de las “políticas keynesianas” que las clases dominantes y los Estados Nacionales intentaron impulsar sólo se hizo evidente a medida que la inflación y el estancamiento se erigían en el único resultado que se obtenía de estas formas típicas de la posguerra para resolver las recesiones (Frieden, 2007). Esta situación, sumada a las grandes huelgas obreras que a lo largo de la década de 1970 dejaron entrever el malestar de las clases subalternas que veían empeorar sus condiciones materiales tanto en términos de empleo como de ingresos reales, abrió la posibilidad a la “reestructuración conservadora” frente a la crisis. Esta reestructuración podría fecharse – de manera aproximada – hacia fines de los setenta.

Es así que la emergencia del neoliberalismo como proyecto político-económico con potencialidades para superar la crisis de la posguerra, se instaló con fuerza en las diferentes regiones del mundo, comenzando por los países centrales y avanzando desde allí hacia las periferias. Como lo expresa Harvey (2004), ésta fue tanto una solución espacial como temporal de la crisis.

⁴A diferencia del análisis de Brenner (2006), Duménil y Lévy (2004) reconocen en el estancamiento del cambio tecnológico – por tanto, del crecimiento de la productividad laboral – la causa central de la reducción de la tasa de ganancia.

En primer lugar, es posible asociar el carácter espacial de la solución a una nueva construcción de escala, en la cual la preeminencia de la escala global sobre la nacional se acentuó mediante la combinación de ciertos elementos, tales como: la mundialización de las relaciones capitalistas, la profundización de la transnacionalización de las empresas, la reducción significativa de los costos de transporte, el boom de las comunicaciones y un sistema financiero más sofisticado que permitió la movilidad instantánea del capital dinero (Santos, 1999; Harvey, 2007). Estos elementos dieron lugar a que una serie de territorios no incorporados antes – o solo parcialmente – al proceso global de acumulación comiencen a formar parte integral del mismo. Entre ellos podemos señalar la apertura capitalista de China y Vietnam (Arrighi, 2007) y otras economías nacionales que pueden considerarse, a decir de Giraud (2000), como “economías con bajos salarios y capacidad tecnológica”. La explicación que está detrás de la inclusión a la dinámica de acumulación global de espacios nacionales no insertos previamente, es precisamente que las posibilidades para las clases dominantes de invertir las ingentes masas de capital excedente de las empresas radicadas en las economías centrales en estos “nuevos mercados nacionales”, permitió una elevada rentabilidad para los sectores industriales preexistentes (De Angelis y Harvie, 2008). Esta recomposición de la tasa de ganancia en los sectores industriales se basó en dos cuestiones clave: los bajos costos laborales unitarios que estos espacios nacionales poseían y la posibilidad de realización del valor a través de estrategias exportadoras, en las cuales el mercado interno y la acumulación auto-centrada eran parte de la crisis previa y no de las soluciones (Giraud, 2000). Es así que la nueva oleada de Inversión Extranjera Directa (IED) desde los centros capitalistas hacia las regiones periféricas en la búsqueda de bajos salarios y relaciones laborales más laxas fueron una primera señal de recomposición de la rentabilidad del capital, en especial del industrial (Brenner, 2006; Arrighi, 2007).

Una segunda cuestión que podemos mencionar, asociada a las soluciones espaciales para la rentabilidad del capital, fueron las migraciones de colectivos de trabajadores con bajas calificaciones desde países periféricos o semi-periféricos hacia los centros, y de las ciudades periféricas a las zonas metropolitanas, en busca de posibilidades de ingresos mayores o bien de una cierta estabilidad laboral (O’Connor, 2010). Esta situación condujo a que se generalice la existencia en la mayoría de los países del mundo de “mercados de fuerza de trabajo duales”, lo cual introdujo una gran brecha de desigualdad entre

trabajadores formales y precarios que ejerce, sin embargo, presión a la baja en los salarios del conjunto de trabajadores. Además, la existencia de dualidad en el mercado de fuerza de trabajo permitió a los grandes capitales una reducción de costos significativa a través de la sub-contratación y el desprendimiento actividades que se encontraban en años previos integradas verticalmente en la empresa.

En lo que atañe a las soluciones temporales, es decir la traslación en el tiempo de las tendencias contradictorias que afectaban a las economías capitalistas en los años setenta, sin duda la más relevante es la posibilidad de incremento de la rotación del capital y las nuevas oportunidades de inversiones rentables que otorgó la llamada “financiarización” de la economía mundial (Arrighi, 2007; Duménil y Lévy, 2004). Este nuevo rol para el capital financiero comienza a consolidarse sobre todo con lo que se conoce como el “*Shock Volcker*”: el incremento de más de 100% de la tasa de interés de los bonos del Tesoro de Estados Unidos implementada por el flamante paladín del monetarismo – Paul Volcker – que el presidente Carter designó al frente de la Reserva Federal en 1979. En la situación de crisis de las intervenciones contra-cíclicas keynesianas, esta medida fue aplaudida sobre todo en Wall Street y en las principales plazas financieras del mundo – entre las cuales ya se incluían países del Este de Asia –, como así también por el recientemente elegido gobierno conservador británico de Margaret Thatcher. Los efectos de la medida fueron unívocos: anulación de la inflación, acentuación del desempleo, incrementos nulos de salarios y, sobre todo, un aumento fenomenal en la rentabilidad de las fracciones financieras de la clase dominante (Duménil y Lévy, 2004).

Es así que el incremento de las tasas de interés otorgó condiciones de valorización a corto plazo sin precedentes para los excesos de capital que existían por aquellos años. La redistribución de ingresos a favor de estas fracciones de las clases dominantes fue así clave para restaurar su poder y sus ingresos, lo cual no niega sino que refuerza el rol de las soluciones espaciales. Además, cabe señalar siguiendo a Krippner (2005), que la financiarización tuvo un fuerte impacto positivo en la rentabilidad de las empresas no financieras, que lograron colocar buena parte de sus recursos excedentes de capital dinero en bonos y otros activos financieros. La autora afirma así que el sector industrial no sólo se benefició sino que dominó y dirigió el proceso de financiarización de las economías centrales. Al mismo tiempo, esta estrategia de diversificación de portfolio hacia inversiones

financieras por parte de las empresas dedicadas a actividades productivas, les permitió a los empresarios desestimar la importancia – en el corto plazo al menos – de las demandas por mejoras salariales y condiciones laborales de los trabajadores, puesto que la posibilidad de obtener ganancias dependía menos de los costos laborales y más de las brechas entre tasas de interés activas y pasivas (Arrighi, 2007).

Por otra parte, severas condiciones se impusieron a los deudores – tanto estatales como privados – como resultado de la financiarización mundial. Entre los años 1973 y 1979 los incrementos del precio del petróleo, habían llevado a los países periféricos miembros de la OPEP a apropiarse de una masa de capital-dinero significativa. A su vez, con las bajas tasas de interés real de esa etapa se tornó muy conveniente tomar capital-dinero prestado, tanto para las economías centrales a fines de aplicar la política keynesiana – finalmente fallida –, como para los países periféricos para insistir en el proceso de industrialización sustitutiva – también fracasado – (Frieden, 2007). Sin embargo, el incremento de las tasas de interés luego de 1979 condujo a la quiebra masiva de empresas endeudadas – en su mayoría industriales – y a una nueva posición de desigualdad redoblada para los Estados Nacionales endeudados, en particular los de América Latina (Giraud, 2000). Así, la contracara del incremento de la rentabilidad a través de la financiarización fue la concentración y centralización del capital – ante la quiebra de empresas y las fusiones y adquisiciones de empresas endeudadas – y un ciclo de profundización de la dependencia en el Tercer Mundo durante los años ochenta, que tuvo a la deuda pública como su sello distintivo (Frieden, 2007).

Por lo planteado hasta aquí, fue la restitución de los ingresos de las clases dominantes el resultado más inmediato de la transición hacia un nuevo modo de desarrollo (Duménil y Lévy, 2004). Mientras que la tasa de ganancia mostraba una tendencia a la baja a nivel global, y en particular en los países centrales desde fines de los años '60 y mediados de los '70, esta tendencia cambió sustancialmente ya más avanzada la década de 1970 y, sobre todo, después de 1979. La propensión a la concentración de los ingresos, y por tanto a la desigualdad como forma de resolución de la crisis y reimpulso de la acumulación, se profundizó a medida que se consolidaba el modo de desarrollo neoliberal en diversas

regiones del mundo⁵. Bajo los preceptos de la austeridad en el gasto público social, los recortes de impuestos a los ricos – tarea en la cual el gobierno de Ronald Reagan fue pionero en 1981 –, la apertura comercial y financiera de diversas economías nacionales y, sobre todo, el shock que significó para las perspectivas políticas transformadoras el colapso del socialismo realmente existente, el Consenso de Washington se proponía como la única alternativa viable para “el mundo libre” (Williamson, 1993).

En este marco, cabe señalar que las implicancias de las distintas soluciones espacio-temporales estuvieron asociadas también a la solución de otro problema económico trascendente y que el giro neoliberal vino a soslayar: la pérdida – parcial – de hegemonía económica de Estados Unidos. La decadencia de la hegemonía estadounidense en el plano económico, se ve manifestada en el desafío que hacia la conducción de la economía mundial le plantearon Japón y Alemania, en lo que Brenner (2002) dio en llamar “el desarrollo desigual”⁶. Ante esta situación, es que desde el gobierno de Carter – y más aún durante la administración Reagan – se impulsan las modificaciones en ciertas variables de política económica clave, tales como el incremento de la tasa de interés de los bonos del Tesoro, nuevos regímenes impositivos para el comercio exterior y la liberalización de los mercados de capitales. Tal como apunta Arrighi (2007) estas medidas confluían con – y daban lugar a – los procesos de mundialización, financiarización y des-localización productiva que resolvieron la crisis de ingresos de las clases dominantes y, al mismo tiempo, permitían a Estados Unidos recomponer su situación económica y política interna. De ser el gran acreedor del mundo, Estados Unidos se convirtió, en pocos años, en el gran deudor. La mayoría de los países desarrollados sostuvieron el dólar a través de la afluencia de recursos a su cuenta capital, como es el caso en especial de Japón (Murphy, 2000), que con el aumento de la tasa de interés de la Reserva Federal tornaba sus bonos atractivos. Al mismo tiempo, los capitales de origen estadounidense que en forma de IED migraron en busca de costos laborales reducidos y plataformas de exportación, lograron reactivar el

⁵ Como señala Harvey (2007) hacia fines de dicha década el ingreso del 1 por ciento más rico de la sociedad en Estados Unidos creció desde un 6% en 1979 hasta alcanzar a fines del siglo XX un 15%.

⁶ Cabe señalar que la utilización del autor de este concepto no se relaciona de manera directa a la noción de desarrollo desigual de los teóricos de la teoría de la dependencia sino que expresa el proceso por el cual los países con menor desarrollo capitalista intentan alcanzar a aquellos que lideran el proceso.

consumo dentro de las propias fronteras de Estados Unidos, sobre todo de las clases dominantes y de los *managers* de empresas que participaban de una u otra forma de las nuevas oportunidades otorgadas por las finanzas (Duménil y Lévy, 2004).

Es así que, como señalan Panitch y Gindin (2005), existe una clara conveniencia por parte del resto de los Estados centrales de sostener la excesiva absorción estadounidense desde 1979 en adelante debido, sobre todo, a que la reproducción de las relaciones capitalistas a nivel de los Estados Nación centrales dependía en gran medida del capital estadounidense. El interés de los Estados centrales radica en que la economía estadounidense seguía mostrando un dinamismo y una seguridad únicos para realizar inversiones en ese país, aún cuando la mayoría de ellas desde la década de 1980 se constituyen en la forma monetario-financiera del capital. El carácter imperial de Estados Unidos – y la posibilidad de restablecer su dominio económico a nivel global – se expresa así a través de dos mecanismos opuestos. Por un lado, la IED de Estados Unidos en los países centrales y, por otro, en el ingreso de capital desde esos mismos países hacia Estados Unidos para realizar inversiones financieras más seguras. Así, la diferencia clave entre la IED que fluye desde Estados Unidos radica en que la misma genera una re-configuración de las relaciones sociales en cada espacio geográfico nacional, adaptándolo a una nueva condición dependiente, mientras que no ocurre lo mismo con la inversión que el resto de los países centrales realizan en el mercado estadounidense, que sólo logran apuntalar la posición imperial de Estados Unidos (Panitch y Gindin, 2005).

De esta manera, el giro neoliberal permitió el restablecimiento de la rentabilidad y la hegemonía económica de Estados Unidos a través del desplazamiento espacio-temporal de las contradicciones que dieron lugar a la crisis del modo de desarrollo de posguerra. Sin embargo, nos queda por indagar sobre algunos de los aspectos políticos más salientes de estos cambios.

En cuanto a la escala global, el declive de la hegemonía económica de Estados Unidos tuvo su contracara política producto de la pérdida de legitimidad de su visión liberal-democrática ante las evidentes violaciones de derechos humanos en Vietnam, el silencio o la oposición abierta a ciertos procesos de descolonización del Tercer Mundo y el apoyo explícito a gran parte de las dictaduras latinoamericanas. Ante esta situación, la recomposición de la

posición de Estados Unidos como centro de gravedad de la economía mundial requería también de la recuperación de la hegemonía –o bien de una dominación coercitiva – en términos políticos.

Si bien el debate sobre la decadencia económica y política de Estados Unidos no está saldado aún, lo cierto es que durante la crisis del modo de desarrollo de posguerra los países centrales parecían lograr grados de autonomía mayores respecto a Washington de los que habían obtenido en los años previos. Sin embargo, ante el deterioro del ejercicio “normal” de la hegemonía – es decir, la pérdida de consenso durante la crisis – se magnificó la capacidad coercitiva de Estados Unidos, sobre todo gracias a su gran potencia militar (Anderson, 2002).

A la par de este aumento sin igual de la capacidad militar, que tuvo su punto de inflexión en los años ochenta y se consolidó en los noventa, el pensamiento neo-conservador tuvo un rol importante para dar sustento ideológico-político a la visión “unipolar” del mundo y a la vía capitalista de mercado como única forma de desarrollo viable para las diferentes naciones.

Este fundamento político-ideológico del nuevo orden mundial venía gestándose desde más de tres décadas atrás en diversos espacios institucionales – universidades, instituciones privadas, entre otros – y logró hacia la década de 1980 – y sobre todo de 1990 – convertirse en el pensamiento hegemónico (Mann, 2004; Harvey, 2007). Los principales ejes sobre los que se construyó este nuevo “cemento ideológico” del orden neoliberal eran: los principios del libre mercado, la extensión del liberalismo político y la reivindicación de los derechos humanos *à la americana* (Anderson, 2002; Panitch y Gindin, 2005). Estos elementos permitieron a la primera potencia mundial reconstruir su dominación en el seno de los Estados centrales y aparecer nuevamente como el necesario conductor del proceso económico y político a nivel global. Así, la superioridad militar, política e ideológica de Estados Unidos en la dirección del mundo capitalista presentó un carácter más unilateral que en el período de posguerra, más allá de sus estrategias discursivas de acuerdo a las cuales la toma de decisiones sobre problemas globales se tramitan a través de una ficticia comunidad internacional (Anderson, 2002)⁷.

⁷ La ofensiva neo-conservadora tuvo una fuerte influencia en la exacerbación de la presunta universalidad de los patrones culturales, políticos y jurídicos estadounidenses. Es así que el cine estadounidense, la gran empresa financiera, los marcos regulatorios laxos, etc., hicieron que Estados Unidos aparezca nuevamente

De esta manera, la combinación de un nuevo liberalismo en el plano económico y un nuevo conservadurismo en lo político, acompañado por los niveles de desarrollo militar más impresionantes de la historia, permitieron reconducir la crisis política de los años setenta. Estados Unidos se situaba otra vez desde los años ochenta en el centro de la escena y, luego del 2001, profundiza su unilateralismo y el ejercicio de su dominación coercitiva (Kepel, 2006).

Al margen de estos elementos políticos a escala global, en las diversas escalas nacionales los proyectos neoliberales tuvieron objetivos claros de reestructuración de “las ataduras” del capitalismo de posguerra (Harvey, 2007). Con particularidades en las diversas regiones, el denominador común fue la imposición por la fuerza de nuevas reglas para la gestión de las relaciones laborales, una serie de políticas económicas asociadas a la liberalización de las economías nacionales y una fuerte penetración del neo-conservadurismo individualizante que logró restar importancia política a los proyectos nacionales de características más populares o “bienestaristas” (Harvey, 1998).

Por lo dicho hasta aquí, el neoliberalismo fue un proyecto político-económico que logró restablecer el poder y los ingresos de las clases dominantes a escala global. Así, el “giro neoliberal” surgió a partir de las necesidades del capital – como relación social dominante – de desmontar la trama de relaciones sociales propias del capitalismo de posguerra, para otorgar mayores posibilidades de apropiación de excedentes a las clases favorecidas por la estructura social y su dinámica de reproducción. El agotamiento del modo de desarrollo de posguerra generó las condiciones materiales y políticas necesarias – aunque no suficientes – para la imposición de un nuevo proyecto de las clases dominantes. Este proyecto – el neoliberalismo – se sustentó en una serie de cambios significativos en las sociedades capitalistas a lo largo y ancho del mundo.

Estas tendencias mundiales desde 1973 produjeron un quiebre en el modo de desarrollo keynesiano-fordista que, sin negar las formaciones sociales básicas del capitalismo, alteraron radicalmente las correlaciones de fuerza sociales y las formas específicas de reproducción de las clases subalternas. Altos niveles de desempleo estructural; una elevada subcontratación de trabajadores, que fragmentó la capacidad de organización sindical y, al

como un ejemplo a seguir para los países capitalistas centrales. El modelo jurídico estadounidense y su industria cultural han sido uno de los pilares de la recomposición hegemónica a nivel global.

mismo tiempo, produjo un desplazamiento espacial y temporal de la producción hacia la periferia del mundo y las periferias de las ciudades centrales; el surgimiento de una multiplicidad de pequeñas empresas que prestan servicios a las grandes corporaciones; una reducción significativa del tiempo de rotación del capital, lo que permitió acrecentar la rentabilidad de corto plazo de las grandes empresas y una rotación elevada del consumo; un nuevo rol del Estado dirigido a lograr un buen clima de negocios; un desplazamiento político hacia el neo-conservadurismo y un individualismo más radical; son algunas de los resultados más evidentes de las tendencias que la afirmación del proyecto neoliberal ocasionó (Harvey, 1998).

La consolidación de este nuevo orden social no estuvo, sin embargo, fuera del alcance de nuevas crisis. A pesar de ello, estas crisis a diferencia de lo ocurrido con la crisis del modo de desarrollo de posguerra, se manifestaron primero en las periferias y luego en los centros del capitalismo mundial y con características específicas muy diferentes. A su vez, las superaciones dialécticas de la crisis del neoliberalismo difieren sustancialmente entre diversas regiones y países.

3. Auge y ocaso del orden neoliberal en América Latina

Las tendencias globales y los cambios que el neoliberalismo implicó en términos materiales y políticos, tuvieron una notoria influencia en los países de América Latina. El nuevo escenario de los años setenta implicó para estos países un quiebre definitivo en el modo de desarrollo que tenía a la industrialización por sustitución de importaciones (ISI) como su proyecto dominante (Frieden, 2007). Las nuevas dinámicas de la IED hacia la región, la des-localización productiva y el endeudamiento externo que coadyuvaba al proceso de financiarización, fueron elementos clave para romper definitivamente con la inercia de un modo de desarrollo que – al igual que en otras regiones – mostraba claros signos de agotamiento (Preston, 1999). Al mismo tiempo, el reimpulso de la dominación estadounidense – sobre todo mediante la coerción– se hizo sentir a través de la anulación de los proyectos de orientación popular o transformadores que en la región habían logrado una gran legitimidad desde la Revolución Cubana en adelante (Béjar, 2011). De esta manera, el “empate hegemónico” entre las clases subalternas – o ciertas alianzas de clases –

y las clases dominantes, que caracterizaba a una variedad de países de la región, comienza a definirse a favor de estas últimas.

La temporalidad del proceso de imposición del neoliberalismo al Sur del Río Bravo no fue, sin embargo, lineal. Es posible distinguir al menos tres sub-períodos históricos. El primero de ellos, se inicia en la década de 1960 con la instauración de las dictaduras en el Cono Sur. En segundo lugar, estos cambios económicos van logrando durante los años ochenta transformar la estructura social y, al mismo tiempo, se producen cambios políticos de peso que reconfigurarían las arenas políticas nacionales de cada país. Por último, los cambios más trascendentales se presentan hacia fines de los ochenta y principios de los noventa, donde se termina de consolidar – al igual que en otras regiones del mundo – un nuevo orden social regresivo en lo económico y excluyente en lo político (Svampa, 2005).

Es así que el puntapié inicial del cambio en los modos de desarrollo latinoamericanos – es decir, el giro neoliberal – formó parte en la región del auge de un ciclo contra-insurgente y anti-popular que comenzó en la década de 1960 con los golpes militares en Brasil y Bolivia (1964) (Sader, 2008). Más allá de estos reveses para las iniciativas populares, el quiebre definitivo hacia la imposición del neoliberalismo como proyecto de clase fue en 1973 con el golpe de estado al gobierno de Salvador Allende. Este fue en gran medida un símbolo de la derrota política de aquellos años para proyectos que aspiraban tanto a la consolidación de esquemas de bienestar – en clave nacional-popular – como para aquellos que impulsaban la transformación radical de las sociedades latinoamericanas y, al mismo tiempo, marcó el triunfo ideológico del liberalismo económico y el conservadurismo político, ambos aspectos pilares del gobierno de facto de Pinochet⁸. La instalación del neoliberalismo en la región fue a sangre y fuego, a través de un “nuevo autoritarismo” que tuvo como puntos de apoyo centrales el pasaje desde el desarrollismo hacia liberalismo – en lo económico –, el desarrollo de la Doctrina de la Seguridad Nacional para el combate del “enemigo interno”, la negación de la política como conflicto social y, por último, una nueva subordinación a los intereses y preceptos de Estados Unidos – en lo político – (Borón, 2003). Este ciclo político fue, en definitiva, una ofensiva de las clases dominantes a escala nacional ante el

⁸ Cabe señalar el importante rol que cumplió la Escuela de Chicago en el diseño del programa económico del gobierno militar en Chile. Esta escuela de teoría económica – liderada por Milton Friedman – proponía una batería de medidas de política macroeconómicas con una visión estrechamente ligada a un monetarismo y liberalismo radicales.

avance político y material de las clases subalternas que ponían en cuestión la hegemonía del desarrollismo clásico en la región o lo re-definían desde una perspectiva popular y anti-imperialista (Svampa, 2008).

Sólo a partir de la articulación entre los cambios en el balance de fuerzas sociales a escala nacional y las nuevas dinámicas del capitalismo a escala global es posible dar cuenta acabada de las implicancias del establecimiento del nuevo orden neoliberal en América Latina. Es en este sentido que puede comprenderse el contradictorio período de los años ochenta, como el segundo momento clave en la imposición del nuevo modo de desarrollo. Por esos años, desde el punto de vista político se celebró la apertura democrática en varios países de la región – Argentina, Uruguay y Brasil – y el triunfo de la Revolución Sandinista marcaba aún ciertas posibilidades para proyectos políticos transformadores (Sader, 2008). A pesar de ello, los nuevos vientos democráticos no trajeron consigo un período de prosperidad económica – como era de esperar desde las tradicionales visiones desarrollistas-liberales forjadas en la región – y, por el contrario, se manifestaron con mayor intensidad las tendencias al estancamiento económico, la nueva dependencia basada en la exportación de recursos naturales y en el endeudamiento en el exterior, la desarticulación y fragmentación de la clase trabajadora y una serie de procesos inflacionarios que profundizarían la elevada desigualdad de la región al tiempo que acabarían por desacreditar todas las acciones del poder estatal tendientes a mejorar la integración social (Ceceña, 1996). A su vez, la victoria político-ideológica del neoliberalismo condujo – hacia fines de la década – a que aún aquellos partidos políticos tradicionalmente ligados a intereses populares⁹ abrazaran las ideas neoliberales como el camino del desarrollo posible, siguiendo a rajatabla los preceptos del Consenso de Washington y las promesas que el “mundo libre” ofrecía (Sader, 2008).

Esta transición propia de los años ochenta se completó definitivamente en la década de 1990. Es este tercer período de imposición del neoliberalismo el momento en el cual se consolida en la región una transformación del orden social adaptado – económica y políticamente – acorde al proyecto de las clases dominantes a escala global.

⁹ Entre ellos podemos señalar el Partido Revolucionario Institucional en México, la Social-democracia brasileña, el Partido Justicialista en Argentina, el Partido Socialista chileno y el Movimiento Nacionalista Revolucionario de Bolivia, entre otros.

Precisamente, el acceso al poder estatal de esas fuerzas políticas que en el pasado habían expresado los intereses populares, son las que lograron la legitimidad política para completar las reformas necesarias y consolidar el neoliberalismo: la apertura económica, la privatización de lo público-estatal, la flexibilización de la legislación laboral, la austeridad y focalización del gasto público, entre otras cuestiones clave ampliamente estudiadas (Arceo, 2011; Sader, 2008).

Los resultados y consecuencias de este proceso de reestructuración de treinta años, coronado en la década de 1990, fueron múltiples y contundentes. En primer lugar, la apertura económica y la privatización de lo público fueron procesos articulados a las nuevas necesidades del capital global, tanto como la expropiación de los recursos naturales, y de esta manera parte integral del proceso de reconversión material que el neoliberalismo implicó en la región. Así, la apropiación de estos recursos impuso a los países periféricos la necesidad imperiosa de mejorar la posición competitiva del capital global (Ceceña, 1996). Un presupuesto de ésta tendencia es la inclusión en la lógica capitalista de aspectos de la vida social que no se encontraban estrictamente bajo su dominio: la mercantilización de los espacios comunes y la penetración del capital en espacios de producción antes controlados por el Estado – petróleo, agua potable, electricidad, gas, etc. – o enmarcados en relaciones mercantiles no capitalistas – tierras destinadas a la producción agrícola comunitaria –. Esto fue parte del nuevo impulso de la “acumulación originaria” y la nueva “política de cercamientos” de espacios comunales (Galafassi, 2009; De Angelis, 2001). Desde mediados de la década de 1990 esta tendencia a la “acumulación por desposesión” (Harvey, 2003), se vio fortalecida por el crecimiento acelerado de los precios de alimentos y *commodities*.

En segundo lugar, la competitividad internacional exigía también la rearticulación de las relaciones laborales en la periferia a los fines de conformar una nueva fuerza de trabajo adaptada –objetiva y subjetivamente – a los requisitos de las ramas de exportación (Arceo, 2011). Para ello fueron clave las reformas laborales tendientes a reducir las cargas patronales, facilitar las posibilidades de despido y la flexibilización de las formas de contratación que permitieron una nueva morfología del trabajo en la región (Antunes, 1999). Esta situación tuvo, a su vez, un impacto significativo sobre las formas de organización popular, traducidas en una pérdida de centralidad de los trabajadores

ocupados formales, aún en aquellos países donde estas fracciones de las clases subalternas habían tenido preponderancia en otras épocas (Svampa, 2005; Sader, 2008).

En tercer lugar, la nueva dependencia en la región estuvo marcada por un salto cuantitativo y cualitativo en los niveles de concentración, centralización transnacionalización y financiarización de las economías nacionales (Arceo, 2011). Este proceso fue aún más acentuado en los países más grandes de la región que podrían resultar más atractivos como plataformas exportadoras (Argentina y México) y también plazas financieras (como es el caso de Brasil) (Salama, 2009; De Oliveira, 2009).

Por último, quizá el resultado más evidente de este proceso fue, en consonancia con lo que ocurría a nivel global, una fenomenal redistribución de ingresos a favor de las clases dominantes, sobre todo de su núcleo más dinámico conformada ahora por grandes empresas transnacionales (Salama, 2009).

Es así que el neoliberalismo se consolidó como un nuevo modo de desarrollo en la mayoría de los países de América Latina. Fue un proceso que reestructuró a las sociedades en función de los intereses de las fracciones más concentradas de las clases dominantes. Su triunfo político-económico como proyecto implicó un orden social desigual en términos económicos, excluyente en términos políticos y moldeó las relaciones sociales en los países de la región a imagen y semejanza de los nuevos preceptos emanados desde Washington.

A pesar de ello, desde mediados de los años noventa y, sobre todo en los primeros años del siglo XXI, este modo de desarrollo comenzó a mostrar serias contradicciones que condujeron a cambios de peso en varios países de América Latina.

La crisis de México (1994) y Brasil (1998), y luego Argentina (2001), anticipadas por grandes movilizaciones y resistencias populares, manifestaron con claridad el agotamiento del orden social neoliberal y sus consecuencias en términos políticos, sociales y económicos no se hicieron esperar. Sin duda, esta crisis – más allá de sus explicaciones alternativas– abrió una nueva etapa en los modos de desarrollo de los países de la región. Más allá de diferencias nacionales sustanciales, existe un amplio consenso en cuanto que el modo de desarrollo ha cambiado significativamente en

América Latina a principio del nuevo siglo (Sader, 2009; Svampa, 2008a; Thwaites Rey y Castillo, 2008).

Esta generalidad, en términos de “cambio de época”, llama a la necesidad de una reflexión sistemática acerca de cuáles son los cambios que se han producido en los distintos países de la región, cómo se explican estos cambios, por qué en diversos países latinoamericanos los procesos político-económicos y la consolidación de nuevos modos de desarrollo son diferentes. Estas preguntas son algunas de las que dan importancia histórica, científica y práctica a la investigación que aquí presentamos.

En los próximos capítulos, nos ocuparemos de estas preguntas puntualizando en el caso argentino. Para ello comenzamos en los siguientes apartados introducimos los aspectos económicos y políticos más relevantes de la etapa de consolidación del neoliberalismo en Argentina, para comprender la emergencia de un nuevo modo de desarrollo.

4. El modo de desarrollo neoliberal en Argentina. Consolidación y crisis de un orden económico-político

En este apartado presentamos, en primer lugar, un repaso de los principales aspectos económicos y políticos que han sufrido una reestructuración en el período de consolidación y crisis del neoliberalismo, entre los años 1991 y 2001.

El neoliberalismo, como proyecto político-económico de las clases dominantes, se consolidó en Argentina hacia los años noventa. Como hemos planteado en el capítulo anterior, si bien el proceso de resolución del “empate hegemónico” entre clases, fracciones de clase y alianzas económico-políticas asociado a la industrialización por sustitución de importaciones (ISI) (Portantiero, 1973; O’Donnell, 1977), comenzó a resolverse a favor de las clases dominantes desde 1975 –mediante la mega-devaluación del peso conocida como “El Rodrigazo”– y, sobre todo, a través de la instrumentación del terrorismo de Estado y la represión político-económica asociada a este (Peralta Ramos, 2007; Basualdo, 2006), no fue hasta principios de la década de 1990 que el proyecto neoliberal se convirtió en hegemónico y logró modificar las condiciones económicas y políticas previamente existentes (Félez, 2011a; Bonnet, 2008).

En este punto, resulta clave realizar una somera descripción –mediante fuentes bibliográficas y cuantitativas - que permita identificar los principales cambios que este proceso de consolidación del neoliberalismo trajo aparejado en las dimensiones de interés de esta tesis, es decir en los planos político y económico¹⁰.

4.1. De la primavera democrática a la crisis de 1989: el montaje del escenario propicio para la reestructuración

La reestructuración económico política que comienza a consolidarse en 1991, no puede ser comprendida de manera independiente del punto de inflexión que significó 1989 para la historia argentina reciente (Pucciarelli, 2011; Basualdo, 2006; Bonnet, 2008; Svampa, 2005). Por esos años aparecen la hiperinflación y la crisis política del proyecto hegemónico

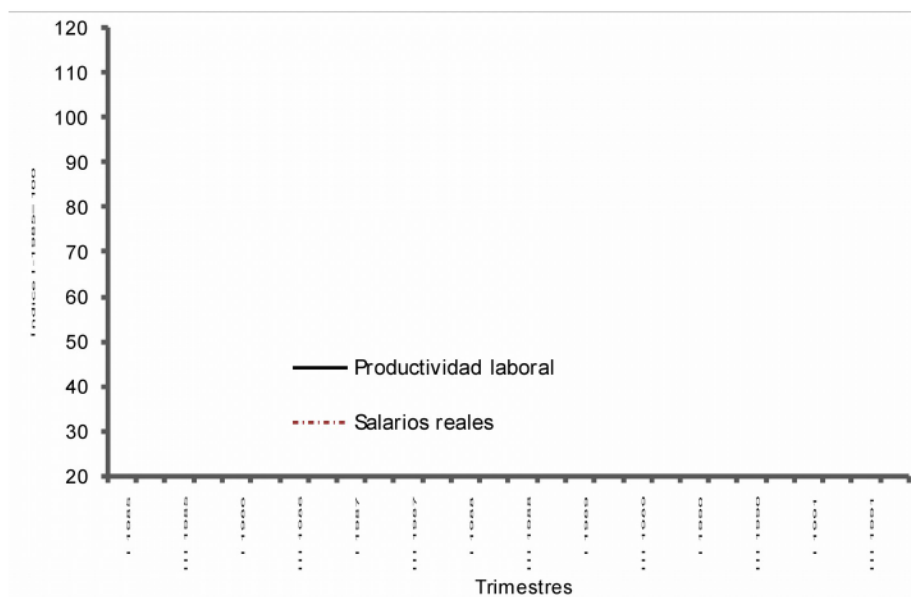
¹⁰ Cabe señalar que la separación que llevamos a cabo a lo largo de esta tesis entre los planos económico y político responde sólo a una necesidad analítica y metodológica y no a una premisa ontológica de acuerdo a la cual los aspectos inmateriales, simbólicos, discursivos, etc. responden a una base material – o estructura – y se expresan como reflejo de ésta. Por esto creemos que una separación analítica puede permitir dar cuenta de ambos aspectos que conforman la realidad social con un cierto grado de rigor, dejando de lado tanto las visiones economicistas como aquellas perspectivas netamente subjetivistas o politicistas.

alfonsinista como las principales claves de interpretación de este proceso de los años ochenta que dio una cierta posibilidad de ocurrencia al enraizamiento del proyecto neoliberal. Es decir, la crisis híper-inflacionaria y la pérdida de legitimidad del proyecto dominante allanaron el camino para que la imposición de la reestructuración neoliberal se desplegara en toda su dimensión sobre la sociedad argentina. Además, en lo que atañe a las prácticas político-discursivas el ocaso de la década estuvo signado por un final de ciclo más general: el proceso de descomposición de los socialismos reales y del mundo bipolar, situación que dejó un espacio vacío en términos político-ideológicos, que sería ocupado por el neoliberalismo como pensamiento único (Svampa, 2005).

En términos económicos, la crisis hiper-inflacionaria estuvo asociada a una profunda reducción del salario real, una concentración creciente de la producción, la suspensión de toda cadena de pagos, un proceso de dolarización pronunciado de la economía doméstica y un crecimiento acentuado de la deuda externa pública y privada, entre otras cuestiones de peso. Tomaremos aquí cuatro elementos que consideramos centrales para dar cuenta de la emergencia del modo de desarrollo neoliberal a partir de la crisis de 1989: la redistribución de ingresos a favor de las clases dominantes, el proceso de concentración/centralización del capital, la dinámica de endeudamiento externo y la crisis fiscal del Estado.

En primer lugar, de acuerdo a Bonnet (2008) la hiperinflación fue la expresión más acabada de una estrategia coercitiva de las clases dominantes hacia las clases subalternas para desarticular de manera duradera las luchas por la apropiación de los ingresos, es decir, el conflicto distributivo. En la figura 1.1 podemos ver que entre los años 1985 y 1988 la relación entre salarios reales y productividad laboral –como un indicador de la distribución del ingreso entre clases– tenía un comportamiento oscilante, propio de la dinámica conflictiva por la apropiación de ingresos. Además, la figura muestra también el estancamiento –entre 1985 y 1988– y descenso –entre 1988 y 1990– de la productividad laboral, lo que da cuenta de un cierto agotamiento en las lógicas de acumulación de capital prevalecientes hasta el momento. Por ello, la situación de estancamiento de la producción típica de la “década perdida”, se transformó rápidamente en recesión (Peralta Ramos, 2007).

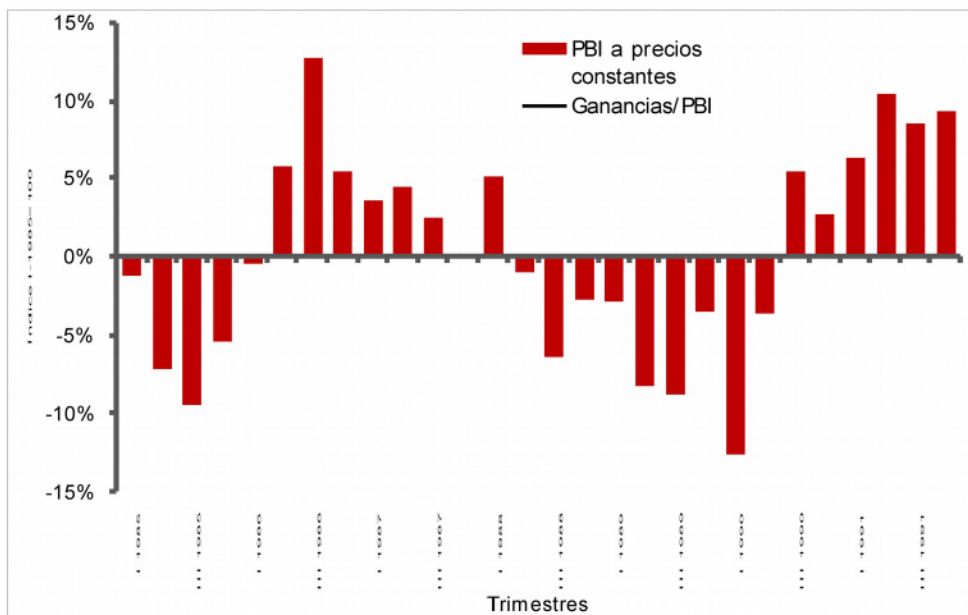
Figura 1.1. Evolución de la productividad y los salarios reales. Argentina 1985-1991. Índice base 1985-I=100.



Fuente: elaboración propia en base a datos de Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.

El recrudecimiento de los reclamos salariales entre los años 1987-1989 –conducidos por las organizaciones sindicales que no eran contenidas políticamente por el “proyecto alfonsinista”–, en el momento de mayor fragilidad política del gobierno, con una estructura del capital altamente concentrada y centralizada, desencadenó en el paso redoblado hacia la hiperinflación como salida estratégica de las clases dominantes para desarticular dichos reclamos (Bonnet, 2008). Esto se expresa con claridad en la brecha entre productividad y salarios (figura 1.1) para el año 1989. El salario real cae alrededor de un 65% en relación a los niveles del primer trimestre de 1985, mientras que la productividad laboral se reduce sólo durante dos trimestres en 1989 y luego comienza a incrementarse lentamente. Así, la crisis híper-inflacionaria de 1989-1990 tuvo como uno de sus resultados más evidentes la dislocación de las demandas de incrementos salariales que venían tomando cuerpo desde 1987. Esta situación permitió luego del punto más álgido de la crisis, una redistribución de ingresos significativa a favor de las clases dominantes en un período signado por una acentuada recesión económica (ver figura 1.2).

Figura 1.2. Tasa de crecimiento de las ganancias sobre el producto y tasa de crecimiento interanual del PBI. Argentina 1985-1991.



Fuente: elaboración propia en base a datos del Ministerio de Economía y Finanzas.

De esta manera, la recuperación de la tasa de crecimiento del Producto Bruto Interno (PBI) fue antecedida por el salto en la apropiación por parte de las clases dominantes de una porción mayor del ingreso socialmente generado: la participación de las ganancias en el producto se incrementó un 4% a lo largo de 1990, precisamente luego del impacto negativo que recibieron las clases subalternas durante el año anterior.

Esta caída sustancial en la apropiación de ingresos de las clases subalternas, fue acompañada además por una fuerte fragmentación económica, ligada al crecimiento del desempleo, del subempleo, del empleo no registrado y del trabajo por cuenta propia (Neffa, 1998). Azpiazu, Basualdo y Khavisse (2004) afirman que las clases subalternas – y en particular las fracciones ligadas al trabajo asalariado – vieron fuertemente desmejoradas sus condiciones de vida.

Como oportunamente señaló Svampa (2005), los aspectos distributivos de la crisis hiperinflacionaria desencadenaron al menos tres procesos que abrieron paso a la consolidación del neoliberalismo. Por un lado, una multiplicidad de actores sociales – organizaciones empresarias, intelectuales, conducciones sindicales, entre otros – acordó, tácita o

explícitamente, acerca del agotamiento definitivo del modelo de integración social en clave “nacional-popular”. Por otra parte, la hiperinflación influyó de manera sensible en los vínculos sociales, ante lo cual una fuerte demanda de estabilidad hizo mella en diferentes estratos de la población. Por último, la experiencia vivida a través de la hiperinflación, impactaría en el imaginario preexistente sobre el carácter ascendente de la movilidad social que el “modo de desarrollo de la democracia” prometía cumplir.

La sociedad argentina, desde los oscuros años de la dictadura y hasta finales de los años ochenta, se encontraría así con una estructura social cada vez más fragmentada al interior de las clases subalternas y, a su vez, con una clase dominante cada vez más concentrada (Schvarzer, 1994). Es precisamente éste el segundo elemento clave que estuvo presente en la crisis de 1989-1990 y dio lugar – en términos económicos – a la consolidación del neoliberalismo: la concentración y centralización del capital. El proceso de concentración económica a nivel de la clase dominante se presentó como una nueva articulación entre los intereses de las diferentes fracciones preexistentes del capital, esto es entre los grandes grupos económicos de origen nacional y las empresas transnacionales (Azpiazu, Basualdo y Khavisse, 2004). Si bien ambos grupos de empresas existían y tenían un peso económico y político desde hacía varias décadas, la particularidad del período que analizamos fue la confluencia o articulación estrecha de sus intereses, cerrando ciertas grietas que el desarrollismo en clave nacional-popular abría entre ellos (Svampa, 2008b). En tal sentido, Azpiazu, Basualdo y Khavisse, apuntan que: *“Ciertamente, no es en su reciente conformación donde radican los cambios en el poder económico, sino en que por primera vez estas dos fracciones del capital ocupan conjuntamente el centro del proceso de acumulación y sintetizan un proyecto orgánico común”* (Azpiazu, Basualdo y Khavisse, 2004: 179).

Más allá de lo categórico de esta afirmación, parece claro que el nuevo rol de las finanzas y el proceso de transnacionalización del capital –propios del giro neoliberal– produjeron cambios cualitativos en la articulación de los intereses de diferentes fracciones dominantes en las escalas nacionales (O’Connor, 2010). La Argentina de los ochenta no fue la excepción a la regla.

Precisamente este proceso de convergencia de intereses, fue el que permitió una concentración elevada de la producción de riqueza, de las exportaciones y de la participación en el endeudamiento público de estas nuevas fracciones dominantes (Azpiazu, Basualdo y Khavisse, 2004), en las diversas actividades económicas a las que se dedicaban los grupos económicos de origen nacional y las empresas transnacionales. Para la industria manufacturera, encontramos que el número de establecimientos – empresas– se redujo de 126.388 a 109.370 entre 1973 y 1985. En 1993 ya la cantidad de establecimientos decaía a 101.524¹¹. En el mismo sentido, el cuadro 1.1 permite verificar el nivel de concentración entre las 200 empresas de mayores ventas durante el período 1983-1989.

Cuadro 1.1. Concentración de los capitales de la cúpula empresarial: participación en total de empresas y participación en las ventas totales. Argentina 1976, 1985 y 1989.

	Cantidad de empresas			Participación en las ventas		
	1976	1985	1989	1976	1985	1989
Estatal	12%	9%	9%	38,4%	33,6%	32,0%
Grupos locales	21%	35%	34%	18,0%	23,6%	25,9%
Conglomerados extranjeros	16%	15%	18%	16,4%	19,3%	17,4%
Empresas independientes	20%	16%	19%	7,7%	8,6%	10,7%
Empresas transnacionales	31%	24%	17%	19,1%	14,3%	10,9%
Asociaciones	1,0%	1,5%	3,5%	0,3%	0,6%	3,1%

Fuente: elaboración propia en base a datos de Ortiz y Schorr (2007).

En el cuadro podemos ver que la cantidad de empresas y la participación en las ventas de estas empresas, cambió luego de la dictadura y permitió la consolidación en los años ochenta de los grupos concentrados nacionales, los conglomerados extranjeros y las empresas transnacionales. En conjunto estas empresas representaban en 1989 el 54% de las ventas totales entre las 200 empresas de mayores ventas. A su vez, este bloque de empresas representaba el 69% del número total de empresas entre las de mayores ventas.

Esta concentración del capital abrió las posibilidades para el anclaje mayor del neoliberalismo, a través del proceso de concentración económica que decantó luego en la

¹¹Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC).

conformación de una “comunidad de negocios”¹² (Basualdo, 2006), entre diversas fracciones de origen nacional y extranjero de las clases dominantes.

En definitiva, más allá de ciertos debates que puedan existir sobre las características específicas del proceso de concentración, la relación entre capital nacional y extranjero, grupos económicos y empresas independientes, entre otras cuestiones, es posible afirmar que las diversas perspectivas desarrollistas que orientaban los modos de desarrollo en los años cincuenta y sesenta – tanto en la variante nacional-popular como en la más cercana la teoría de la modernización – quedaron huérfanas de imaginarios políticos y, al mismo tiempo, las “alianzas de clase” que las orientaban se desmembraron (O’Donnell, 1977) y abrieron la posibilidad de un nuevo bloque de poder en el cual las grandes corporaciones nacionales y extranjeras resolvieron la mayor parte de sus contradicciones a favor de una rearticulación de las lógicas de acumulación de capital (Villareal, 1985).

Sin duda, en relación con lo anterior se encuentra el tercer elemento económico clave de los años ochenta: el crecimiento de la deuda externa. Como resulta evidente en una multiplicidad de trabajos sobre este tema, el peso de la deuda externa pública y privada fue una de las cuestiones más significativas de aquellos años (Peralta Ramos, 2007; Azpiazu, Basualdo y Khavisse, 2004; Schvarzer, 1993). Como podemos ver en la figura 1.3, el endeudamiento público se incrementó un 107% entre 1985 y 1989, incluso luego del gran salto que implicó la estatización de las deudas privadas de 1982. Al mismo tiempo, como muestra la figura, la dinámica de los activos externos –entre los cuales se incluyen los capitales que emigran a través de la cuenta capital del balance de pagos– muestra un comportamiento simétrico. Esto nos permite inferir que buena parte de las salidas de capitales guardaba estrecha relación con el incremento de deuda pública. De acuerdo a Ortiz y Schorr (2007), la fuga de capitales se incrementó desde inicios de la década y hasta

¹² Esta comunidad de negocios, conformada durante los años previos a la crisis, es parte para Basualdo (2006) de la finalización del proceso constitutivo de un nuevo actor hegemónico al interior de las clases dominantes: la “oligarquía diversificada”. Si bien la noción de comunidad de negocios es útil para pensar que el proceso de concentración y centralización que permitió la unificación de los intereses materiales de diferentes fracciones del capital – es decir, la conformación de un “bloque de poder” (Poulantzas, 1997) –, creemos que el término “oligarquía diversificada” no es del todo adecuado para caracterizar a este nuevo bloque que hegemoniza la acción colectiva de los actores dominantes. El término oligarquía resulta más adecuado para referirse a un plano político identitario de los análisis sociales, mientras que no posee mayores potencialidades para explicar las posiciones económicas de una clase dominante.

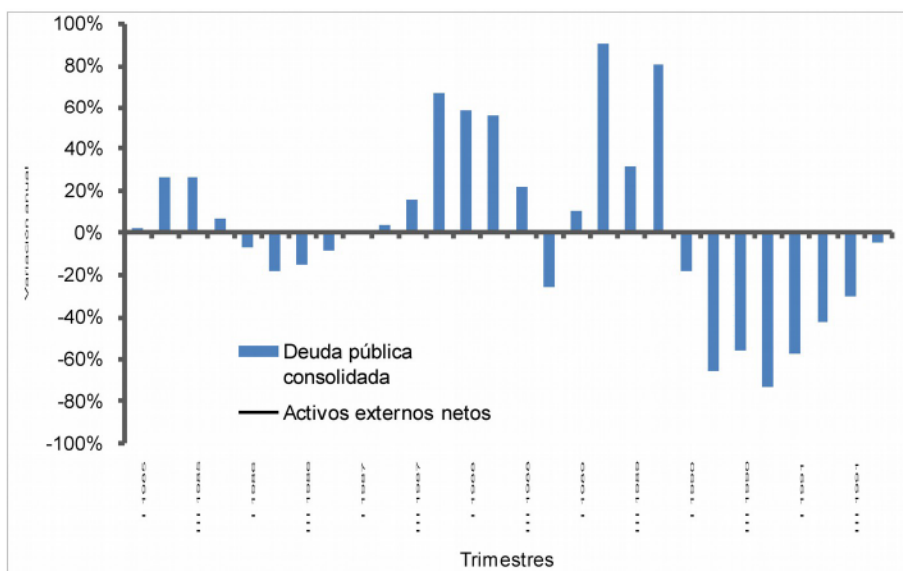
1989 a un ritmo del 9% anual. Así, la deuda pública se convirtió en uno de los mecanismos privilegiados de movimiento de capitales hacia el exterior.

La caída del endeudamiento en 1988 responde al efecto de suspensión parcial del pago de intereses de deuda que se había materializado desde fines de 1987. Sin embargo, el posterior salto en el endeudamiento en 1989 fue provocado por la necesidad del gobierno de resolver el agotamiento de reservas internacionales necesarias para el mantenimiento de un esquema cambiario dual – enmarcado en el Plan Primavera – ante los ataques especulativos a la moneda doméstica y una ofensiva del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (Peralta Ramos, 2007).

A esta situación crítica del endeudamiento público, se le sumó el gran endeudamiento del sector privado – favorecido por una multiplicidad de políticas estatales (Peralta Ramos, 2007, Ortiz y Schorr, 2007) – y, en particular, del nuevo bloque, conformado por las diferentes fracciones de la clase dominante. Como señalan Azpiazu, Basualdo y Khavisse (2004), ya en 1983 el 4,7% de los principales deudores privados recibía el 77% de la deuda privada total. Es decir, la concentración en términos de producción y ventas, se expresaba también en lo que atañe a las posibilidades de endeudamiento. Así, los autores destacan que Argentina fue, en el contexto de América Latina durante los años ochenta “(*...*) *el país en que el endeudamiento constituyó una inédita apropiación de excedentes por parte de una minoría (...)*” (Azpiazu, Basualdo y Khavisse, 2004: 199).

Así, el creciente endeudamiento externo – tanto público como privado – que tuvo lugar a lo largo de la década de 1980, abrió ciertas posibilidades para los reagrupamientos de los sectores dominantes y, al mismo tiempo, desacreditó la capacidad del Estado para resolver los problemas que el pobre desempeño económico traía aparejado.

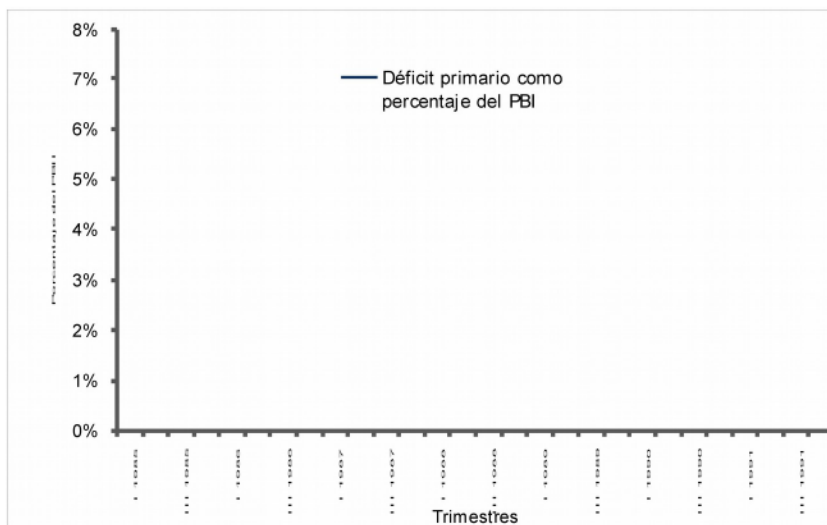
Figura 1.3. Deuda pública consolidada y activos externos netos. Argentina 1985-1991. Tasa de variación interanual.



Fuente: elaboración propia en base a datos del Ministerio de Economía y Finanzas.

El cuarto y último elemento que podemos señalar como relevante en la dimensión económica de la crisis de 1989, es la evolución del déficit en las cuentas del Estado. Como se puede ver en la figura 1.4, el déficit se mantuvo en niveles elevados como porcentaje del PBI – en promedio cerca del 4% entre 1985 y 1989 –. Cabe señalar que, a pesar de ello, durante algunos años el déficit se redujo en relación a los niveles alcanzados durante la dictadura (Carciofi, 1990).

Figura 1.4. Déficit primario como porcentaje del Producto Bruto Interno a precios constantes de 1993. Argentina 1985-1989.*



Fuente: elaboración propia en base a datos del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.

*Nota: si bien aquí se muestran los datos de déficit primario, el comportamiento del déficit público total – esto es, incluyendo las transferencias e ingresos de capital – es similar al que aquí presentamos (ver Carciofi, 1990).

Más allá de estos datos, la magnitud del déficit no permite extraer mayores conclusiones sobre la dinámica de acumulación y la distribución del poder social. Por ello, nos interesa ver las características o composición de este déficit público. La reducción de la participación de los diferentes grupos de las clases subalternas en el PBI y la mayor concentración de ingresos en las clases dominantes – su contracara – fue sostenida por las políticas de transferencias estatales (Azpiazu, Basualdo y Khavisse, 2004). Es así que del monto total del déficit público entre 1981 y 1989 estaba compuesto por transferencias al exterior – intereses pagados, nuevo financiamiento y transferencias netas – por 69 mil millones de dólares y transferencias al capital concentrado doméstico por 67,5 mil millones de dólares (Ortiz y Schorr, 2007).

Estos elementos nos permiten ver que el déficit público durante los años ochenta fue una cuestión relevante en términos económicos y estuvo relacionada a la nueva estructura de las

clases dominantes, favoreciendo sobre todo a sus fracciones más poderosas a través de las políticas de transferencias, de promoción de inversión, de seguros cambiarios, entre otros aspectos relevantes (Peralta Ramos, 2007; Burachik, 2008). Este tipo de políticas asociadas a fomentar – sin éxito, como muestran Ortiz y Schorr (2007) – la dinámica de inversión de los grupos económicos, condujo al desprestigio del poder estatal como actor clave en la conducción de los destinos económicos del país. Este elemento de deslegitimación de la acción estatal se intensificó ante la acuciante situación económica que comenzaron a vivir las clases subalternas desde 1987, que dio marco para el resurgimiento de las demandas por mayores gastos en política social que no podían ser satisfechas por un Estado en bancarrota.

Los cuatro aspectos económicos que comentamos hasta aquí nos permiten dar cuenta de que la crisis de 1989 abrió las posibilidades materiales para la consolidación del neoliberalismo como proyecto político-económico hegemónico. Altos niveles de concentración y centralización de los ingresos y la producción en las clases dominantes; la articulación de los intereses de los grupos económicos nacionales y las empresas transnacionales; una elevada fragmentación económica y la reducción en los ingresos de las clases subalternas; un creciente endeudamiento que fortalecía la dependencia externa y complicaba al Estado la obtención de recursos; y, por último, un elevado nivel de déficit fiscal debido sobre todo al otorgamiento de concesiones económico-políticas al nuevo bloque de clases dominantes, abrieron el juego – ya durante los últimos meses del gobierno de Alfonsín – para que un giro de la política terminara de dar el “golpe de gracia” al modo de desarrollo sustitutivo que había comenzado a ser desmantelado durante la dictadura.

Sobre esta base de cambios económicos se asientan una serie de cuestiones que tienen que ver con las dimensiones políticas de la crisis que comentaremos brevemente aquí. El gobierno de Alfonsín intentó una estrategia de construcción de hegemonía basada en una lógica binaria democracia/autoritarismo (Bonnet, 2008) y donde el primer término de la polaridad expresaba una gestión “progresista” de la política, tendiente a restaurar los postulados desarrollistas y distribucionistas pre-dictadura, con una ofensiva sobre la corporación militar (Pucciarelli, 2011; Svampa, 2005). Sin embargo, esta estrategia hegemónica entraría en tensión desde 1986-1987 con las nuevas demandas provenientes de diferentes sectores. Por un lado, las organizaciones sindicales de extracción peronista que habían cuestionado fuertemente las iniciativas del gobierno de modificar la regulación de

las organizaciones sindicales en 1983, profundizaron sus demandas salariales frente a la escalada inflacionaria. Estas demandas se hicieron sentir además con amplia participación de los trabajadores ocupados formales en las movilizaciones, sobre todo entre 1986 y 1988 (Piva, 2009). Por otra parte, la corporación militar comenzó a plantear fuertes reclamos hacia el gobierno ante el avance en materia de juicios a los partícipes de la dictadura. Esta tensión llegó a su máxima expresión en la pascua de 1987. El “levantamiento carapintada” de aquellos años marcó un punto de inflexión político. La salida elegida por el gobierno de Alfonsín – que contaba con un gran apoyo popular – a través de una negociación con los militares sublevados que luego fue instrumentada mediante la Ley de Obediencia Debida, fue uno de los motivos de la pérdida de legitimidad del proyecto alfonsinista, precisamente porque el proceso de constitución de una hegemonía política durante el gobierno radical dependía crucialmente de la lógica binaria democracia/autoritarismo (Bonnet, 2008). Este elemento – en el marco de un auge de conflictos por recomposición salarial y el comienzo del rebrote inflacionario que dio por tierra con los objetivos del Plan Austral – condujeron al alfonsinismo a perder las elecciones legislativas de septiembre de 1987 en manos de un renovado Partido Justicialista.

A esta coyuntura de pérdida de prestigio del “consenso democrático” sobre el que se basaba el intento hegemónico del alfonsinismo, se sumaron dos derrotas políticas de peso que desacreditaron alternativas “por izquierda” a la crisis, en el marco del choque que para las prácticas materiales y simbólicas de los movimientos populares significó la caída del Muro de Berlín (Svampa, 2005). La primera de ellas fue el intento de acción armada al regimiento de La Tablada por parte de una fracción del Movimiento Todos por la Patria (MTP). Este movimiento popular que venía desarrollando una construcción política diferente a la de la izquierda partidaria tradicional y con cierta perspectiva de diálogo con sectores del peronismo, perdió toda capacidad de construcción contra-hegemónica a través de dicha acción armada. En segundo lugar ubicamos a la crisis interna del Movimiento al Socialismo, el partido de izquierda más importante de aquellos años.

Estos dos procesos diacrónicos llevarían a una inflexión en los sistemas de acción colectiva, que implicó en principio la fragmentación y desmovilización de las organizaciones de derechos humanos y la crisis de un tipo de militancia política en los barrios populares (Masseti, 2004). Así, se abría una época en la cual la concepción de la relación entre lo

social y lo político cambió sustantivamente. Los antagonismos políticos se desdibujaban y la polarización se hacía creciente.

Estos hechos son ilustrativos del estrechamiento del espacio político que se produjo por aquellos años de crisis del “consenso democrático”. Ante esta situación, tanto el partido de gobierno – la Unión Cívica Radical – como el nuevo vector de conducción del Partido Justicialista – que se enmarcaba en la Renovación Peronista – viraron hacia una propuesta política más neoliberal – pro-mercado, remarcando la ineficiencia del Estado, acercándose a los grupos empresarios más importantes¹³ –. El alfonsinismo terminó por perder todo su potencial hegemónico tomando una serie de medidas de política económica que, en el marco de la aceleración de la crisis hiperinflacionaria, se encontraban alineadas con las exigencias del FMI y el BM (Peralta Ramos, 2007). Así, “*El alfonsinismo había intentado cambiar de caballo en medio del río, es decir, recomponer por derecha su administración en la segunda mitad de su mandato*” (Bonnet, 2008: 100).

La combinación de los aspectos políticos y económicos de la crisis de 1989 fue una vuelta de página definitiva para un modo de desarrollo que, con contradicciones, crisis periódicas y vaivenes en las relaciones de fuerza sociales, venía desarrollándose en nuestro país desde la década de 1940. Esta crisis implicó un retroceso material y político de las clases subalternas, un cuestionamiento del rol del Estado para intervenir en las lógicas de la acumulación de capital, una reestructuración de la relación Estado-clases dominantes, entre otras cuestiones. De esta manera, el escenario para una nueva hegemonía política, que permitiera la consolidación de un neoliberalismo *à la Argentina*, ya estaba montado hacia mediados de 1989.

4.2. *La consolidación del proceso de reestructuración regresiva*

El nuevo modo de desarrollo neoliberal vino de la mano del partido que históricamente había expresado gran parte de los intereses de las clases subalternas y populares: el Partido Justicialista. Nuevamente, veamos el proceso de consolidación del neoliberalismo en clave económica y política. Comenzaremos aquí a introducir una clave de lectura que incluya la relación entre Estado, clases dominantes y clases subalternas.

¹³ Estos grupos se encontraban nucleados ahora en lo que se conoció como el Grupo de los Ocho, un agrupamiento empresarial informal que era conducido por aquellas empresas más ligadas al impulso de las reformas neoliberales.

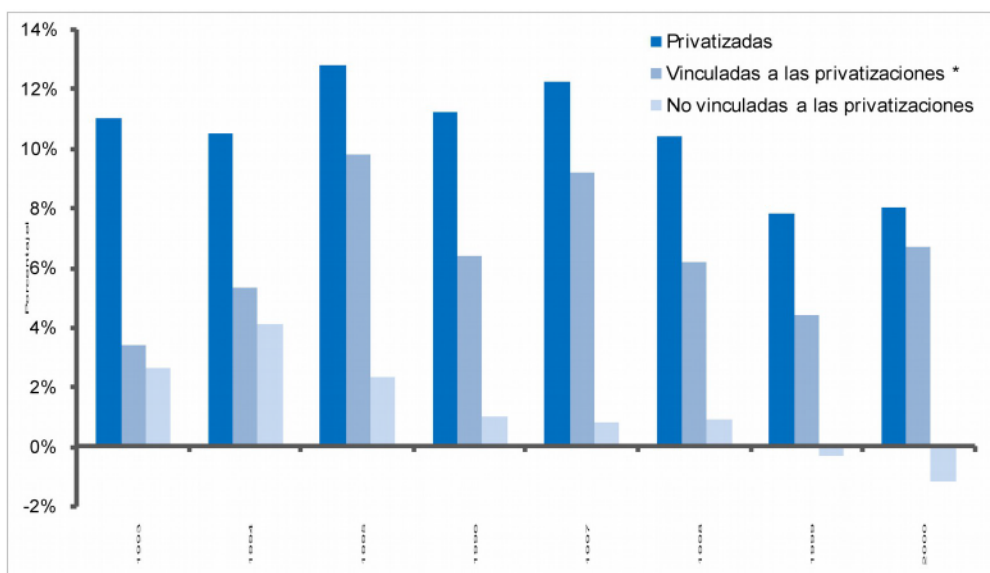
4.2.1. Reformas estructurales y dinámicas globales: el nuevo rostro del Estado

En primer lugar, cabe señalar que la reconversión económica-política fue el resultado tanto de las transformaciones en la dinámica del capital y las relaciones de poder a escala internacional, como de las contradicciones que el modo de desarrollo basado en la ISI venía desarrollando, hasta llegar a la crisis final de 1989. La internacionalización del capital que, como hemos dicho, impuso nuevas lógicas competitivas a los países periféricos (Ceceña, 1996; Marini, 2007), se vio materializada en Argentina a través de un proceso acelerado de privatización de “lo público” y de un patrón productivo transnacionalizado, concentrado y orientado crecientemente hacia la exportación de *commodities* y manufacturas de origen agropecuario (MOA) (Basualdo, 2011; Azpiazu y Schorr, 2010; Féliz y López, 2010).

El proceso de privatización de lo público se evidenció sobre todo en el traspaso de las empresas estatales a manos del capital transnacional y los grupos económicos locales (Basualdo, 2006). Estas transformaciones pueden dividirse en dos etapas. La primera de ellas estuvo marcada por el traspaso al sector privado de Aerolíneas Argentinas y Entel. La segunda, que comienza en 1991 y se extiende hasta 1994, concluyó la privatización de los servicios básicos, los fondos de la seguridad social y las prestaciones de seguros por accidentes de trabajo (Margheritis, 1999). Podemos ubicar en esta etapa a la empresa de mayor peso simbólico en la conciencia popular: Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF), que fue rematada a la transnacional española Repsol.

El desarrollo de esta lógica de valorización por sobre las lógicas de prestación de servicios básicos para la mayoría de los ciudadanos, que había acompañado por años el accionar del Estado en Argentina, permitió resolver la cesación de pagos de la deuda y, al mismo tiempo, otorgó nuevas posibilidades rentables a las fracciones de las clases dominantes que habían sido las grandes ganadoras desde la dictadura (Azpiazu, 2004). Desde el punto de vista de las rentabilidades relativas, la figura 5 da cuenta del hecho de que fueron estas empresas privatizadas las que más mejoraron su posición material en los años noventa, luego del proceso de privatizaciones.

Figura 1.5. Evolución de la tasa de rentabilidad sobre ventas de las 200 empresas de mayores ventas. Argentina 1993-2000



Fuente: elaboración propia en base a datos de Azpiazu (2004)

*Nota: empresas con participación en la propiedad accionaria de algunas de las empresas privatizadas.

Al mismo tiempo, puede apreciarse en la figura que dentro de las empresas de mayor tamaño, las ganancias sobre ventas de aquellas que poseen participación en las privatizadas fueron las segunda más elevadas en la década. Así, todas las empresas ligadas a las privatizaciones vieron mejoradas sus rentabilidades en relación a aquellas que no han participado del proceso de expropiación de empresas estatales.

Las privatizaciones tuvieron, además, un efecto de redistribución de ingresos a favor de las clases dominantes, pues las posibilidades de acceso a ciertos bienes y servicios básicos por parte de las clases subalternas, se vieron diezmadas y libradas a las lógicas del mercado (Bonnet, 2008).

En términos políticos, las privatizaciones pueden ser vistas como una de las acciones que emergieron desde la deslegitimación del Estado como actor político clave en la producción y reproducción de la vida social. La participación del Estado en la producción de ciertos bienes y servicios, que en Argentina venía desarrollándose desde hacía medio siglo, colapsó y condujo a que, parafraseando al ministro de Obras Públicas Roberto Dromi, *Nada de lo que debía ser estatal, permaneciera en manos del Estado*. El gran consenso que tuvo esta consigna, sobre todo en su segunda etapa, se debió, por un lado, a la estrecha relación entre la fuerza política en el poder y la nueva posición

material y política de las clases dominantes, fortalecidas desde la dictadura (Azpiazu y Basualdo, 2004). Por otro lado, no fue menor el efecto de la cesión de derechos sobre las acciones de las privatizadas que el gobierno otorgó a ciertas cúpulas sindicales, favoreciendo la inacción de estas organizaciones de trabajadores (Torre, 1998). A su vez, el consenso popular del que disfrutaban las acciones anti-privatizadoras de los primeros años de la década, se desgastaba a medida que se estabilizaba la economía y el *menemismo* comenzaba a instalarse como la única opción viable (Pucciarelli, 2011).

Inserto en el clima de crisis de las ideas y perspectivas emancipatorias, el Estado argentino se “modernizaba” acorde a los nuevos preceptos y necesidades del orden mundial post caída del Muro de Berlín (Oszlak, 1993). En este sentido, coincidimos con Thwaites Rey, en que las privatizaciones como parte de las “Reformas Estructurales” impulsadas por el gobierno menemista y los organismos multilaterales de crédito, estuvieron orientadas a “(...) *tornar funcionales las estructuras estatales para las formas de acumulación exigidas por la reestructuración del capital global, en el contexto de una correlación de fuerzas claramente desfavorable a las clases subalternas*” (Thwaites Rey, 2007: 3). De esta manera, la reforma del Estado en los años noventa, lejos de establecer el retiro del mismo, fue eficaz para consolidar la posición material – a través de los “mecanismos privilegiados de acumulación” facilitados por el Estado (Castellani y Serrani, 2011) – y política – a través de la “infiltración” directa de sus representantes en la estructura estatal (Svampa, 2005) – de aquellas fracciones de las clase dominante que habían salido airozas de la crisis de 1989.

4.2.2. Los cambios a nivel de la clase dominante

Más allá de esta privatización generalizada de empresas estatales, que favoreció a las fracciones de las clase dominante que lograron consolidar un nuevo “bloque de poder” (Basualdo, 2011), la nueva articulación de las escalas nacional y global condujo a la transnacionalización de la mayoría de las ramas de producción, a su centralización y concentración y a un cambio en la matriz productiva tendiente a la re-primarización de la economía (Azpiazu y Schorr, 2010). Estas tres dimensiones entrelazadas – transnacionalización, concentración y re-primarización – son una expresión sustantiva

de los cambios estructurales de los años noventa a nivel de las clases dominantes (Svampa, 2005). Veamos brevemente cada una de ellas.

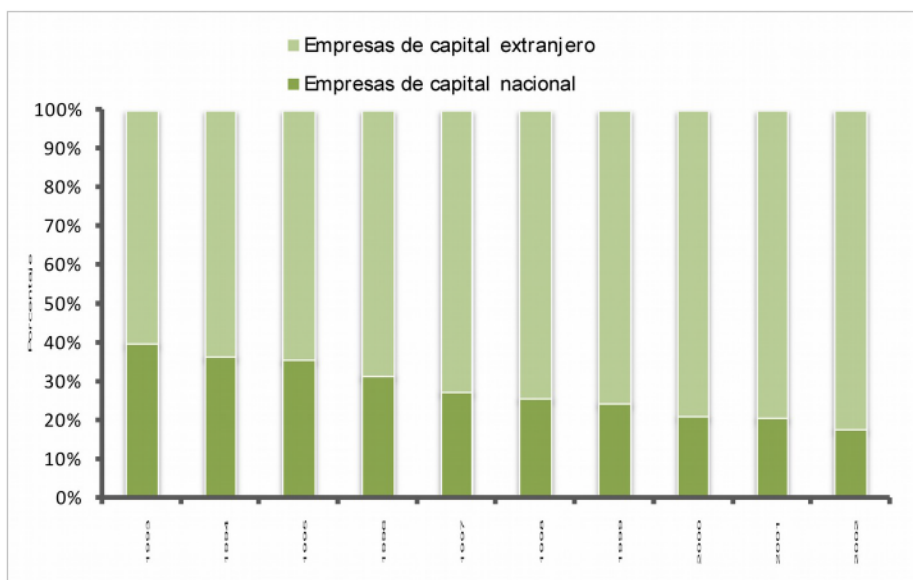
Si bien a principios de la década de los noventa comienza a presentarse un crecimiento de la inversión extranjera directa (IED) ligado, sobre todo, a la afluencia de los programas de capitalización de la deuda externa y al interés de los actores transnacionales por los procesos de privatización de las empresas públicas¹⁴, luego la IED se expande hacia el resto de las ramas. El stock de inversión extranjera directa pasó – de acuerdo al Centro de Economía Internacional – de un nivel de 1.836 millones de dólares en 1990 hasta cerca de 23.800 millones de dólares en el año 1999. Si bien ciertos autores señalan que la inversión extranjera fue reducida hasta mediados de los años noventa debido a la escasa liquidez internacional (Castellani y Gaggero, 2011), de allí en adelante se incrementó sensiblemente – 328% entre 1995 y 1999 de acuerdo a los datos del CEI – en relación al promedio de la región latinoamericana – que aumentó aproximadamente un 200% entre 1995 y 1999 –.

De acuerdo a los datos que proveen la UNCTAD (2011) y la CEPAL (2010), la mayor parte de las inversiones extranjeras que ingresaban a los países de América Latina en la segunda mitad de los años noventa, lo hicieron con el objetivo de adquirir empresas o bien llevar adelante fusiones con grupos económicos preexistentes. En Argentina, en particular, esta estrategia de las empresas transnacionales se tradujo en un importante proceso de extranjerización de la producción desde 1993 y hasta el fin de la crisis del modo de desarrollo neoliberal (Burachik, 2010; Azpiazu, Manzanelli y Schorr, 2011). Entre las empresas de mayor tamaño, es quizá donde podemos ver con más claridad este proceso de transnacionalización de la economía argentina. Como apreciamos en la figura 6, la proporción de valor bruto de producción generado por las empresas extranjeras dentro del total producido por las 500 empresas de mayor tamaño, aumentó a lo largo de la década desde un 60% en 1993 a un 82% en 2002. Esta tendencia al incremento relativo en la producción de las empresas transnacionales resulta, como señala Burachik (2010), tanto de los menores costos que las extranjeras logran obtener - en términos

¹⁴ Según De la Balze (1993), el ingreso neto estimado de capitales privados a la Argentina en el año 1992, alcanzó los U\$S 12.000 millones, casi cuatro veces más que el año anterior donde ingresaron U\$S 3.300 millones.

productivos y de acceso al crédito – respecto a las empresas nacionales, como de las condiciones generales de competitividad que se presentaban en Argentina en los años noventa – apertura comercial y financiera, posibilidades de acceso a monopolios de servicios públicos, entre otras –.

Figura 1.6. Participación por origen del capital en el valor bruto de producción de las 500 de mayor tamaño. Argentina 1993-2002.



Fuente: elaboración propia en base a datos de la Encuesta Nacional de Grandes Empresas (ENGE)-INDEC.

Cabe señalar, además, que la creciente participación de las empresas transnacionales en la producción se hizo extensiva a todas las ramas productivas entre 1993 y 2002 (Azpiazu, Manzanelli y Schorr, 2011).

Los datos presentados dan cuenta de la radicalidad del proceso de transnacionalización que tuvo lugar en Argentina bajo el signo del neoliberalismo. La reestructuración en este aspecto modificó de manera sustancial la posición de los grupos económicos nacionales que eran dominantes – aunque compartiendo intereses – a principios de la década, subordinándolos a la dependencia del capital transnacional (Burachik, 2010; Basualdo, 2000).

En definitiva, durante los años noventa dos procesos fueron centrales a la hora de definir las transformaciones estructurales en las formas de propiedad de las empresas: la

privatización de las empresas públicas¹⁵ durante la primera mitad de la década y el proceso de Fusiones y Adquisiciones (F&A) durante la segunda mitad (Basualdo, 2006).

Esta reestructuración de la propiedad de las firmas – sobre todo de las grandes – y el mayor peso que en términos económicos las transnacionales fueron desarrollando, condujo a consecuencia saliente del modo de desarrollo neoliberal: la intensificación del carácter periférico y dependiente de la economía argentina respecto de la dinámica del capital global (Barrera y López, 2010a).

Estrechamente ligado a esta tendencia a la extranjerización/transnacionalización de la producción, se encuentra el proceso de concentración y centralización. Esta es la segunda dimensión clave del proceso de transformación económica de la clase dominante en los años neoliberales.

El proceso de concentración y centralización en Argentina que, como hemos mencionado, se venía desarrollando desde la dictadura de 1976, tomó mayor dimensión desde principios de la década de 1990 (Basualdo, 2000). En primer lugar, el valor agregado de las 500 empresas de mayor tamaño paso de representar el 14% del valor agregado total de la economía en 1993 al 26% en 2002¹⁶. En segundo lugar, al interior de las 500 empresas más grandes en volumen de ventas, el 66% del valor agregado era generado por 100 empresas en 1993. Esto implica que un 20% de las empresas concentraban dos tercios de la producción de valor. En 2004, luego del proceso de reestructuración económico-política neoliberal y de la resolución de la crisis de ese modo de desarrollo, este porcentaje ascendía a 72,1%, es decir se produjo un incremento cercano a 10 puntos porcentuales en la concentración económica de los actores de mayor peso estructural¹⁷.

¹⁵ La participación del capital extranjero se dio a través de consorcios puesto que en los pliegos licitatorios se exigía que la operación técnica estuviera a cargo de empresas con experiencia previa, entre las cuales no existían firmas de origen nacional.

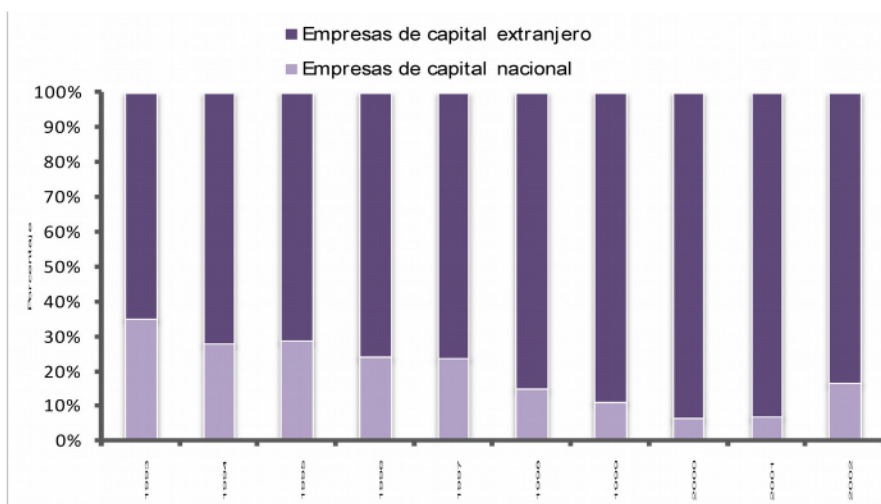
¹⁶ Esta tendencia a la concentración continuó acrecentándose luego de la crisis y a través del nuevo modo de desarrollo post-neoliberal (Ver Santarcángelo, 2012).

¹⁷ Por otra parte, los resultados del Censo Nacional Económico de 2004-2005, nos muestran que las plantas con más de 100 trabajadores ocupados dan cuenta del 68% de la producción total, mientras que en el censo de 1994 el porcentaje de producción de estas empresas se aproximaba al 59%. En apenas diez años la concentración del capital se incrementó en un 15%.

A su vez, entre las grandes empresas un número cada vez más reducido de ellas apropiaba una porción creciente de las utilidades. De las grandes empresas las 4 y 100 de mayores ventas concentraban en 2004 el 32% y 79% de las utilidades brutas, respectivamente. Esto expresa un crecimiento de la concentración de utilidades muy elevado, cercano al 20%, en relación a los datos de 1993.

En tercer lugar, la tendencia a la concentración de capitales no puede divorciarse del proceso de transnacionalización (Burachik, 2010; Santarcángelo, 2012). Como muestra la figura 1.7 una parte creciente de las utilidades totales de las firmas de mayor tamaño fue apropiada por las empresas extranjeras hasta alcanzar en el punto más álgido de la crisis del neoliberalismo más del 90% de participación.

Figura 1.7. Participación por origen del capital en las utilidades de las 500 empresas de mayores ventas. Argentina 1993-2002.



Fuente: elaboración propia en base a datos de la ENGE-INDEC.

La tercera dimensión relacionada a las anteriores de estos cambios a nivel de las clases dominantes, se asocia a la reestructuración de la composición sectorial de la producción. De acuerdo a varios autores, podemos afirmar que el neoliberalismo condujo a la re-primarización de la economía, esto es, un cambio a favor de las fracciones primarias y extractivas dentro de las clases dominantes en detrimento de las fracciones industriales (Svampa, 2011a; Félix y López, 2010). En este sentido, entre 1993 y 2002 la participación de los sectores extractivos – principalmente, minería – y agropecuarios en

el Producto Bruto Interno (PBI) del conjunto de la economía, se incrementó un 100%¹⁸. Algo similar se presenta para las empresas de mayor tamaño. Como nos muestra el cuadro 1.2, del total del valor de la riqueza producida en las 500 empresas de mayor tamaño, los sectores extractivos fueron los que más crecieron en valor agregado y utilidades frente a otras actividades¹⁹. Al mismo tiempo, al interior de la industria manufacturera, las ramas ligadas a la transformación de materias primas son las que mostraron niveles elevados de rentabilidad a lo largo del período, mientras que aquellas ligadas a la industria de maquinarias, equipo y vehículos mostró un franco retroceso en sus utilidades.

Cuadro 1.2. Participaciones por ramas de actividad del valor agregado y utilidades brutas en total de las 500 empresas de mayor tamaño. Argentina 1993-2002

Ramas de actividad	Utilidades		Valor Agregado	
	1993	2002	1993	2002
Minas y canteras	15,6%	54,8%	8,0%	24,6%
Alimentos, bebidas y tabaco	19,8%	11,0%	18,5%	17,0%
Combustibles, químicos y plásticos	11,6%	12,1%	18,4%	18,9%
Maquinarias, equipos y vehículos	12,0%	-14,4%	7,5%	2,7%
Resto industria	5,5%	8,7%	9,0%	9,6%
Electricidad, gas y agua	6,2%	18,5%	10,1%	6,2%
Comunicaciones	16,1%	11,5%	12,0%	8,4%
Resto actividades	13,0%	-2,2%	16,6%	12,6%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: elaboración propia en base a datos de la ENGE-INDEC.

La transformación en el perfil productivo del capital en Argentina, no podemos comprenderla de manera independiente de las dimensiones previamente señaladas. Es así que las principales ramas en las cuales los grandes capitales transnacionales se instalaron fueron el complejo extractivo-minero, la comercialización de granos y la producción de biotecnología agropecuaria y sectores competitivos de la industria manufacturera, además de los ya señalados servicios esenciales que se encontraban previamente bajo control estatal (Basualdo, 2011). La inserción del capital extranjero en la economía nacional tuvo su correlato en al menos dos elementos relevantes a nivel de la estructura del capital. Por un lado, implicó un significativo proceso de

¹⁸ Fuente: Dirección Nacional de Cuentas Nacionales del INDEC.

¹⁹ La ENGE no incluye datos de empresas del sector primario.

desmantelamiento industrial o desindustrialización del aparato productivo (Azpiazu y Schorr, 2010). Por otro lado, significó un incremento de la productividad laboral en las grandes empresas, una creciente disparidad entre los niveles de productividad de los grandes capitales y aquellas empresas de menor tamaño y un incremento sostenido en la competitividad de los capitales más concentrados en la minería, el agronegocio y la producción de alimentos (Félic, 2009).

Estas transformaciones estructurales a nivel de las clases dominantes determinan - y son determinadas - por cambios en el plano político. Como señala Acuña (1995), desde comienzos de los años noventa se modificó sustancialmente la relación entre clases dominantes y Estado, tanto por un cambio en las estrategias empresariales acorde a la nueva posición estructural como por una estrategia de la fuerza política que controlaba el poder estatal - el menemismo - que también alteró el histórico comportamiento de la relación Estado-empresarios. Comenzando por la estrategia gubernamental, la misma estuvo centrada en reconocer el poder económico-político del nuevo bloque formado por los grandes grupos económicos locales y, crecientemente, por el capital transnacional. En este sentido, se orientaban las medidas de apertura comercial y financiera y las licitaciones de las privatizaciones, que fueron parte de las políticas clave del neoliberalismo (Viguera, 2000). Una manifestación vidente de este “giro” en la política estatal que reconocía los cambios a nivel de las clases dominantes, fue la designación en julio de 1989 de dos representantes del grupo Bunge & Born al frente del Ministerio de Economía (Acuña, 1995).

Sin embargo, para hablar de la concreción de los cambios estructurales más importantes que tomaron forma en el plano de “la política”²⁰, debemos trasladarnos a 1991, año de la designación de Domingo Cavallo como Ministro de Economía. Sin duda, es a partir de allí donde se expresa con más claridad que *“El núcleo de la reforma estatal se traslada hacia la redefinición de las fronteras entre el dominio de lo público y lo privado, al restringir de diversas maneras la extensión y naturaleza del Estado en los asuntos*

²⁰ Tal como plantea Mouffe existe una diferencia sustancial entre “la política” y “lo político”. Esta autora afirma *“(…) concibo a lo político como la dimensión de antagonismo que considero constitutiva de las sociedades humanas, mientras que entiendo la política como el conjunto de prácticas e instituciones a través de las cuales se crea determinado orden, organizando la existencia humana en el contexto de la conflictividad derivada de lo político”* (Mouffe, 2007: 16).

sociales” (Oszlak, 1993). Más allá de las múltiples dimensiones que se encuentran implicadas en esta nueva relación entre Estado y Sociedad – o esta nueva forma-Estado – queremos señalar aquí en qué medida los cambios en la estructura estatal expresaron de alguna manera los cambios en la estructura social y, en particular, en la posición económica de las clases dominantes. Reconocemos que la des-regulación de mercados, la apertura comercial y financiera, la flexibilización laboral, la reducción del gasto público social, la privatización de los servicios públicos y empresas del Estado, la política monetaria restringida, fueron los cambios más importantes en las políticas concretas que dieron lugar a que la “comunidad de negocios” formada por el gran capital nacional y el capital extranjero lograra reestructurarse a los fines de ganar en niveles de competitividad internacional. Tal como afirman Castellani y Serrani (2011), los cambios en la política durante el modo de desarrollo neoliberal expresan de manera saliente la generación de ámbitos privilegiados de acumulación por parte del Estado hacia las fracciones más dinámicas al interior de las clases dominantes.

En definitiva, las reformas de la estructura estatal de los años noventa expresaron las nuevas correlaciones de fuerzas sociales a favor de un nuevo bloque de poder – económico y político – que logró, al mismo tiempo, una hegemonía política significativa sobre las clases subalternas a través del Estado (Bonnet, 2008). En este plano, resulta evidente que el “clima de época”, la ideología o el nuevo imaginario neoliberal, influyeron en la legitimidad de los cambios en la política (Thwaites Rey, 2008).

En lo que atañe a las estrategias de los empresarios – que, por supuesto, son a la vez resultado y pre-condición de los cambios en la política – podemos señalar más allá de la fragmentación y disparidad de intereses, algunas de las iniciativas más importantes que configuraron la acción política de estos grupos en la década de 1990. Castellani y Gaggero (2011) señalan cuatro estrategias relevantes. La primera de ellas es la que los autores llaman la “estrategia de profundización de la inserción primario exportadora”. Esta primera estrategia de acumulación fue llevada adelante por grupos empresarios de origen nacional que se dedicaban previamente a la producción primaria y a las actividades extractivas. Hacia mediados de la década – entre 1996 y 1999 – ciertos grupos empresarios adoptaron una segunda estrategia: la reconversión productiva. Grupos tales como Bunge & Born, Garovaglio, Pérez Compac y Zorraquín que contaban

con un elevado grado de diversificación productiva, comenzaron a expandirse hacia aquellas producciones que contaban con ventajas comparativas naturales. Esta estrategia de re-conversión hacia las producciones primarias permitió, en el marco del MERCOSUR, una transnacionalización de estos grupos originariamente nacionales. Los grupos nacionales que adoptaron esta orientación, experimentaron problemas para lograr sus objetivos de transnacionalización, puesto que sus principales empresas fueron compradas por parte de empresas extranjeras. Así, las dos primeras estrategias empresarias profundizaron la producción primaria, extractiva y agroindustrial y favorecieron, al mismo tiempo, el proceso de transnacionalización previamente comentado.

La tercera estrategia empresarial estuvo centrada en la mayor inserción en el mercado interno. Podemos afirmar que fue ésta la orientación que otorgó peores resultados para los grupos empresarios, tanto por la baja competitividad internacional que estos grupos presentaban históricamente, como por el nuevo proceso de apertura que hacía más notorias las falencias de competitividad (Burachik, 2008).

Por último, algunos grupos empresarios desarrollaron una estrategia de “retirada oportuna”. Este fue el camino adoptado por firmas de gran tamaño nacionales dedicadas a la producción industrial para el mercado interno. La mayoría de ellas fueron adquiridas por grupos extranjeros y otras no lograron sobrevivir a la competencia que implicaba la inserción de nuevas empresas transnacionales en sus respectivas ramas (Castellani y Gaggero, 2011).

Las cuatro estrategias de acumulación se asociaron a cambios significativos en las organizaciones empresarias. El empresariado que operaba en Argentina hacia fines de la década de 1990 pasó a encontrarse representado en organizaciones más amplias, por tamaño de empresa o por caracterizaciones más ideológicas que corporativas (Acuña, 1995; Beltrán, 2006). Además, hacia fines de la década se conformaron una serie de organizaciones que representaban con más claridad a los nuevos actores transnacionales del agro-negocio, tales como la Asociación Argentina de Productores de Siembra Directa (AAPRESID) y la Asociación Argentina de Consorcios Regionales de Experimentación Agrícola (AACREA), entre otras. Estas organizaciones no representan solamente los

intereses de productores, sino que se encuentran integradas verticalmente, incluyendo comercialización y otras actividades propias del proceso productivo integrado (Svampa, 2005).

Un último elemento a señalar sobre las transformaciones políticas en las clases dominantes es que las estrategias y las nuevas formas de acumulación, estuvieron articuladas por un discurso y una ideología neoliberales (Beltrán, 2006). Además de los elementos anti-estadistas propios de este discurso post Muro de Berlín, en la Argentina de los noventa las clases dominantes cambiaron su lógica de interpretación acerca de su rol en el desarrollo económico-político nacional como parte de un nuevo *ethos* (Svampa, 2005), que colocó a los empresarios exitosos – parte del entramado nacional-extranjero y orientado al mercado mundial – en una posición de exterioridad respecto de la sociedad nacional y su reproducción (Sidicaro, 2001).

4.2.3. La fragmentación económica y política de las clases subalternas

Hasta aquí hemos presentado los cambios estructurales implicados en la consolidación del neoliberalismo centrandó la atención en las clases dominantes y el Estado. Sin embargo, la reestructuración de aquellos años requiere de un breve recorrido por los cambios económicos-políticos a nivel de las clases subalternas. A partir de allí, nos será posible introducir algunos elementos acerca de la consolidación de una nueva hegemonía política neoconservadora que se estabilizó al menos hasta el nacimiento el nuevo siglo.

En primer lugar, la situación material de las clases subalternas durante el período de consolidación del neoliberalismo estuvo signada por las exigencias competitivas del capital local, que condujeron a la re-articulación de las relaciones laborales para conformar una nueva fuerza de trabajo²¹ adaptada – objetiva y subjetivamente – a esas nuevas formas de las relaciones de producción y al cambio cualitativo en la modalidad de acumulación periférica (Félicz, 2009). A su vez, ciertas fracciones o sectores de las clases subalternas que se identificaban a sí mismas como parte de las “clases medias”,

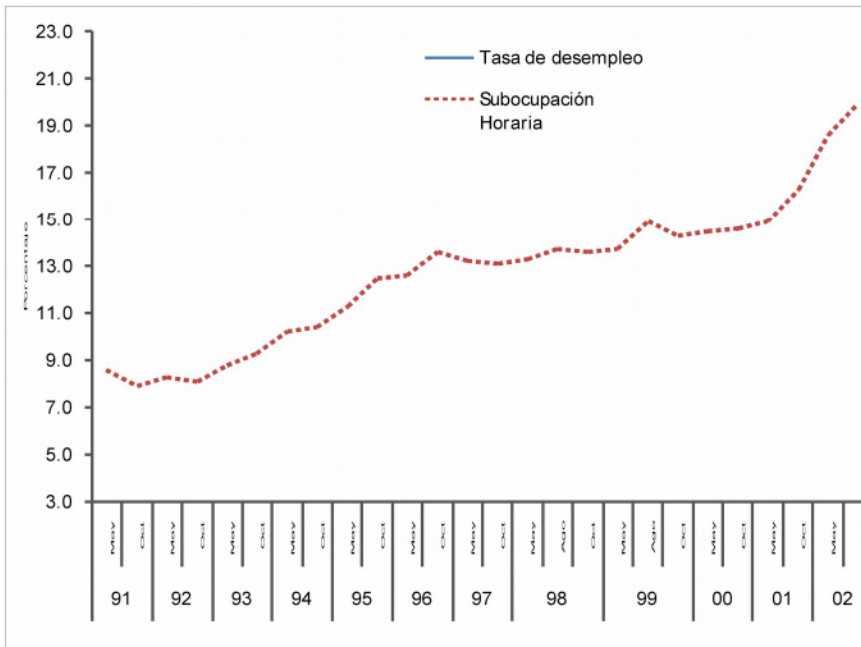
²¹ La categoría de fuerza de trabajo es utilizada aquí en sentido amplio para dar cuenta de los individuos que deben vivir del ingreso de su trabajo, ya sea que el mismo se desarrolla en relación de dependencia – asalariados –, en forma autónoma – cuentapropistas – u otras formas de trabajo. En forma similar, Antunes (1999) designa a estos sectores de la sociedad como “clase que vive del trabajo”. En el capítulo III profundizaremos en la discusión sobre la clase social como categoría analítica.

sufrieron un empobrecimiento significativo (Adamovsky, 2012). En este marco, pensando de manera relacional la categoría de clase social, es posible comprender el proceso de fragmentación, exclusión y empobrecimiento de las clases subalternas en los años noventa como uno de los aspectos económicos más relevantes que, como veremos, se relaciona también al plano político de análisis.

Al interior de las clases subalternas, la transformación del empleo asalariado ha sido uno de los efectos más notorios de la reestructuración regresiva. Es posible ver estas transformaciones en base a tres indicadores económicos clave: el nivel de desempleo, la evolución de la precariedad laboral y la desigualdad inter e intra clase.

La elevación de los umbrales de desempleo ha sido uno de los grandes cambios de la década de 1990 en relación a las décadas previas (Neffa, 1998; Féliz y Pérez, 2004; Palomino, 2005). Como nos muestra la figura 1.8, el desempleo se incrementó aún en años de crecimiento económico – como fueron 1996-1998 – y, por supuesto, fue mucho más aún en los años de crisis (1998-2002). Al mismo tiempo, el subempleo horario demandante – es decir, aquellos trabajadores que aún buscando trabajo a tiempo completo no han encontrado – aumentó un 106% entre 1991 y 1998 (ver figura 8). Mediante la crisis, los niveles de desempleo abierto y subocupación horaria llegaron sus picos históricos – 21,5% y 18,6, respectivamente – (Neffa, 1998).

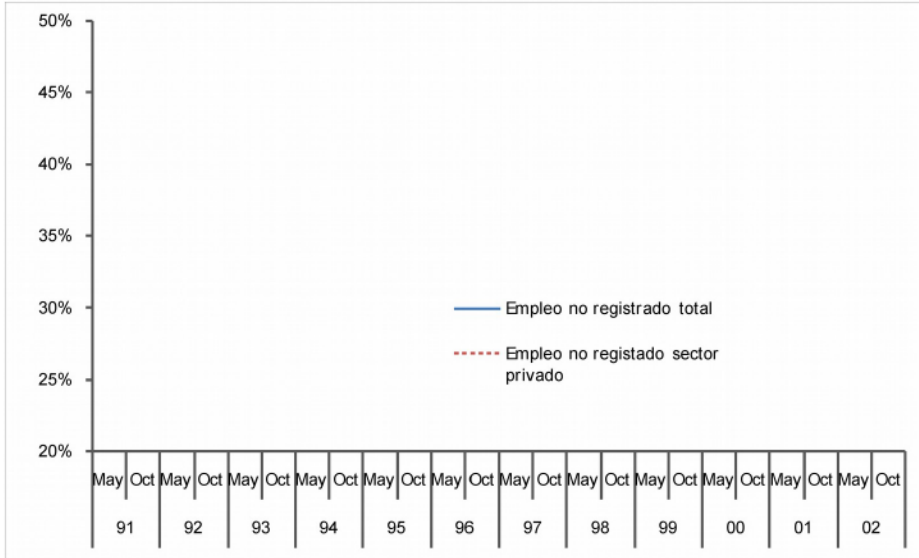
Figura 1.8. Tasa de desocupación y subocupación horaria demandante. Argentina 1991-2002.



Fuente: elaboración propia en base a datos de EPH-INDEC.

Esta situación objetiva de un crecimiento significativo de la cantidad de trabajadores desocupados condujo, en buena medida, a una ruptura en las lógicas de la integración social a través del empleo que, como afirma Svampa (2005), era una de las formas que típicamente había adquirido el proceso de integración desde los años del primer peronismo en Argentina. Sin embargo, la fragmentación material de estos sectores al interior de las clases subalternas se evidenció también en la explosión de formas de empleo que desconocían la mayoría de los derechos laborales previamente adquiridos (Altimir y Beccaria, 1999; Busso, 2006; Salvia y Chávez Molina, 2007). Es así que el empleo no registrado, los contratos por tiempo determinado, la reducción de los períodos de prueba, entre otras cuestiones, pasaron a representar una parte importante de las condiciones laborales a las cuales estuvo sujeta la población trabajadora. Para el año 2001, más de la mitad de los asalariados se encontraban empleados en estas condiciones (ver figura 1.9).

Figura 1.9. Empleo no registrado total y en el sector privado por porcentaje de la PEA. Argentina 1991-2002.



Fuente: elaboración propia en base a datos de EPH-INDEC.

Este proceso de creciente precarización del trabajo fue una consecuencia directa de la tendencia a la concentración y centralización del capital que tuvo lugar en estos años. La extranjerización y concentración crecientes provocaron una acentuada disparidad tecnológica – por tanto, productiva – entre estos capitales de gran tamaño y el resto del capital que operaba en escala nacional (Graña y Kennedy, 2008). Esta cuestión se traduce en una gradual reducción de la competitividad para los capitales pequeños y medianos, que implicaba imposibilidades de realización del valor producido por sus elevados costos.

De esta manera, varios autores afirman que una de las formas de “compensación” de la pérdida de competitividad que llevó adelante el pequeño y mediano capital en la década de 1990, fue la profundización de condiciones de empleo precarias que permitían reducciones de costos salariales y de contratación (Pérez, Chena y Barrera, 2010; Félix, López y Álvarez Hayes, 2009). Esto parece ocurrir al menos desde mediados de la década de 1990. Las empresas de menor tamaño fueron aquellas que contrataron mayores porcentajes de trabajadores contratados en condiciones precarias (ver cuadro

1.2).

Cuadro 1.2. Empleo precario por tamaño del capital como porcentaje de la PEA. Argentina años seleccionados*.

Tamaño de empresa (cantidad de trabajadores empleados)	oct-96	oct-98	oct-01	oct-02
2 a 5	43%	44%	48%	51%
6 a 25	32%	36%	34%	45%
26 a 100	17%	21%	16%	22%
101 a 500	11%	13%	11%	14%
más de 500	7%	8%	6%	8%

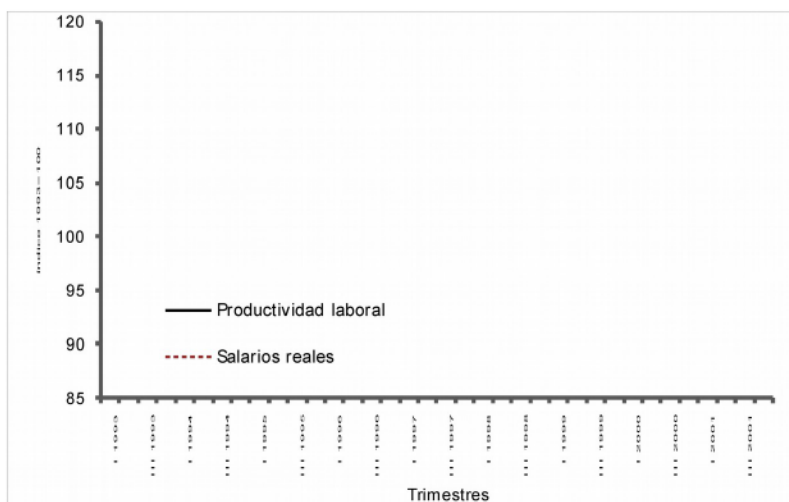
Fuente: elaboración propia en base a datos de EPH-INDEC.

*Nota: el indicador que presentamos aquí incluye tanto los trabajadores no registrados como aquellos que poseen contratos por tiempo determinado.

Esta fragmentación material de las clases subalternas en términos de su inserción laboral, se expresó al mismo tiempo en la consolidación de un patrón regresivo de distribución de ingresos y la exclusión económica que éste provocó.

Si consideramos primero la distribución de ingresos entre clases dominantes y clases subalternas, nos es posible afirmar que durante todo el período 1991-2001 la desigualdad mostró un comportamiento creciente. La figura 1.10 da cuenta de este fenómeno al poner en evidencia la amplitud de la brecha entre la productividad laboral y los salarios reales en aquellos años.

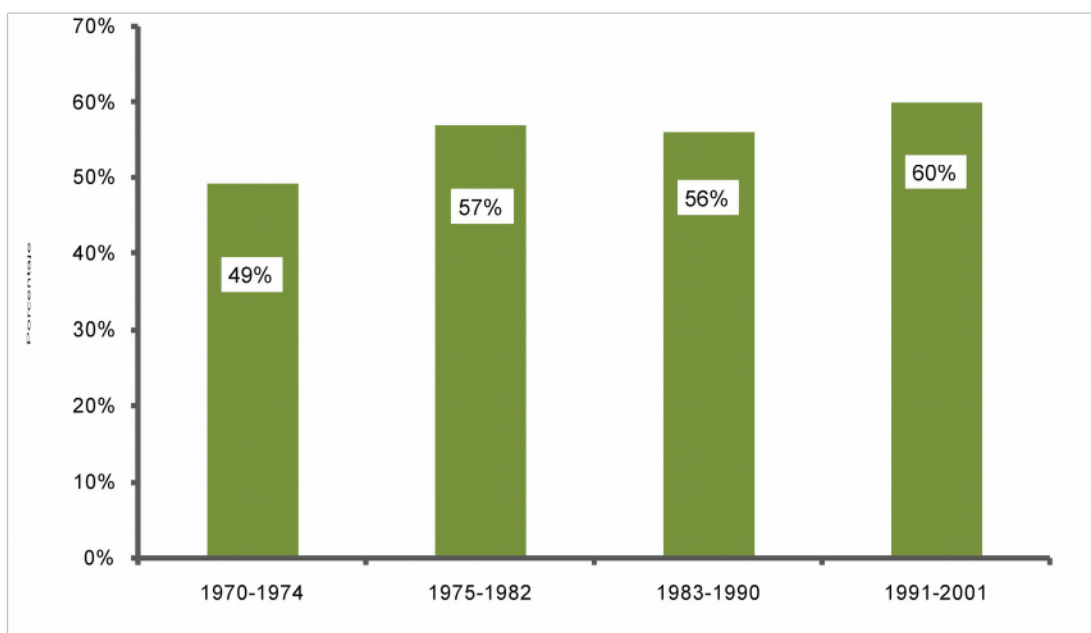
Figura 1.10. Productividad y salarios reales. Argentina 1993-2001.



Fuente: elaboración propia en base a datos de DNCN-INDEC.

Más aún, el proceso de reestructuración regresiva neoliberal permitió superar los umbrales de desigualdad que históricamente había presentado el país que, en comparación con el resto de América Latina, fueron relativamente bajos. Este cambio en los parámetros de desigualdad se puede ver en la figura 1.11.

Figura 1.11. Participación de las ganancias en el PBI. Argentina 1970-2001*



Fuente: elaboración propia en base a datos de DNCN-INDEC.

*NOTA: los datos presentados aquí incluyen el ingreso mixto, proveniente de actividades autónomas como parte del ingreso de los trabajadores – es decir, la contracara de las ganancias sobre el PBI –. Además, se incluyen los ingresos de los asalariados del sector público en la distribución del ingreso entre clases. Estos dos elementos producen un sesgo hacia abajo en los valores absolutos de participación de las ganancias en el ingreso. Para una discusión al respecto y corrección véase Lindenboim, Graña y Kennedy (2010).

Desde el giro neoliberal de los años setenta la participación de las ganancias en el PBI se incrementó varios puntos porcentuales. Sin embargo, fue la consolidación de este patrón de desarrollo la que dio lugar al mayor salto en la desigualdad de ingresos a favor de las clases dominantes, en detrimento de las subalternas. El promedio de participación de las ganancias en el PBI cercano al 60% para el período 1991-2001 expresa un cambio estructural radical en la estructura social argentina.

A pesar de ello, la fragmentación y exclusión económica creciente de las clases subalternas no sólo se ve en su relación con las clases dominantes, sino también entre los sectores que la componen. En primer lugar, de acuerdo a datos del CEDLAS²² la desigualdad personal de ingresos – medida a través del coeficiente de Gini – se incrementó un 51% entre 1974 y 2001. De esta manera, la desigualdad entre el primero y último deciles de la distribución por niveles de ingresos, alcanzó el 52% en el peor momento de la crisis del neoliberalismo.

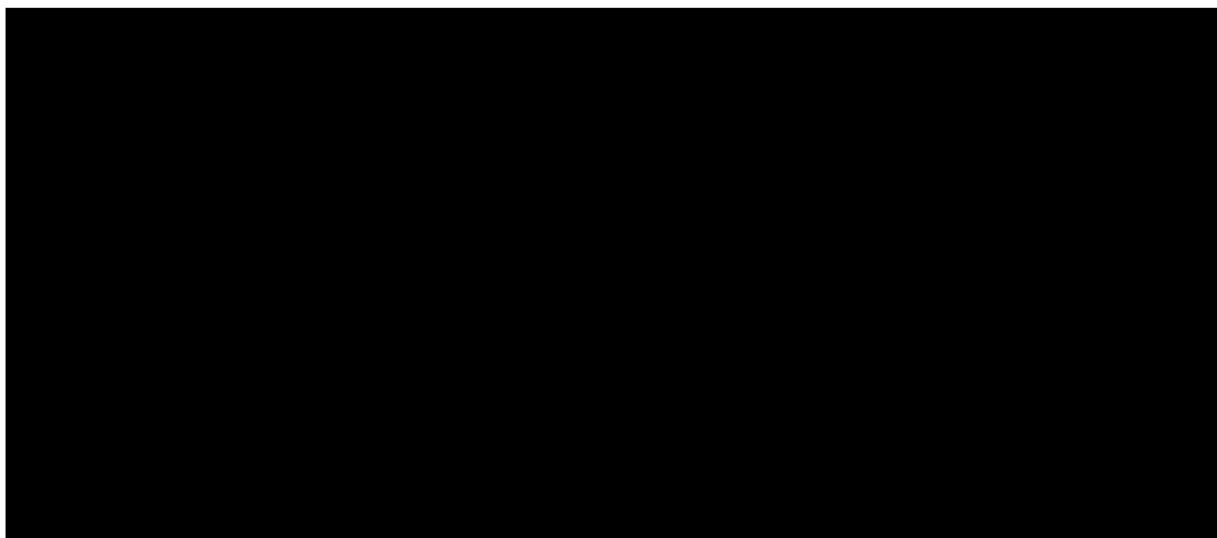
Si tomamos, en segundo lugar, indicadores de ingresos al interior de las clases subalternas, vemos una fuerte concentración de ingresos en ciertas fracciones o sectores que, si bien requieren trabajar para vivir, poseen una actividad más ligada a las funciones de control del trabajo de otros (Wright, 1979).

En este sentido, el cuadro 3 nos muestra que los ingresos de la ocupación principal de los directores de empresas en relación al ingreso promedio, han permanecido a lo largo de la década en niveles similares, incluso incrementándose en el peor momento de la crisis. Por el contrario, los sectores que más han visto desmejorar sus ingresos relativos han sido los obreros calificados, los no calificados, los peones autónomos – generalmente, con trabajos temporarios –, los trabajadores administrativos, los autónomos no profesionales y los trabajadores del servicio doméstico. Esto significa que

²² Ver <http://cedlas.econo.unlp.edu.ar/esp/>.

entre 1995 y 2001 la situación de desigualdad al interior de las clases subalternas se acentuó. El incremento en la desigualdad tuvo lugar a través a causa de que los ingresos de los sectores que realizan funciones de control del trabajo o bien tareas con grados elevados de calificación (profesionales, por ejemplo) se mantuvieron estables, mientras que los ingresos de las demás categorías socio-ocupacionales empeoró en relación al promedio. Cabe señalar que, en todos los casos, los ingresos de los sectores que han sido perjudicados por los cambios de la reestructuración regresiva, los encontramos en todo el período por debajo de los ingresos medios de la ocupación principal – esto es, una proporción menor al 100% -. En los casos más extremos la proporción de ingresos en relación al ingreso medio sólo representaba en 2001 menos de un tercio para trabajadores domésticos y peones autónomos.

Cuadro 1.3. Ingresos por Condición Socio-ocupacional en relación al ingreso promedio de la ocupación principal. Argentina años seleccionados*.



Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH-INDEC.

*NOTA: la condición socio-ocupacional fue construida a través de la metodología propuesta por Torrado (1994) para el análisis de la estructura social. En lugar de utilizar censos de población, se utilizó aquí la Encuesta de Hogares. Esta encuesta cuenta con la limitación de ser representativa de la población urbana del país. Para mayores detalles sobre la construcción de estos indicadores, véase la explicación metodológica del capítulo 4 de esta tesis.

Esta descripción de las desigualdades de ingresos al interior de las clases subalternas, completa el panorama de reestructuración que, en términos económicos, implicó el modo de desarrollo neoliberal. Con este marco, nos es posible avanzar en cuáles han sido los cambios en las posiciones/acciones políticas de estas clases y de qué manera estas condiciones permitieron consolidar una hegemonía política neoconservadora.

En primer lugar, una variedad de autores argumenta que esta fragmentación material de las clases subalternas tuvo por corolario la desarticulación de sus formas de organización política, que se basaban desde la década de 1940 en el movimiento obrero organizado como uno de los actores de mayor peso (Adamovsky, 2012; Svampa, 2005; Félix, 2011a; Palomino, 2005). La elevación estructural del desempleo, la desarticulación de los marcos legales de relaciones laborales, el crecimiento de la pobreza estructural y por ingresos, el incremento de las desigualdades al interior de las clases subalternas,

minaron las bases económicas sobre las que el movimiento obrero se sostenía. Es en este marco que comienza a emerger un proceso de “descolectivización” y “territorialización” de las clases subalternas (Svampa, 2005). Este proceso dual, se manifestó en la tendencia a replegar la acción política en barrios populares – antes centrada en los sindicatos – y a desmembrar las identidades colectivas que la acción político-sindical supo construir a través de una multiplicidad de instancias de socialización relacionadas al sindicato.

La territorialización de lo subalterno tuvo sus primeros destellos entre las décadas de 1970 y 1980, sobre todo, a través de los procesos acentuados de migración rural-urbana que decantaron en una multiplicación de asentamientos precarios alrededor de las grandes ciudades y, sobre todo, del Área Metropolitana de Buenos Aires (Merklen, 2005). Más allá de estos aspectos, lo que nos interesa aquí es que, precisamente, esa tendencia a la conformación de barriadas populares precarias, con grandes porcentajes de personas desempleadas o con empleos informales, mostraron los primeros indicios de un cambio en la acción política hacia cuestiones relacionadas al territorio y no al lugar de trabajo: toma de tierras para vivienda, reclamos por vivienda digna y servicios básicos, entre otras cuestiones. Estas expresiones políticas determinaron un nuevo entramado de relaciones sociales, donde el trabajo no formaba parte sustancial en la construcción de las mismas (Svampa, 2005).

El punto que señalamos aquí condujo, en segundo lugar, al surgimiento de tres tipos de movimientos propios de las clases subalternas. El primero de ellos, en el seno del movimiento obrero fue la Central de Trabajadores Argentinos (CTA) en 1992. Esta central de trabajadores se constituyó a partir de las decisiones políticas de la conducción de la Confederación General del Trabajo (CGT) de apoyar buena parte de las privatizaciones impulsadas por el gobierno neoliberal (Adamovsky, 2012). La CTA intentó aglutinar a sectores de las clases subalternas que no se encontraban representados – trabajadores precarios y trabajadores desocupados, movimientos sociales con demandas por tierra y vivienda, entre otros – o bien expresaban fuertes cuestionamientos a las formas de acción de los sindicatos mayoritarios de la CGT. Además, nace con una fuerte crítica al modelo sindical que la CGT había impuesto desde varias décadas atrás.

El segundo movimiento de peso – sobre todo a partir de la expulsión masiva de trabajadores de empresas privatizadas – fue el que se conoció – *a posteriori* – como “movimiento piquetero”. Este movimiento, con reducidos niveles de organización política y con un fuerte énfasis en las metodologías de protesta asociadas a la acción directa, comenzó a crecer desde el interior del país hacia el centro (Svampa, 2005). Así, las diferentes luchas y acciones que llevaron a una multiplicidad de “puebladas” se fue trasladando hacia el centro de la zona Metropolitana de Buenos Aires, sobre todo desde mediados de la década. Es, precisamente, por esos años donde la organización de los excluidos del mercado laboral toma cuerpo en los Movimientos de Trabajadores Desocupados (MTD) (Masseti, 2004). Estos movimientos fueron quizá – en conjunción con movimientos estudiantiles y de trabajadores estatales nucleados en la CTA – los sectores de las clases subalternas más movilizados entre 1997 y 2002. Las demandas por trabajo digno y programas contra la pobreza – con crecientes niveles de radicalidad política en la acción – fueron las banderas que transformaron a las organizaciones de desocupados en la referencia central del movimiento piquetero y que, al mismo tiempo, poseían una cierta legitimidad política en el conjunto de la sociedad (López, 2012).

El tercer movimiento de peso, que logró aglutinar a amplios sectores de las clases subalternas, fue el que centró sus demandas en los derechos humanos y en el “juicio y castigo” a los responsables – materiales e intelectuales – de los crímenes de *lessa humanidad* durante la última dictadura. Estos organismos de derechos humanos fueron, sin duda, uno de los actores colectivos más capaces para coordinar diversas perspectivas políticas al interior de las organizaciones de las clases subalternas.

Estos elementos nos permiten afirmar que, a pesar del triunfo ideológico y material del neoliberalismo como nuevo modo de desarrollo a principios de los años noventa²³, lo propio del período fue el surgimiento de múltiples y nuevas formas de resistencia al modelo económico desde nuevos repertorios de lucha, asociados a la acción directa y a formas

²³ Siguiendo a Svampa, “*En consecuencia, a principios de los 90 el panorama de revelaba una crisis de las formas de acción colectiva, cuyo efecto más inmediato sería el repliegue de las organizaciones de derechos humanos, la cooptación o el hostigamiento de las organizaciones territoriales independientes, en fin, la adaptación pragmática y la subordinación de los grandes sindicatos a la política neoliberal del partido peronista*” (Svampa, 2005: 201).

organizativas más flexibles. Entre ellos: movimientos de nueva matriz sindical que cuestionarán el ajuste permanente, organizaciones que defenderán los derechos cívicos, acciones de matriz territorial o de auto-organización barrial, la lucha por la vivienda y el hábitat (Merklen, 2005; Adamovsky, 2012; Retamozo, 2011).

Los cambios en las lógicas de la acción colectiva de las clases subalternas pueden agruparse, de acuerdo a Svampa (2005), en tres fases diferenciadas. La primera de ellas abarca desde 1989 hasta 1995 y fue impulsada, sobre todo, por nuevas formas de acción sindical. En esta fase es donde se concentraron las primeras acciones de la CTA como conducción de los conflictos de trabajadores estatales. La segunda fase se inicia entre 1996-1997 y se relaciona a los levantamientos petroleros que dieron lugar a la conformación de los MTD. Los ejemplos más paradigmáticos son los levantamientos de Plaza Huincul, General Mosconi y Tartagal. Una tercera fase se abre el 19 y 20 del 2001 que traerá consigo la mayor presencia de las organizaciones de desocupados en la zona Metropolitana de Buenos Aires y, al mismo tiempo, el desarrollo de otras experiencias de lucha: fábricas recuperadas, asambleas ciudadanas, colectivos culturales, etc. Tercero y último, en relación con los cambios mencionados, el neoliberalismo implicó una modificación de la lógica política del peronismo, es decir, de la fuerza política que había expresado mayoritariamente los intereses populares. Las formas de integración social impulsadas por el peronismo desde la década de 1940, se sustentaban en dos vías principales: la promoción del empleo – viendo a la clase obrera como expresión del “ser nacional” – y los excluidos – como aquellos sujetos receptores de la política social – (James, 2005). Ambas formas de integración desaparecen a través del giro neoliberal del Partido Justicialista (PJ), a través de un desplazamiento de la lógica dialéctica de construcción del peronismo “por abajo” y “por arriba”, para soldar un partido liberal disciplinado que garantizaba la gobernabilidad a través de la represión y el acuerdo de cúpulas con buena parte de las organizaciones de las clases subalternas (Bonnet, 2008). Así, durante los noventa el peronismo dejó de expresar una “cultura plebeya” – es decir, un corpus político, ideológico y experiencial – activamente construida por los subalternos, aunque no exclusivamente por ellos, para pasar a ser un partido político tradicional, estructurado “desde arriba” completamente.

Los cambios en la lógica política del movimiento peronista, asociados a los intereses de

los dirigentes del PJ de modificar profundamente la sociedad argentina en pos de una presunta y novedosa “modernización económica y política”, dieron como resultado una crisis de representación política profunda de los distintos sectores subalternos, lo cual abrió parcialmente el espacio político a las nuevas expresiones de movimientos sociales (Masseti, 2004). Como señala Svampa:

“De esta manera, [el peronismo] dejó gradualmente de ser un mecanismo activo de comprensión de lo social, a partir del cual los sectores populares inteligían la dominación; más aún, una manera consensual y plebeya de ver el mundo “desde abajo”, para reducirse a un dispositivo de control y dominación política de los sectores populares, por medio de las diferentes y nuevas formas de intervención territorial” (Svampa, 2005: 167).

Los elementos que presentamos hasta aquí dan cuenta de que la instalación del neoliberalismo implicó una serie de modificaciones estructurales en los planos económico y político, tanto a nivel de la clase dominante como de las clases subalternas. En cierta medida, este proceso de reestructuración fue “exitoso” desde el punto de vista de los actores que comandaron la reorganización del orden social: ciertos sectores de la clase dominante y una élite política asociada de manera más o menos directa a ellos. En este sentido, los años de 1990 permiten dar cuenta de un período de grandes transformaciones económicas – regresivas, sin duda – y de la consolidación de una hegemonía neoconservadora duradera – más de diez años –. Sin embargo, el éxito del proceso de reestructuración no implica ausencia de contradicciones y posibilidades de crisis. El proceso en sí estuvo marcado luego por una crisis con los efectos más recesivos en la historia de nuestro país, producto de un desarrollo dialéctico de las propias contradicciones al interior de la clase dominante, entre ésta y las nuevas formas de lucha de las clases subalternas y, en articulación con lo anterior, por fuerza políticas en el poder que no lograron – en ese escenario de disputas inter e intra-clase – detener la decadencia de la hegemonía neoconservadora.

4.3. *De la reestructuración a la crisis orgánica*

Desde 1998, el modo de desarrollo neoliberal entró en una profunda crisis que tuvo por

fundamentos la propia dinámica contradictoria del capital en la periferia – a nivel de la clase dominante – como así también los conflictos económicos y políticos ligados las nuevas formas de resistencia subalterna . Desde el punto de vista de las relaciones de clase, la crisis fue una consecuencia del éxito del neoliberalismo y no resultado de su fracaso (Félic, 2011a). Desde esta perspectiva, el ciclo de crecimiento 1991-1998 tuvo su contracara en una crisis típica de caída de la tasa de ganancia por un incremento de la composición orgánica del capital producto del proceso exitoso de reestructuración neoliberal²⁴. Esta tendencia se vio magnificada por el carácter dependiente de la inserción de la clase dominante local. A su vez, la rigidez que implicaba la política monetaria y cambiaria dificultó acomodar las relaciones de valor a la mejora en la posición competitiva alcanzada por el gran capital a través de la reestructuración productiva y la regresividad de ingresos que desde principios de la década se venían imponiendo. Ambos elementos evitaron que la mayor competitividad se plasme efectiva –e inmediatamente- en una rentabilidad más elevada para el conjunto de la clase dominante local, a través de su realización en el mercado mundial²⁵.

Este proceso económico tuvo su contraparte política, como mencionamos, en la pérdida de hegemonía del proyecto neoliberal en tanto ideario de las diferentes fuerzas políticas que condujeron el poder estatal, tanto el reestructurado PJ como la desgastada Unión Cívica Radical (UCR) –. Así, desde mediados de la década se hicieron cada vez más visibles las incapacidades de este proyecto político para contener las demandas crecientes de las clases subalternas, organizadas de manera heterogénea mediante una multiplicidad de movimientos sociales con capacidad de acción directa y, a su vez, con niveles de legitimidad social importantes en relación a sus demandas (López, 2012).

Los Movimientos de Trabajadores Desocupados (MTD), los sindicatos de docentes y de trabajadores del Estado, las asambleas barriales de las ciudades, los movimientos

²⁴ Las denominadas tendencias contrarrestantes operaron pero progresivamente perdieron eficacia para desplazar la crisis (Félic, 2011).

²⁵ Mientras en los noventa se acentuó la caída en los costos laborales unitarios reales relativos (el fundamento estructural de la competitividad internacional) las relaciones de valor y las instituciones de la convertibilidad monetaria dificultaban que esas ganancias competitivas se tradujeran inmediatamente en menores precios (en moneda internacional) y mayor rentabilidad. Por eso, en los noventa mientras mejoraba estructuralmente la competitividad (el tipo de cambio real estructural se depreciaba), el tipo de cambio real efectivo se mantenía apreciado (Félic, 2009, 2011).

estudiantiles contra la privatización de la educación superior, fueron algunas de las experiencias organizativas que generaron visiones contra-hegemónicas al neoliberalismo y lo enfrentaron en la práctica (Svampa, 2008b), aún sin lograr consolidar una estrategia política común para erigirse en una alternativa de disputa real del poder estatal a los partidos propios del sistema político establecido.

El deterioro económico y político del proyecto neoliberal permite dar cuenta de su crisis como una crisis orgánica en el sentido de Gramsci (2004), es decir, como ruptura del *bloque histórico neoliberal* que incluía a la clase dominante en su conjunto – conducida por los sectores transnacionales concentrados –, a las fuerza políticas en el poder – primero el menemismo y luego, con igual perfil, la Alianza – y ciertos sindicatos y organizaciones de los subalternos. Por tal motivo, entendemos que el “restablecimiento del orden”, o la emergencia de un nuevo orden social luego de esta crisis requería, por un lado, una modificación de las políticas macroeconómicas que diera lugar a reencauzar un proceso de valorización exitoso para la clase dominante y, por otra parte, una recomposición político-institucional que permitiera la conformación de un nuevo bloque histórico que garantizara la continuidad en el tiempo de la valorización y las relaciones sociales que la fundamentan, incluyendo de manera subordinada y conflictiva las demandas de las organizaciones subalternas.

Mientras que la re-conducción de la política macroeconómica se logró a partir de la devaluación del peso en enero de 2002; la pesificación asimétrica de deudas privadas que se encontraban en dólares; y el reconocimiento de planes de ingresos más universales para los sectores más postergados de las clases subalternas, la recomposición política fue el resultado de la conformación de una nueva fuerza política que a comienzos de 2003, que supo comprender la coyuntura, fortaleciendo los lazos con distintas fracciones de la clase dominante y ciertas fracciones de la clase obrera y de los movimientos sociales que históricamente estaban enmarcadas en la tradición nacional-popular. El mismo partido político que se constituyó en paladín del neoliberalismo en los noventa – el Partido Justicialista –, lograba acceder ahora al poder estatal con un impronta y un proyecto político diferentes.

No es el objetivo de esta tesis profundizar en las características, las causas y los resultados de la crisis del modo de desarrollo neoliberal. Por el contrario, nos interesa este recorrido sobre los fundamentos de la crisis para intentar una comprensión más detallada de cuáles son las bases económicas y políticas sobre las que se construyó un nuevo modo de desarrollo en el período 2002-2011. En este sentido, es claro que en ambas dimensiones – económica y política – la salida de la crisis debía tener una perspectiva *anti-neoliberal* – o post-neoliberal – aún cuando estuviera montada sobre las bases establecidas previamente por el neoliberalismo²⁶.

²⁶ En este punto, la salida de la crisis como a través de una construcción discursiva anti-neoliberal se condice con la construcción de un antagonismo que permita construir una polarización entre “el pueblo”- no neoliberal – y “los enemigos del pueblo” (Ver Muñoz y Retamozo, 2008).

Capítulo 2. La emergencia del nuevo modo de desarrollo post-neoliberal: las interpretaciones posibles y una propuesta teórico-metodológica alternativa

Introducción

El recorrido histórico realizado hasta aquí, nos permite insertar la discusión sobre el post-neoliberalismo como una superación dialéctica del modo de desarrollo neoliberal, esto es como una ruptura económico-política enmarcada en una continuidad. Con la descripción y problematización de las transformaciones más importantes del orden social neoliberal y su crisis, es posible que avancemos hacia una lectura detallada de las diversas interpretaciones que, desde enfoques teóricos y perspectivas políticas diversas, existen sobre la resolución de la crisis neoliberal y la emergencia de un nuevo orden. Es aquí, por lo tanto, el punto donde introducimos un estado de la cuestión acerca de la conformación de un nuevo modo de desarrollo luego de la crisis de 1998-2001.

Mediante esta revisión crítica de la bibliografía, nos encontraremos en condiciones de identificar los principales problemas y puntos nodales de estas interpretaciones, para luego introducir uno de los aportes centrales de esta tesis que es una propuesta de marco teórico que contemple “lo político” y “lo económico”, “lo social” y “lo estatal”, como aspectos co-determinantes de un modo de desarrollo.

1. Un intento de sistematización de los múltiples enfoques

El modo de desarrollo post-neoliberal que comenzaba a emerger a partir de la crisis orgánica del neoliberalismo debe comprenderse, como hemos mencionado, sobre una serie de cambios económicos y políticos significativos que el turbulento período neoliberal determinó.

Llegados a este punto, debemos problematizar la necesidad de explicar y comprender por qué la salida de la crisis del neoliberalismo en Argentina ha dado lugar a la emergencia de un nuevo modo de desarrollo – entendiendo esta categoría como una conjunción de un patrón de reproducción económica y la articulación de proyectos políticos en disputa –. Al mismo tiempo, este interrogante nos lleva problematizar las características salientes de este modo de desarrollo, el rol del Estado, las fuerzas políticas y sociales en la conformación de esta nueva totalidad histórica concreta. Desde allí podemos preguntarnos también por sus contradicciones latentes o efectivas y por las posibilidades de cambio histórico que este nuevo modo de desarrollo habilita.

Para introducir específicamente esta investigación en el tema general que se aborda aquí, resulta clave entonces desarrollar un *estado de la cuestión* con el mayor grado de detalle posible.

La relevancia del tema de estudio y su proximidad histórica, conlleva, por supuesto, a que exista una amplia literatura que aborda – desde diferentes perspectivas y con diversos énfasis – la temática del “cambio de época” en la Argentina del siglo XXI. Para intentar otorgar un estado de la cuestión que nos permita luego ubicar el aporte específico de nuestro trabajo en términos teóricos y empíricos, ordenamos los aportes de otras investigaciones al campo de estudio en base a dos criterios de clasificación²⁷.

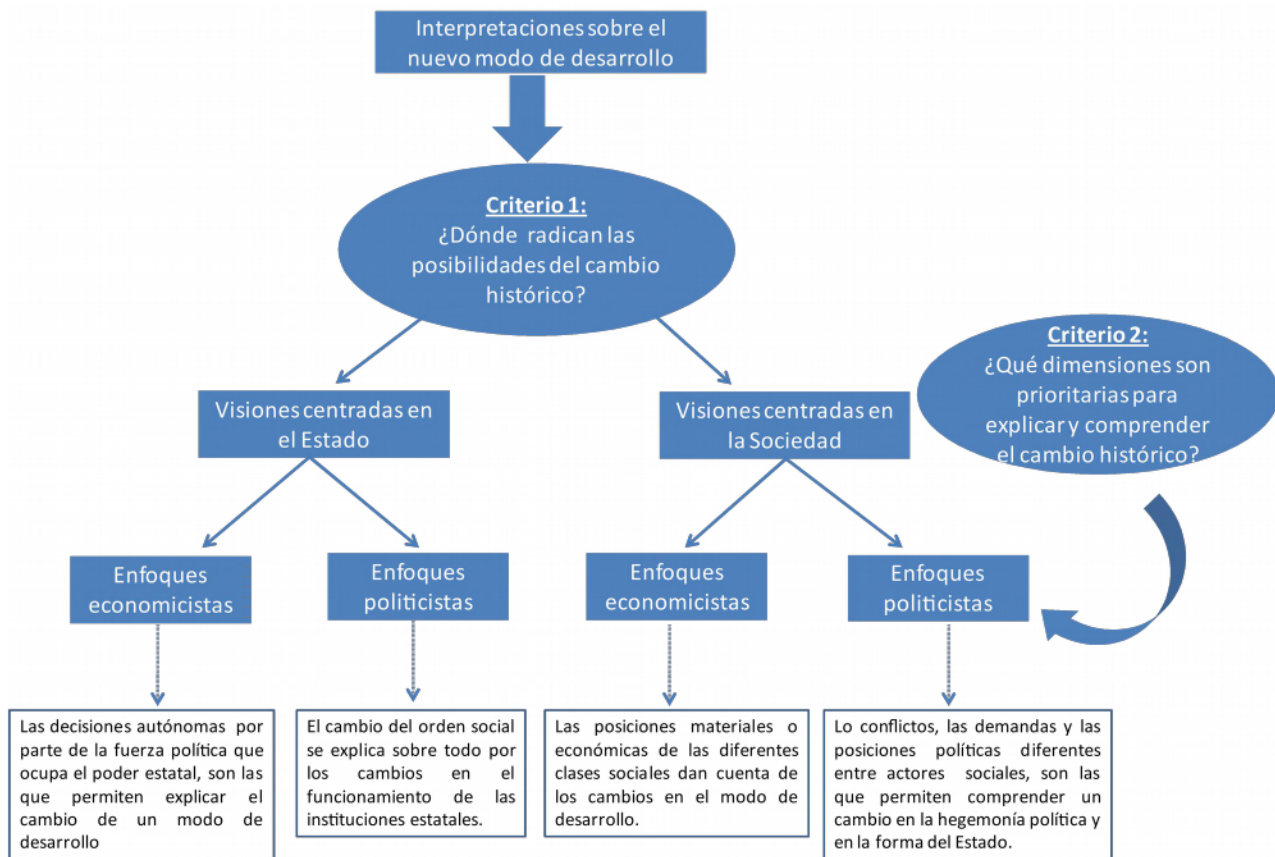
El primero de ellos se refiere a si los enfoques centran su atención para explicar los cambios en el modo de desarrollo en el Estado – y, por ello en “la política” – o bien en la estructura y dinámica social. Llamaremos aquí, siguiendo a Viguera (1998), enfoques *estado-céntricos* a los primeros y *societalistas* a los segundos. El segundo criterio de clasificación se refiere al énfasis o la jerarquía que le asignan diferentes autores a las dimensiones políticas y económicas, para analizar los cambios en el período post-neoliberal y la emergencia de un nuevo modo de desarrollo. Llamaremos a estas visiones *politicistas* y *economicistas*²⁸, respectivamente.

²⁷ Somos conscientes de la pérdida de riqueza que provocan los esquemas y las tipologías. Sin embargo, preferimos asumir este riesgo antes que realizar una presentación sin ningún orden lógico que sea sencillamente una enumeración de autores que, por lo tanto, puede dar cuenta de una adolescencia de problematización de la temática de estudio.

²⁸ Cabe señalar que con esta clasificación no intentamos desacreditar estas perspectivas por simplistas o unilaterales. Consideramos los términos utilizados únicamente para referirnos al énfasis que le dan a las

Este esquema de presentación de las diferentes perspectivas de análisis se expone en la figura 1.

Figura 2.1 Criterios de clasificación de los enfoques que explican la emergencia del nuevo modo de desarrollo post-neoliberal



Fuente: elaboración propia.

Estos dos criterios de clasificación, nos permiten ubicar en cuatro grupos diferentes a las investigaciones sobre el nuevo modo de desarrollo.

1.1. El cambio en el modo de desarrollo: interpretaciones desde la macroeconomía

El primer grupo de estudios incluye a aquellos que generalmente ven en los cambios de la dinámica económica y política luego del 2002 como un nuevo “modelo de desarrollo económico” y, por lo tanto, las explicaciones de la emergencia de este modelo se subsumen a las decisiones de política macroeconómica, laboral y social que han tomado

dimensiones políticas y económicas en los análisis del proceso histórico post 2002.

los agentes estatales, en base a criterios propios, de manera autónoma a la dinámica del resto de los actores sociales. Esta visión, muy difundida entre la disciplina económica, es compartida por autores de cuño *keynesiano*, *estructuralista*, *neo-estructuralista* y *regulacionista*, tales como Frenkel y Rapetti (2008), Ferrer (2010), Curia (2011), Panigo y Neffa (2009), Narodowski y Panigo (2010), entre otros. Desde estas perspectivas, la devaluación del peso y el sostenimiento de un tipo de cambio elevado, una política fiscal contra-cíclica, subsidios a las empresas de servicios públicos, incentivos a la exportaciones de Manufacturas de Origen Industrial (MOI), la reapertura de paritarias y convenios colectivos de trabajo y programas de empleo e ingresos, son entre otras las políticas macroeconómicas, laborales y sociales que fueron implementadas por el Estado con un elevado grado de autonomía y las que explican el “nuevo modelo”.

En particular, la siguiente afirmación expresa a todas luces esta interpretación sobre el cambio en el modo de desarrollo como una alteración de la política económica: “(...) *el nuevo gobierno establece un régimen de acumulación productiva con inclusión social* (...)” (Narodowski y Panigo, 2010: 11). Entre los aspectos que este nuevo gobierno ha modificado desde 2003, los autores destacan una mayor importancia del mercado interno en la economía, un proceso de reindustrialización basado en el aumento de los requerimientos unitarios de trabajo, una jerarquía diferente para las formas institucionales²⁹, entre otros aspectos.

Los cambios en el modo de desarrollo en términos macroeconómicos se encuentran, en esta interpretación, principalmente determinados por las elecciones de política macroeconómica que ha realizado el gobierno desde 2003. De manera similar, Agís y Feldman (2009) afirman que existen dos tipos de explicaciones sobre la dinámica económica argentina de los años post-neoliberales: una basada en la evolución de ciertas variables mundiales (visión exógena) y otra en la cual se reconoce a la política macroeconómica como el fundamento de la nueva dinámica (visión endógena). Es precisamente esta segunda visión la que los autores impulsan, polemizando con aquellos autores que proponen la no relevancia de la política económica para explicar el proceso

²⁹ Con formas institucionales se alude a una serie de categorías intermedias que pueden poner en relación la dinámica de acumulación – régimen de acumulación – y las formas políticas – modo de regulación –. Estos elementos son propios de los análisis de la teoría francesa de la regulación. Para profundizar en esta perspectiva recomendamos ver el trabajo de Boyer y Saillard (1996).

de cambio en la reproducción económica exitosa de los años post-neoliberales.

En este punto, cabe preguntarnos cuáles serían las políticas macroeconómicas que son reconocidas como las más relevantes para explicar la emergencia del “modo de desarrollo productivo con inclusión”.

En primer lugar, el tipo de cambio real competitivo es uno de los ejes de la política macro que han reconocido los diversos autores que pueden ubicarse en este primer grupo. De acuerdo a Frenkel y Rapetti (2008), la política cambiaria adoptada luego de la devaluación del peso en enero de 2002, permitió los superávits de la cuenta corriente de la balanza de pagos y, al mismo tiempo, de las cuentas fiscal a través de la recaudación impositiva sobre las ventas de bienes primarios en el exterior. En forma similar, Narodowski y Panigo (2010) destacan que la política cambiaria, en conjunción con el control a la entrada y salida de capitales, permitió salvar la llamada “brecha externa” y los problemas de competitividad del sector industrial que padeció históricamente la economía argentina. Estos efectos, sumados a la reducción del riesgo de las inversiones en el sector transable (Frenkel y Rapetti, 2008), y el proceso de sustitución de importaciones que este régimen cambiario permite (Amico, 2010), dio lugar a una reactivación significativa de la economía y a los altos niveles de crecimiento del producto. Por otra parte, la política de tipo de cambio competitivo y estable ha permitido una elevación significativa creación de empleo desde 2002, con ciertas limitaciones evidentes hacia 2007 (Panigo y Neffa, 2009; Frenkel y Rapetti, 2008)³⁰.

Esta lectura acerca de las posibilidades de la política cambiaria para impulsar una nueva dinámica de reproducción económica logra antagonizar, desde una teoría económica heterodoxa, con los postulados teóricos de la ortodoxia liberal que niega la posibilidad del manejo del régimen cambiario a los Estados Nacionales debido al cumplimiento del conocido “trilema de las finanzas internacionales”³¹ como ley inmutable de “la economía”. Sin embargo, entre las perspectivas que colocan al tipo de cambio real

³⁰ Desde un punto de vista similar, Panigo, Chena y Gárriz (2010) señalan que el régimen de tipo cambios múltiples del período que se estaría aplicando luego del año 2006, logró no sólo generar mayor empleo sino que además permitió una menor volatilidad de los indicadores laborales.

³¹ Este “trilema” se refiere a la afirmación de que la autoridad monetaria no puede controlar simultáneamente el tipo de cambio y la tasa de interés doméstica en un contexto de libre movilidad del capital. Para una lectura crítica de este enfoque véase Vera (2001).

como una variable clave de política económica que permite explicar el cambio en el modo de desarrollo, existen diferencias sustantivas en relación a cuál ha sido en el período post-2002 el rol del tipo de cambio en Argentina y, cómo se relaciona con otras políticas clave.

Por un lado, se ubican los trabajos que enfatizan en la política de tipo de cambio competitivo y estable como la más importante para lograr una transición hacia una economía más desarrollada, más industrializada e internacionalmente competitiva. Esta perspectiva es la que ha planteado Frenkel (2004), donde se reconocen una serie de potencialidades del manejo de la política cambiaria que permitiría cumplir estos objetivos. Entre ellos aparecen tres mecanismos centrales: el canal macroeconómico – que garantizaría un crecimiento de las exportaciones y, por tanto, del producto –, el canal del desarrollo – que se refiere al aporte de esta política cambiaria a una dinámica virtuosa del producto a través de un incremento de la inversión en bienes transables –; y el canal de la intensidad laboral – a través del abaratamiento relativo de la fuerza de trabajo en relación a los bienes de capital importados –. Estos canales pueden cumplir su rol expansivo sobre la economía sólo si es posible mantener controlados los precios y salarios a través de la política monetaria y fiscal. Esta es la perspectiva adoptada por Frenkel y Rapetti (2008) y Curia (2011) en relación al tipo de cambio real alto y estable .

Por otra parte, autores tales como Panigo, Chena y Gárriz (2010), Agis y Feldman (2010) y Amico (2010), analizan el período 2002-2006 como una etapa en la cual parecía que el tipo de cambio real competitivo y estable era la estrategia macroeconómica privilegiada por el gobierno, pero discrepan con la interpretación previa en el sentido que luego de 2006 el proceso de crecimiento se sostuvo con aumentos de salarios reales y mayor consumo interno, abandonando la política principalmente guiada hacia las exportaciones. Así, los autores acuerdan que, al menos desde 2006, lo que predomina es una política de tipo de cambios múltiples en la cual la política cambiaria se conjuga con una política fiscal activa – de manera de arbitrar entre diversos sectores de actividad –, una política impositiva con eje en las retenciones a las exportaciones de bienes primarios – que permitiría reducir la inflación en bienes de primera necesidad – y una política de ingresos que permite incrementos salariales sin desgatar la capacidad competitiva del capital local.

Así es que, en segundo lugar, los estudios que centran su atención en una fuerte autonomía de la política macroeconómica para explicar la emergencia del nuevo modo de desarrollo, destacan la política fiscal como elemento clave. Esto es, los elementos propios de una estructura tributaria más progresiva respecto de la década de 1990, una política de gasto expansiva y prudente y el desendeudamiento sistemático del Estado, habrían permitido mejorar los niveles de empleo y la equidad distributiva, y permiten cerrar la “brecha fiscal” que históricamente ha presentado nuestro país (Narodowski y Panigo, 2010). En contraposición a esta interpretación, pero dentro del grupo de lecturas estatistas y economicistas, Curia (2011) y Damill y Frenkel (2009) afirman que el excesivo gasto público – es decir, una política fiscal expansiva en exceso es una de las principales causas del deterioro del “modelo de desarrollo productivo” que se había venido impulsando desde 2002, que mostró sus límites evidentes luego de la salida de Roberto Lavagna del Ministerio de Economía en 2006. De esta manera, mientras la recomendación de política económica anclada en este enfoque sería aplicar una política fiscal contractiva – en articulación con una política cambiaria competitiva –, los trabajos que tienen una valoración positiva acerca del proceso económico-político actual, destacan el rol que ocupa para la integración social la política fiscal expansiva en el período. Más aún, ciertos autores contrarían los argumentos esgrimidos acerca del “sobrecalentamiento” debido a la “irresponsable” política fiscal expansiva luego de 2006 en Argentina (ver Damill y Frenkel, 2009), a partir de una explicación que niega la incapacidad de aumento del “producto potencial” a través del incremento del gasto público (Amico, 2010). Esta lectura permite excluir la relación directa entre gasto público expansivo, aumento de precios y restricción externa. Así, la política fiscal puede permitir un incremento de la producción sin que necesariamente se revierta – vía pérdida de competitividad – el saldo positivo de la balanza de pagos.

La política de ingresos es el tercer conjunto de políticas macroeconómicas que se encontraría detrás del cambio en el modo de desarrollo post-neoliberal. En este sentido, varios autores destacan que la re-estatización del Sistema de Jubilaciones y Pensiones, los incrementos del Salario Mínimo Vital y Móvil, la reedición de los mecanismos de paritarias y negociaciones colectivas para la fijación de los salarios, la política de subsidios a ciertos sectores económicos, entre otras, han sido fundamentales para

explicar los cambios en el modo de desarrollo de estos años Narodowski y Panigo (2010). En particular, más allá de que es claro que estas modificaciones son de suma importancia para diferenciar en el plano económico el orden social actual en relación al neoliberal, el punto nodal de la discusión es acerca del grado de autonomía del Estado para llevar a cabo estas políticas. Nuevamente, podemos ver esta interpretación sobre el cambio en el modo de desarrollo en el trabajo de Neffa, quien afirma que:

“La conjunción de políticas económicas antes mencionadas [cambiaria, monetaria, fiscal y de empleo], que se instauraron desde el fin de la convertibilidad hicieron posible el control de las repercusiones de la crisis, permitiendo un progresivo y sostenido aumento del poder adquisitivo real de los trabajadores (...)” (Neffa, 2010: 318-319).

En definitiva, este grupo de trabajos se ubica en una perspectiva *economicista* y, al mismo tiempo, *estatalista* para explicar la conformación del nuevo modo de desarrollo. Este enfoque posee una serie de limitaciones que creemos necesario remarcar aquí para explicar la emergencia de un nuevo modo de desarrollo luego de la crisis orgánica de 1998-2002.

En primer lugar, más allá de las diferencias al interior de este grupo de trabajo, en su totalidad centran su atención en aspectos estrictamente económicos. Dado que la crisis de 1998-2002 tuvo como una de sus facetas clave el desprestigio de una lógica política – la neoliberal – y el declive de una hegemonía política – la neoconservadora –, resulta de suma importancia articular la dimensión económica con la dimensión política para dar cuenta del proceso de cambio, aún si se intentan explicar exclusivamente los cambios a nivel de las variables económicas.

Una segunda limitación de este grupo de estudios radica en el análisis maniqueo de la conformación, el carácter y la dinámica del Estado en el período analizado. En particular, el Estado aparece como un sujeto en sí con capacidad de ejercer poder y tomar decisiones de manera autónoma de la acción, los antagonismos y la posición de otros actores que podríamos llamar – de acuerdo a los autores clásicos – de la “sociedad civil”. Además, aún cuando pueda justificarse una perspectiva donde la autonomía del Estado resulte clave para explicar ciertos procesos, los trabajos que ubicamos en este

grupo no dan cuenta de la dinámica económica como un proceso que involucra conflictos entre diversos actores colectivos más allá del Estado.

En tercer lugar, estos estudios menosprecian las continuidades históricas entre uno y otro modo de desarrollo. Al comprender el cambio en términos de un conjunto de políticas económicas aplicadas por el Estado, no se tienen en cuenta las tendencias de largo aliento que el cambio estructural de los años noventa implica para un programa económico. Este elemento se relaciona, además, a que en estas perspectivas no parece existir una relación orgánica entre la crisis del modo de desarrollo anterior y el nuevo modo de desarrollo. La crisis del neoliberalismo y la emergencia del nuevo modo de desarrollo, aparecen así como compartimentos estancos o momentos no necesariamente vinculados.

Estos razonamientos se basan, por último, en una posición epistemológica en la cual la explicación y comprensión de los procesos sociales puede llevarse a cabo exclusivamente a través del esclarecimiento de ciertas relaciones entre variables, que si bien puede resultar necesario para describir un proceso de cambio, no da cuenta de los fundamentos del mismo. Es precisamente ésta la posición epistemológica dominante en economía, con el elevado costo de estudiar los problemas sociales mediante leyes necesarias.

1.2. El cambio restringido a la alteración institucional y el sistema político

En base a lo que presentamos en la figura 2.1 de este capítulo, nos es posible identificar un segundo grupo de estudios que centran su atención en el Estado pero poseen, al mismo tiempo, una lectura en la cual prima la reconfiguración de la institucionalidad política que la crisis de 1998-2001 había desintegrado. Es decir, estos estudios ven el punto nodal del cambio en el orden social a través del cambio en el “régimen político”. Estos trabajos provienen sobre todo de la *corriente principal* de la ciencia política. Entre ellos, podemos destacar los textos de Novaro (2010), Cheresky (2004), Moreira y Barbosa (2010), Reynoso (2008), Iazzetta (2008), Quiroga (2011), entre otros.

En la mayoría de estos trabajos, la preocupación central pasa por responder ciertos interrogantes, clave acerca del cambio en el régimen político: ¿Cómo se ejerce el

liderazgo político desde el poder ejecutivo? ¿Cuáles son los vínculos entre ciudadanía y acción presidencial? ¿Qué grados de estabilidad y responsabilidad institucional se establecen? ¿Qué cambios ocurren en el sistema de partidos? ¿Cuáles son los mecanismos decisorios del gobierno?, han sido los aspectos más trabajados desde el enfoque que llamaremos aquí *estadista-politista*.

En respuesta a algunos de los interrogantes anteriores, Cheresky (2004) destaca que a partir del triunfo electoral de Néstor Kirchner en mayo de 2003, se logró una reconstitución de la autoridad presidencial – que había sido sumamente desacreditada durante los años de crisis del neoliberalismo – que consiguió un nivel mayor de confianza de la ciudadanía en la acción política que el presidente llevaba a cabo. Esto último fue producto, desde la perspectiva que aquí comentamos, de una cierta “impronta de justicia” que el nuevo presidente supo impulsar ante la debacle de valores éticos y la pérdida del respeto por las instituciones – sobre todo, en términos de corrupción – por parte de los gobiernos neoliberales.

Así, el ascenso del nuevo gobierno “(...) fue resultado de la desarticulación de la alianza social, de la ruptura simbólica entre el Estado y la sociedad, de la fragmentación política de las formaciones tradicionales y de una elección sin mayorías claras” (Moreira y Barbosa, 2010: 194). La emergencia de un nuevo régimen político se monta sobre la crisis del anterior, donde la incapacidad de representación de la ciudadanía por parte del sistema de partidos, posee un rol clave para explicar su decadencia y la emergencia del nuevo orden. Es en este sentido, que ciertos autores destacan que el sistema de partidos argentino – que había presentado históricamente una serie de “deficiencias” por la aparición del peronismo como una “anomalía” del sistema representativo y republicano (Torre, 1998) – se encontraba luego del 2001 sujeto a dos cuestiones novedosas: la necesidad del peronismo de buscar fuera de su propio partido las voluntades que aspira a representar y una fragmentación del arco no peronista que lo imposibilitaba para esbozar una alternativa de gobierno (Novaro, 2003). Estos elementos dieron la oportunidad a Néstor Kirchner de “(...) captar las corrientes de opinión no peronistas para cambiar una correlación de fuerzas desfavorable en la interna partidaria” (Novaro, 2003: 373). Esto significa, en definitiva, que la disgregación del sistema de partidos condujo a la posibilidad de una recomposición de las lógicas

históricas del peronismo en Argentina, dejando de lado los años de la “partidización” de esta fuerza política que se había iniciado en los ‘80 y se había intentado consolidar en los años neoliberales.

Más allá del sistema de partidos, sus limitaciones y características distintivas, ciertos trabajos profundizan en cuál ha sido el rol del Néstor Kirchner a cargo de la presidencia desde 2003 para recomponer el sistema institucional y de ejercer un nuevo liderazgo a nivel nacional. En un trabajo reciente, Cherny, Feierherd y Novaro (2010) como punto de partida que en los presidencialismos latinoamericanos tras una crisis política si estos sistemas políticos logran sobrevivir, se profundizan “(...) *los desequilibrios, personalismos y ausencia de controles institucionales*” (Cherny, Feierherd y Novaro, 2010: 18) inherentes a estos regímenes. Sin embargo, reconocen que en Argentina – y en particular luego de la crisis de 1998-2001 – existen ciertas limitaciones al incremento del poder presidencial, asociadas sobre todo al carácter federal de la construcción política de nuestro país y un cierto peso de ese federalismo en la composición del poder legislativo.

Estos elementos conducen a la necesidad de pensar cuáles son las relaciones de cooperación que debió establecer Kirchner para lograr la recomposición del sistema político presidencialista en la post-crisis. Los principales elementos que se incluyen aquí son: la conformación de una coalición de gobierno propia – dejando de lado la alianza que lo condujo a la presidencia –; la utilización de los recursos fiscales – en franco crecimiento desde fines de 2002 – para disciplinar a las facciones del Partido Justicialista (PJ) con poder territorial no alineadas desde el inicio; el fortalecimiento de su imagen a nivel pública para lograr ganar legitimidad política para re-conducir el PJ de acuerdo a sus propuestas políticas (Levitsky y Murillo, 2008). Así, el nuevo presidente logró establecer una conducción decidida del partido de gobierno y una mayoría propia en el Congreso mediante el ejercicio de la presidencia, aun cuando el punto de partida de su gestión fue muy pobre en términos de legitimidad electoral (Cherny, Feierherd y Novaro, 2010).

En lo que atañe a los vínculos institucionales entre ciudadanía y poder estatal, existen una variedad de trabajos que podemos ubicar en el grupo estatalista-politicista. Entre ellos Iazzetta (2008) señala que si bien el nuevo gobierno logró un cambio saliente en la

vida económica, aún continúa ligando su relación con la ciudadanía a través de una lógica clientelista y asistencialista que socava su autonomía política. En sentido similar, el trabajo de Cheresky (2004) unos años antes, realzaba este aspecto sobre todo en relación a la necesidad de institucionalizar el conflicto y las demandas sociales que, hasta ese momento, no habían tomado causas orgánicas dentro del sistema político. Por su parte, el carácter híper-presidencialista, multiplicado a través del proceso de recomposición política post-neoliberal, condujo a ciertos autores a afirmar que el cambio de gobierno en 2003 implicó un profundo “decisionismo” y a una participación marginal de la ciudadanía en la deliberación pública, típicamente positiva en una política democrática pluralista (Quiroga, 2011).

Por lo dicho, los estudios presentados aquí intentan dar cuenta del nuevo orden post-neoliberal a través de los cambios en las instituciones formales del Estado y otros elementos del régimen político. A la vez, las “virtudes” y “defectos” de este nuevo régimen político-institucional que toma lugar desde 2003, se mide por la distancia entre el comportamiento “efectivo” del gobierno y sus autoridades y ciertos “tipos ideales” de institucionalidad democrático-liberal. Por ello, el peso de la reconfiguración del sistema de partidos, la re-legitimación de las elecciones como espacio de participación política y de las instituciones estatales, en general, la relación líderes-ciudadanía, resultan elementos de importancia vital para explicar el cambio en este grupo de trabajos.

Sobre este tema pueden mencionarse una variedad de cuestionamientos que van desde la afirmación a-crítica de la institucionalidad democrática hasta el reduccionismo de la política a las dimensiones burocrático-administrativas y al sistema de partidos. Así, quedan por fuera del análisis del cambio todas las expresiones de “lo político” que exceden a las lógicas de instituciones formales y, más aún, no estatales. Es decir, estas perspectivas ven el cambio político luego de 2002 restringido a la dimensión político-institucional-estatal, dejan de lado los aspectos referentes a “lo político” como conflicto o a la “politicidad” propia de actores tales como grupos, clases o movimientos por fuera de los partidos políticos y la estructura del Estado.

En definitiva, si bien este enfoque puede iluminar ciertas cuestiones que son parte de la construcción de la política nacional, difícilmente pueda reducirse a estos aspectos la

explicación y la comprensión de un proceso de cambio político complejo como lo es la salida de una crisis orgánica de la extensión de las que hemos sufrido en Argentina entre 1998 y 2001.

1.3. Conflictos, demandas y construcciones hegemónicas para comprender el nuevo orden

Precisamente, este aspecto de “lo político” como antagonismo entre actores no estatales y las posibilidades de construcción de hegemonía, son aspectos centrales que aborda el tercer grupo de estudios sobre el cambio en el modo de desarrollo luego de la crisis orgánica del neoliberalismo. Este grupo de estudios ponen el énfasis en los actores no estatales – en cuanto al primer criterio de clasificación – y, al mismo tiempo, hacen hincapié en la dimensión política para explicar el cambio en un orden social – segundo criterio de clasificación – (ver figura 2.1). De esta manera, los estudios incluidos aquí se alejan tanto de los enfoques economicistas como de los Estado-céntricos, otorgando pues primacía a “lo político” por sobre “lo económico” y a la sociedad por sobre el Estado.

Más allá de esta clasificación, podemos identificar aquí al menos dos sub-conjuntos de trabajos que si bien comparten los criterios de clasificación que mencionamos previamente, poseen sustanciales diferencias que van desde aspectos teórico-epistemológicos hasta las unidades de análisis y de investigación.

En primer lugar, una serie de trabajos se basan en las teorías de nuevos movimientos sociales e indagan acerca de cuáles han sido luego de la crisis las relaciones de subordinación/autonomía de los nuevos movimientos respecto de la fuerza política dominante – el kirchnerismo – en el período post-crisis. En particular, podemos incluir aquí aquellos trabajos que indagan acerca de la nueva relación de subordinación que la fuerza política dominante impuso a los movimientos sociales, reconfigurando los repertorios de la acción colectiva, de las demandas posibles en relación a los “modos de desarrollo en disputa” y la manera en la cual las prácticas de estos movimientos favorecieron el cambio hacia una mayor participación democrática (Svampa, 2008b; Bukstein, 2008; Campione y Rajland, 2006). Estos autores reconocen que el proceso de resistencia al neoliberalismo generó una miríada de nuevos movimientos sociales que, desde mediados de la década de 1990, lograron condicionar las formas de

implementación de la política pública y lograron cuestionar la reproducción de las instituciones estatales vigentes.

En este sentido, Bukstein (2008) reconoce cierta capacidad a estos movimientos – en particular, a los Movimientos de Trabajadores Desocupados (MTD) – para democratizar el sistema político a través de sus demandas y de la movilización de recursos organizativos y políticos. La autora ve en estas organizaciones populares “(...) un elemento de cambio dentro de los sistemas políticos y sociales, a partir de los cuales podrían surgir organizaciones políticas más formales que podrían traer transformaciones radicales” (Bukstein, 2008: 158). Por su parte, Campione y Rajland (2006) son menos optimistas respecto a la capacidad de los nuevos movimientos surgidos al calor de la resistencia al neoliberalismo, para condicionar/transformar la política democrática luego de la crisis y, sobre todo, luego de la recomposición institucional que implicó la asunción de Néstor Kirchner como presidente. Así, los autores afirman que el nuevo gobierno logró, mediante un ejercicio hegemónico en varios planos, incluir como aliados a una multiplicidad de actores colectivos que habían sido años antes impulsores de la consigna “Que se vayan todos”³².

El texto de Svampa (2008b) agrega ciertos elementos relevantes para el análisis desde este enfoque politicista-societalista. Plantea que la capacidad del nuevo gobierno de cooptar e incluir en sus filas a varios de los movimientos sociales combativos estuvo signada por dos cuestiones: el discurso anti-neoliberal que adoptó el nuevo gobierno que era, sin duda, parte del imaginario central de la mayoría de las organizaciones sociales; y los repertorios ideológicos preexistentes entre las organizaciones y movimientos populares que iban desde la izquierda partidaria hasta la clave nacional-popular. Precisamente, la combinatoria de un discurso nacional-popular y antineoliberal con un ideario preexistente en ciertas organizaciones, fue lo que permitió la incorporación de amplios sectores del movimiento piquetero a las filas del proyecto político oficial.

³² Esto no implica que los autores desconozcan ciertas grietas que, a pesar de la recomposición del Estado y del poder político institucional, quedan abiertas a partir del punto de inflexión que significaron el 19 y 20 de diciembre de 2001: “Lo cierto es que la Argentina de hoy está signada por el 19 y 20 de diciembre, y la propia clase dominante y el aparato estatal se han visto forzados a tomar nota de ello” (Campione y Rajland, 2008: 326).

Otro conjunto de trabajos parten, en segundo lugar, de una perspectiva que podríamos ubicar en el *post-estructuralismo*, el *post-marxismo* o bien la llamada *teoría política post-fundacional*. En este marco teórico, se sitúan trabajos que, por un lado, comprenden el surgimiento de un nuevo orden luego de la crisis del neoliberalismo, a través de los procesos de acción colectiva y la construcción discursiva que los movimientos sociales han llevado adelante en este período (Muñoz, 2009), por otro, ciertos estudios identifican el principal elemento para comprender el cambio social en la construcción de discursos que lleva a cabo la fuerza política hegemónica – el *kirchnerismo* como sujeto – y sus formas de interpelación a los actores subalternos como una de las importantes novedades del período (Retamozo y Muñoz, 2008; González, 2011; Sarlo, 2011; Retamozo, 2013; Kaufman, 2013; Schuttenberg, 2013; Retamozo y Muñoz, 2013).

El trabajo de Retamozo (2011) sintetiza las perspectivas antes mencionadas. El autor pone en discusión la relación entre movimientos sociales y el rol de articulación – esto es, hegemonía – que el Kirchnerismo logró como fuerza política. En opinión del autor, el cambio político luego de 2002 – que lo lleva a plantear que el orden social toma más bien un carácter post-neoliberal – se encuentra signado por la construcción hegemónica del kirchnerismo que logró articular dos lógicas políticas. Por un lado, una lógica “populista” – en el sentido de Laclau (2005) – le permitió articular demandas negadas por el orden neoliberal y, por ello, conformar una “campo popular” en oposición a los “enemigos del pueblo” – oligarquía, grupos económicos concentrados, entre otros –. Por otro lado, a través de una lógica institucional el kirchnerismo logró absorber una serie de demandas concretas – particulares – principalmente ligadas a la exclusión social, que los movimientos sociales venían impulsando desde años atrás.

De acuerdo a esta lectura, los movimientos sociales que se habían constituido en oposición al orden social neoliberal no lograron constituir una lógica de “movimiento societal” – es decir, impulsar lógicas (contra) hegemónicas –, sino que continuaron expresando demandas en el espacio público – lógica de movimiento social –. Ante esta imposibilidad, el kirchnerismo en lugar de una búsqueda de disolución de estos movimientos procuró hegemonizarlos, buscando nuevas formas de participación subordinada. Así, de acuerdo al autor *“El kirchnerismo sirvió de superficie de inscripción a viejos modos de intervenir en política (acciones sindicales, barriales y*

estudiantiles) pero también incorporó una variedad de formas políticas novedosas para cuya concreción fueron claves los activistas sociales, especialmente jóvenes” (Retamozo, 2011: 264).

Por cierto, aquí no hemos realizado un estudio profundo de cada uno de los trabajos y de los matices existentes entre ellos. Vale señalar, sin embargo, una serie de aspectos comunes a todos ellos.

En buena medida, este grupo de trabajos realiza un aporte importante para comprender el cambio político luego de la crisis, dado que lo comprende como una articulación compleja entre acciones – prácticas y discursos – de movimientos sociales y una fuerza política hegemónica. A su vez, intenta abrir la discusión acerca de cuáles son las lógicas políticas presentes en el nuevo orden de los diferentes actores.

Sin embargo, creemos que hay dos elementos relevantes que este grupo de estudios tiende a subestimar. El primero de ellos, es la importancia de la reproducción económica de las clases dominantes para la consolidación de un nuevo orden o nuevo modo de desarrollo. Si bien se menciona en algunos textos, la reproducción económica de las relaciones sociales dominantes cumple un rol secundario para explicar la emergencia de este nuevo modo de desarrollo post-neoliberal. En segundo lugar, la injerencia de la clase dominante en la consolidación de la hegemonía kirchnerista tampoco es demasiado problematizada en esta interpretación *societalista-politicista*.

Algunos de estos elementos son incluidos en los estudios del cuarto grupo que podemos denominar *societalista-economicista*.

1.4. *Los cambios en la economía y la dinámica de lo social*

En el cuarto grupo de trabajos, podemos ubicar aquellos que prestan especial atención a la manera en la cual la estructura de la sociedad – principalmente, las relaciones entre clases y fracciones de clase – explican la emergencia de cambios económicos sustanciales en la dinámica de valorización/acumulación de capital en la Argentina post-neoliberal. Este grupo de lo ubicamos en la clasificación *societalistas-economicistas* (ver figura 12).

El conjunto de trabajos desarrollados en el Área de Economía y Tecnología de FLACSO que se ocupan de cuáles son las dinámicas de las fracciones productivas del capital – en particular, de la industria manufacturera – (Azpiazu y Schorr, 2010), la incidencia de los “grupos económicos” sobre la política macroeconómica post-2002 (Basualdo, 2011; Ortiz y Schorr, 2007), la nueva subordinación de las clases dominantes locales a los actores transnacionales – configurada a través de la convertibilidad y profundizada en los años posteriores a la devaluación del peso – (Arceo, 2011), aportan elementos importantes para la explicación del cambio social en clave económica y no Estado-céntrica.

Otros autores destacan los cambios económicos – tanto a nivel de la política macro como de la dinámica propia de los espacios privados de acumulación – provocados a través de la acción colectiva de las organizaciones empresariales que configuran “ámbitos privilegiados de acumulación” diferentes en la etapa post-neoliberal respecto de la etapa previa (Castellani, 2009).

Agrupamos también aquí los trabajos que intentan buscar las explicaciones del cambio en la dialéctica de los conflictos materiales entre diferentes clases sociales – o grupos de interés – que, apostando a proyectos de desarrollo en disputa, configuraron un nuevo modo de desarrollo que podría llamarse “neodesarrollismo” o “neodesarrollismo extractivista” (Félez, 2011b; Svampa, 2011a).

Los elementos que logran incluir en la discusión acerca del cambio en el modo de desarrollo este grupo de textos, los consideramos aquí de gran importancia. Como hemos mencionado, los enfoques politicistas dejan un vacío significativo respecto a la importancia que para un orden social posee la reproducción de las condiciones económicas, las dinámicas de luchas y conflictos relacionadas a dichas condiciones, la posibilidad de influencia de estos conflictos en el plano de la política estatal, entre otras cuestiones. A pesar de ello, nos parece posible pensar en una complementariedad mayor de los enfoques presentados, aún a riesgo de caer en cierto eclecticismo teórico. Entendemos que el problema del eclecticismo radica en realidad en el solapamiento de enfoques teóricos de manera acrítica. Tomadas críticamente, consideramos aquí que podemos construir una perspectiva que ponga en diálogo elementos socialistas y

estatalistas y, a su vez, aborde de manera no dicotómica las dimensiones políticas y económicas. En este sentido, en el próximo apartado intentamos elaborar una síntesis teórica que dé cuenta de esta discusión y que, por su intermedio, permita una comprensión y explicación más compleja del cambio en el modo de desarrollo luego de la crisis neoliberal.

2. Hacia una perspectiva alternativa para el estudio de la emergencia y consolidación del nuevo modo de desarrollo

Por lo dicho, es evidente que no partimos de cero en el aporte teórico y empírico que queremos realizar. A la clasificación de enfoques que plasmamos en el apartado previo, debemos sumarle una serie de trabajos que intentan problematizar, precisamente, las dimensiones que hemos puesto en juego hasta aquí para dar cuenta del cambio social post-crisis.

En este sentido, podemos mencionar como fuentes bibliográficas necesarias para avanzar en una interpretación alternativa, a ciertos estudios que desarrollan explicaciones que articulan política y economía y, al mismo tiempo, Estado y sociedad. Entre los autores que – explícitamente – reconocen la importancia de estudiar la relación economía-política-estado-sociedad se sitúan aquellos que – desde perspectivas *gramscianas*, *poulantzianas*, o del *marxismo abierto* – abordan el estudio del período post-2002 en Argentina (Basualdo, 2011; Varesi, 2010; Bonnet, 2011; Varesi y Pinazo, 2011; Piva, 2012).

En general, estos análisis prestan atención a la relación entre modelo de acumulación y sistema político, políticas estatales y fuerzas sociales, entre otras formulaciones relevantes. Sin embargo, estos enfoques no han logrado, desde nuestro punto de vista, resolver cabalmente el problema de la co-determinación de las dimensiones económico-políticas y se han situado preferentemente en uno de esos polos de manera *ex-ante*. Creemos que es necesario indagar sobre el balance entre el grado de determinación entre “lo político” y “lo económico”, entre la autonomía estatal y la dinámica societal, como problemas que sólo pueden resolverse a través del estudio de un proceso histórico concreto y no pueden pre-determinarse de antemano. En este sentido, tomamos como parcialmente válida la crítica de Laclau y Mouffe (2004) a ciertos enfoques – en particular, del marxismo clásico – que

niegan el carácter contingente de “lo social”. Discrepamos, sin embargo, con ellos en la excesiva importancia que le otorgan a dicha contingencia, descuidando la relevancia que en los contextos de crisis orgánica pueden poseer los aspectos económicos, tal como señalara oportunamente Gramsci (2004). .

Por estos motivos, proponemos aquí un enfoque alternativo que, desde nuestra perspectiva, incluye la posibilidad de pensar estos balances o co-determinaciones entre las dimensiones analíticas que hemos venido desarrollando a lo largo de la tesis y a partir de allí realizar un aporte al estudio empírico del modo de desarrollo post-neoliberal en Argentina.

2.1. Economía política, teoría del Estado y sociología política crítica: una nueva articulación teórico-metodológica

El recorrido por las investigaciones que abordan el problema de estudio da cuenta de la gran producción de conocimiento que se viene desarrollando en el campo problemático en el que inscribimos esta investigación. Creemos que, a pesar de ello, existen aspectos sobre los que los trabajos comentados no han arrojado claridad aún acerca de la emergencia y consolidación del nuevo modo desarrollo post-neoliberal. Como señalamos en la introducción, hay al menos dos dimensiones sobre las que pretendemos hacer un aporte a través de nuestra investigación: una teórica y una empírica. Cabe señalar que esta tesis es sólo un paso en la elaboración de estos aportes, por lo cual la mayoría de ellos quedarán en una instancia exploratoria para continuar el avance en futuros trabajos.

En lo que atañe a los abordajes teóricos notamos deficiencias que perjudican las potencialidades analíticas de las investigaciones realizadas. Podemos dividir estos problemas teóricos en tres aspectos:

- Una primacía de los aspectos económicos o políticos para la interpretación del nuevo orden post-neoliberal.
- Cierta descuido en el análisis de los mecanismos a través de los cuales se vinculan Estado y Sociedad

- Un rol menor para la acción – a la vez económica y política – de las clases subalternas para condicionar/modificar/incidir en la conformación de un proyecto hegemónico.

Es precisamente por la insatisfacción con las investigaciones previas en estos aspectos teóricos que se utilizará en esta investigación una triangulación teórica novedosa entre la economía política latinoamericana – de la cual se tomará la categoría de patrón de reproducción económica (Osorio, 2004) – que permite una lectura atinada del proceso de acumulación a escala macrosocial; una teoría estratégico-relacional del Estado propuesta por Jessop (2002, 2008), en la cual tanto los discursos de la fuerza política en el poder como las “selectividades estratégicas” del poder estatal ante las acciones/demandas de las diferentes clases y fracciones de clase dirigidas hacia dicha fuerza política, importan para explicar las políticas estatales y la construcción de poder estatal; y ciertos elementos de la sociología política que permiten retomar las categorías de clase, fracciones clase– como relación y proceso, tal como plantea Meikins Wood (2000) –, discursos y hegemonía como categorías explicativas útiles de ciertas dinámicas económico/políticas que den cuenta del cambio y consolidación de un modo de desarrollo.

2.1.1. *Reproducción económica y proyectos políticos: la categoría modo desarrollo*

Antes de presentar las principales categorías teóricas que se pondrán en relación, resulta necesario definir a qué nos referimos con *modo de desarrollo*, que es el concepto central de esta investigación. Si bien hemos hecho alusión a esta categoría a lo largo de la tesis, requerimos de una definición más estricta. Siguiendo a Svampa (2008a) definimos a un *modo de desarrollo* como la articulación entre la dinámica de reproducción económica y los proyectos políticos en disputa en un lugar-momento determinado. Es así que preferimos este concepto que analiza al orden social como una “totalidad histórica concreta” (Dussel, 2004), antes que las perspectivas que piensan la disociación entre economía y política o bien entre Estado y Sociedad Civil. De esta manera, la categoría de modo de desarrollo aquí adoptada se distancia de la perspectiva de Basualdo (2011) – que utiliza los conceptos de patrón de acumulación y sistema político de manera disociada – como así también de las visiones “funcionalistas” propias de la teoría francesa de la regulación que entiende la

noción de modo de desarrollo como la articulación de un régimen de acumulación – en términos de reproducción macroeconómica – y un modo de regulación – que expresaría la red institucional necesaria para garantizar la acumulación – (Boyer, 1989; Aglietta, 1999).

Por otra parte, la categoría de modo de desarrollo incluye – pero excede – la categoría de “orden social” tal y como es desarrollada por autores con perspectivas más bien “politicistas”. Si bien esta categoría permite tener una visión amplia de las dimensiones políticas, puesto que incluyen aspectos propios de “lo político” y de “la política” en la conformación de dicho orden social (Mouffe, 2007), creemos que no prestan mayor atención a las dimensiones económicas que otorgan probabilidad de emergencia o de reproducción a ciertos órdenes sociales específicos por sobre otros.

Por lo dicho, la categoría aquí propuesta nos permite, más allá de una separación analítica necesaria en el plano empírico, pensar la historia reciente de Argentina a escala macrosocial de manera no escindida.

2.1.2. La clase como proceso-relación y los actores concretos de clase

Con esta definición en mente, es posible avanzar sobre cuáles son las categorías relevantes para explicar y comprender la emergencia y consolidación del nuevo modo de desarrollo luego de 2002 en Argentina. Se requiere para ello comprender la estructura y dinámica de las relaciones sociales dominantes (Marx, 2007).

Es aquí donde toma relevancia la *clase social* como una de las categorías clave para el estudio de la sociedad argentina contemporánea. Más allá de diferencias significativas sobre la categoría, una variedad de autores ha retomado, desde distintos enfoques, la noción de clase – abandonada por largo tiempo luego del “giro posmoderno” (Osorio, 2011) – para el análisis de procesos sociales en las sociedad contemporáneas (Wright, 2005; Dubar, 2003; Bourdieu, 2003; Resnick y Wolff, 1989; Ruccio, 2010; Bourdieu, 2013). Desde nuestra perspectiva, la relevancia del concepto de clases en el análisis social – tanto en relación a las dimensiones económicas como a las políticas – remite al menos a tres cuestiones particulares. Primero, el análisis de clase supone un posicionamiento analítico en la lectura de los procesos sociales (Ruccio, 2010), que reconoce la existencia de relaciones sociales de clase que condicionan y articulan la dinámica del conjunto de la sociedad. En nuestra perspectiva, las estructuras de clase designan procesos reales, independientemente

de quien los analiza, siguiendo los postulados del realismo crítico (Bashkar, 1998). En este sentido, el movimiento de la sociedad puede entenderse a partir de un análisis de clases que no remita necesariamente a los actores individuales, esto es, la dinámica social no es simplemente la suma de las acciones individuales (Osorio, 2011). En segundo lugar, los actores colectivos de diverso tipo actúan e intervienen en la lucha por la construcción de la sociedad con perspectivas y posiciones propias (Lebowitz, 2005). Esas acciones y posiciones pueden favorecer o inhibir la producción y reproducción de las relaciones sociales dominantes, las lógicas de reproducción económica y la construcción de hegemonías políticas, dependiendo de las relaciones de fuerza existentes en el marco de un lugar-momento determinado (Gramsci, 2004). También su superación, por lo que un análisis que remita a las clases sociales es relevante para comprender la cuestión del cambio social y sus orientaciones posibles – y utópicas –. Por último, el análisis del Estado y las fuerzas políticas – partidos, movimientos, etc. – que disputan el poder estatal, se encuentran atravesados por los conflictos entre los diferentes actores de clase (Poulantzas, 1979; Jessop, 2008). A su vez, las diversas políticas estatales, tienen consecuencias concretas sobre las diferentes clases y fracciones que conforman la sociedad en cada momento histórico (Offe, 1994).

Los aspectos presentados vuelven necesarias algunas definiciones más precisas sobre la categoría de clase social que utilizaremos en esta investigación y sobre la manera en la cual se tornaran operativas esas categorías para el análisis empírico. En relación a la definición general – abstracta – de clases sociales, retomamos la propuesta por Thompson (1989) según la cual clase es una categoría heurística que sólo puede ser entendida en términos relacionales y procesuales, mediante la noción mediadora de experiencia. Esta definición permite pensar la relación no necesariamente unilateral entre posiciones estructurales, intereses y expresiones político-culturales. Reconocer a las clases como “huecos” en la estructura – es decir, romper con las nociones liberales de actores – no implica necesariamente subordinar las formas de acción colectiva y las iniciativas políticas de estas clases a dicha estructura (Meikins Wood, 2000).

Sin embargo, la superación de ciertas visiones deterministas-estructurales, no implica desconocer la importancia del análisis de la estructura. Como señala Meikins Wood, el proyecto histórico de Thompson “(...) *presupone que las relaciones de producción*

distribuyen a las personas en situaciones de clase, que estas situaciones implican antagonismos esenciales y conflictos de intereses, y que por ello crean condiciones de lucha” (Meikins Wood, 2000: 94). Esto implica que *“Las formaciones de clase y el descubrimiento de la conciencia de clase surgen del proceso de lucha, a medida que las personas “experimentan” y “manejan” sus situaciones de clase”* (Meikins Wood, 2000:94:95).

El punto a destacar de la categoría de clase propuesta por Thompson no es que una formación de clase concreta pueda definirse con independencia de los aspectos materiales propios de las relaciones de producción, sino más bien que *“(…) no hay examen de determinantes objetivos (y desde luego modelo teórico obtenido de él) que pueda ofrecer una clase o conciencia de clase en una ecuación simple”* (Thompson, 1984: 38). Es así que la categoría de clase como relación y proceso que Thompson desarrolla en sus trabajos historiográficos puede resultar en una herramienta analítica relevante para enfatizar que las relaciones de producción (y reproducción) económicas son significativas en la medida en que producen antagonismos, conflictos y luchas, que pueden no ser claramente visibles en las acciones y conciencia de los individuos que conforman esta estructura material (Meikins Wood, 2000).

Esta definición de clase en abstracto, nos permite avanzar en mayores determinaciones para hacer más concretas las categorías de clase que trabajaremos. Un primer paso hacia menores niveles de abstracción parte de considerar la relación *clases dominantes-clases subalternas*, en la cual existen ciertas contradicciones – económicas y, en ocasiones, políticas – que permiten explicar la imposición de un proyecto político-económico por sobre otros, la construcción de hegemonías políticas y las decisiones sobre las políticas estatales. La *clase dominante* la definimos como *“(…) aquellos actores sociales que ocupan un lugar privilegiado – a la vez económico y político – dentro del modelo de acumulación capitalista, vinculado al control de empresas”* (Svampa, 2005: 99). En lo que atañe a las clases subalternas, definimos la categoría en base a los análisis de Gramsci (2004), como un grupo social heterogéneo que se caracteriza por una *relación subordinada* en el proceso de *producción/reproducción económica* y, al mismo tiempo, que es *influido/condicionado* por la *visión política y cultural de las clases dominantes* que, por lo general, hegemonizan a la fuerza política que conduce el Estado.

Sin embargo, estas definiciones generales sobre las clases dominantes y subalternas son insuficientes para el análisis concreto de situaciones concretas. Se requiere para ello que podamos complejizar aún más las definiciones. En este sentido, se vuelve necesaria la separación – analítica – de las dimensiones económicas y políticas en la definición de estas clases. En primer lugar, en términos económicos adoptaremos un esquema analítico que permita diferenciar al interior de las clases dominantes y subalternas las *fracciones* y *sectores* que las conforman. Siguiendo a Poulantzas (1997), las *fracciones* son aquellos grupos de agentes que poseen un cierto lugar en la estructura social, con intereses propios y posiciones – parcialmente – antagónicas con los demás grupos³³. Los sectores o estratos, por su parte, se refieren a una desagregación dentro de las fracciones que da cuenta de aspectos secundarios de la clasificación. A partir de las categorías de fracciones y sectores al interior de las clases dominantes se retomarán, en el marco de la primera década del siglo XXI, los interrogantes clave planteados en los trabajos clásicos de la economía política y de la teoría social latinoamericana, a saber: ¿Cómo se conforma internamente la clase dominante y cuáles son los vínculos de cooperación y conflicto entre las distintas fracciones de la clase dominante y respecto de otros actores? ¿Cuáles son las relaciones – subordinación/no subordinación – entre las clases dominantes locales y las clases dominantes de los países centrales? Estos interrogantes fueron abordados, con diferencias de perspectivas teóricas, políticas y metodológicas, por una multiplicidad de autores en América Latina y Argentina (Marini, 2007; Cardoso y Faletto, 1969; Portantiero, 1973; O'Donnell, 1977; Sunkel, 1991) y entendemos que poseen aún potencialidades para orientar un proceso de investigación sobre la Argentina reciente. Así, tomaremos como categorías operativas las típicas fracciones de clase dominante – productiva, comercial y financiera – y los diversos sectores o ramas de actividad – primarias, manufactureras, de transporte, de servicios, entre otros –.

En cuanto a las clases subalternas, la posición en la estructura será complejizada a través de las categorías operativas propuestas por Wright (1979). La clasificación que propone el autor permite, desde un punto de vista relacional, detallar la heterogeneidad económica de las clases subalternas en relación a la propiedad de medios de producción, de control del

³³ Estas fracciones son, de acuerdo al autor, potencialmente capaces de convertirse en fracciones autónomas y por ello llevar a cabo estrategias políticas para hegemonizar al conjunto de la sociedad.

trabajo y del proceso de trabajo. Por supuesto, que estas categorías clasificatorias dependen de cada totalidad histórica concreta o, en términos de Wright (1994) retomando una noción *poulantziana*, de cada formación social concreta.

Estas definiciones operativas de las categorías de clases dominantes y subalternas, articuladas y puestas en relación, nos permitirán dar cuenta de lo que Osorio (2004) llama *patrón de reproducción económica*. Esta categoría permite explicar el anclaje material-económico de un modo de desarrollo, es decir, indagar acerca de qué ramas de la producción son las más dinámicas, qué procesos de apropiación de ingresos predominan entre las diversas clases y fracciones, qué implicancia tienen los procesos de extranjerización del capital, cuáles son las relaciones laborales más importantes y las formas de contratación dominantes de fuerza de trabajo, entre otros puntos relevantes.

Sin embargo, tal como señalamos, nuestra categoría de modo de desarrollo implica más que esta posibilidad de reproducción económica y su descripción. Al mismo tiempo, las clases sociales no existen como simples determinaciones estructurales relacionales, sino que a su vez se constituyen como tales en su acción política (Thompson, 1984; Poulantzas, 1997). De manera tal que el patrón de reproducción económica, sólo nos permite delinear el campo de las posibilidades de ocurrencia de la acción política de los actores insertos en la estructura, es decir, nos permite identificar unos ciertos intereses materiales – tan heterogéneos como heterogénea sea la clase (Offe y Wisenthal, 1980) – y ciertas posibilidades de antagonismos (Meikins Wood, 2000). Para avanzar en una explicación acabada de la emergencia y consolidación del nuevo modo de desarrollo post-neoliberal, se requiere pensar cómo se articulan estas posiciones estructurales con la acción política, de manera tal que las diversas clases se expresen como *fuerza social* y logren impulsar *proyectos hegemónicos* (Gramsci, 2004).

Es aquí donde resulta necesario pensar en las organizaciones colectivas representativas de las diversas clases y fracciones para dar cuenta del proceso de conformación de estos proyectos hegemónicos, para introducir el elemento político-discursivo en la constitución del modo de desarrollo. Es claro que los intereses y antagonismos inherentes a las posiciones económicas no necesariamente tienen una expresión en términos políticos. Incluso, como han señalado oportunamente Laclau y Mouffe (2004), no es posible

establecer una relación clases-sujetos, puesto que los antagonismos políticos son heterogéneos y las identidades políticas se construyen mediante “discursividades”. Creemos, sin embargo, que ello no implica descartar la importancia de ciertos determinantes económicos que condicionan –sólo parcial y fragmentariamente – los diversos “cierres” discursivos posibles. Esto es, la contingencia de lo político no es absoluta, sino que se encuentra constreñida – parcialmente – por las estructuras económicas (Caínzos, 1989).

Será pues parte de la investigación identificar las relaciones co-constitutivas entre ambos planos analíticos de estudio. Más allá de este elemento, tal como señala Wright (1994) en base a las categorías estructura de clases y formación de clase, no resultan contradictorios el estudio de la posición económica y las organizaciones conformadas por agentes que ocupan determinadas posiciones. En este sentido, el estudio de las construcciones político-discursivas de las organizaciones colectivas abre la posibilidad de introducir la formación de una clase como sujeto colectivo (Caínzos, 1989), lo que puede dar lugar al estudio de las fuerzas sociales, los proyectos hegemónicos y las formas de articulación de los mismos, con anclaje en los condicionantes estructurales.

En este sentido, los dos planos de análisis que se desarrollaran en relación a las clases dominantes y subalternas, tiene que ver con reconocer, al modo de los historiadores marxistas británicos, que “(...) *la lente de la lucha de clases sigue siendo en ese sentido un interrogante analítico central, articulador e ineludible en tanto apunta a captar y explicar esa compleja dialéctica entre dominación y resistencia, hegemonía y contra-hegemonía, reproducción y disrupción de cuyo desarrollo depende el rumbo que tome la totalidad social*” (Viguera, 2009: 22-23).

2.1.3. *El Estado, la hegemonía y las fuerzas políticas*

Estas perspectivas articuladas de la economía política latinoamericana y la sociología política, serán complementadas con el enfoque *estratégico-relacional del Estado* propuesto por Jessop (2008). Antes de especificar las categorías analíticas propuestas por el autor británico, comenzaremos por introducir algunos elementos sobre nuestra comprensión del Estado en términos abstractos.

En este sentido, partimos de ciertos elementos de la teoría del Estado *gramsciana*, para luego hacer más concreta – compleja – esta aproximación. En primer lugar, Gramsci considera que: “(...) *en el Estado la clase dominante se disciplina y unifica por sobre la disidencia y los choques de la competencia, para mantener intacta la condición de privilegio en la faz suprema de la competencia misma: la lucha de clases por el poder, por la preeminencia en la dirección y el ordenamiento de la sociedad*” (Gramsci, 1981: 93). En este sentido, el Estado es un terreno en disputa y se encuentra, por tanto, mediado por los conflictos propios de la “sociedad civil”. Aquí hay una clara diferencia con las posiciones de los teóricos del marxismo clásico de acuerdo a los cuales el Estado es un instrumento de la clase dominante y anula, por ello, la dialéctica Estado-sociedad civil.

En este punto, el interés de Gramsci se enfoca en un interrogante de peso: si bien todo Estado es un Estado de clase, qué formas concretas adquiere el “carácter clasista” del Estado en el siglo XX y en espacios geográficos definidos. Aquí es donde toma importancia, en segundo lugar, el concepto de *Estado ampliado*. El Estado ampliado, en el sentido que es más que simple coerción y, al mismo tiempo, más que unificación de la clase dominante – como sostendrían posiciones estructuralistas fuertes como las del primer Poulantzas (1997) –. El primer elemento atañe a que la clase dominante requiere – y es a través del Estado como lo logra – el consenso de las clases subalternas. Así, el Estado no sólo unifica a la clase dominante sino que además le otorga “legitimidad” a la reproducción de la sociedad en base a sus perspectivas económicas, políticas y culturales en los subalternos. En cuanto al segundo elemento, como señala Thwaites Rey (2007), el Estado ampliado incluye a la sociedad civil, es co-constitutivo de ésta. Este elemento conduce al autor italiano directamente a poner en debate cómo se construye el vínculo orgánico entre sociedad civil y Estado. *Hegemonía y bloque histórico* son las categorías que entran en escena (Portelli, 2007).

En lo que atañe a la hegemonía, Gramsci (1997) intenta desentrañar qué mecanismos permiten que las clases subalternas “acepten” la dominación económico-política. La noción de Estado ampliado le resulta útil para entender estos mecanismos: la hegemonía burguesa se logra mediante una serie de organismos que se encuentran en el interior de la sociedad civil y reproducen – a través de ejercicios hegemónicos, es decir, una “guerra de posiciones” dentro de esos organismos – los valores y la cultura de la clase dominante –. Es

así que por medio de una multiplicidad de mecanismos materiales y simbólicos que la clase dominante logra el consenso de las clases subalternas. Para Gramsci la forma del consenso va *in crescendo* como la forma generalizada de dominio en las sociedades capitalistas. Dada la importancia de la categoría la retomamos con mayor detalle en el próximo apartado.

Ahora bien, la reproducción de la cultura dominante y, por tanto, de la posición de la clase dominante en la sociedad, no es ineluctable sino que se haya en el campo de la posibilidad. De esta manera, las clases subalternas pueden disputar tanto los proyectos hegemónicos como la posición material de la clase dominante (Thompson, 1984). Este sentido central del análisis *gramsciano* de la correlación de fuerzas sociales, toma principal relevancia en la disputa o “guerra de posiciones” en el Estado ampliado (Gramsci, 1997). Esta “guerra de posiciones” permite pensar en la praxis como elemento de la transformación o reproducción social y el Estado – ampliado – como tal es un espacio en disputa (Portantiero, 1977).

El punto es entonces, cómo se construye la *hegemonía* y, por tanto, cómo es posible para diferentes clases y fracciones disputarla – es decir, producir cultura y política contra-hegemónica –, en particular para los subalternos. Aquí es donde el tercer concepto relevante del pensamiento *gramsciano* es necesario: el de *bloque social o bloque histórico*. De acuerdo a Portelli (2007) es precisamente el bloque histórico el que permite dar cuenta de la relación entre estructura, política y cultura. Además, la noción de bloque histórico – ligada al concepto de crisis orgánica³⁴ – otorga elementos para comprender el cambio en los mecanismos hegemónicos y la construcción de nuevos bloques históricos en determinados procesos, punto por demás relevante si queremos explicar la emergencia de un nuevo modo de desarrollo en la Argentina post-crisis neoliberal.

Estas categorías abstractas de Estado ampliado, hegemonía y bloque histórico permiten, desde nuestra perspectiva avanzar en una síntesis teórica que dé cuenta de la complejidad del modo de desarrollo articulando lo político, lo económico y lo estatal, en una totalidad histórica concreta. Sin embargo, resulta nuevamente necesaria la reducción de los niveles de abstracción para hacer operativas algunas de las categorías en el trabajo empírico.

³⁴ Con crisis orgánica Gramsci (1997) atañe a una crisis de una formación social concreta e históricamente situada que se expresa en todos los aspectos de esta formación social y pone en cuestión la hegemonía de la clase dominante. No es meramente una crisis de las relaciones de producción o de los procesos de acumulación de capital.

Retomaremos en este punto a la propuesta estratégico-relacional del Estado desarrollada por Jessop (2008), que otorga herramientas intermedias valiosas para la aproximación empírica. Este enfoque sobre el Estado permite pensarlo, por un lado, como la expresión concreta de una condensación de fuerzas sociales contradictorias y, por otro, como relación social que, en cierta medida, es resultado de las *estrategias de actores colectivos* con capacidad para direccionar ese poder hacia sus propios intereses. Es en este sentido, que Jessop (2008) desarrolla tres categorías intermedias para pensar las estrategias – que son a la vez a la vez prácticas y discursivas – de los actores colectivos estructuralmente situados. La primera de ellas es la categoría de *selectividad estratégica estructuralmente situada*. La misma atañe a la respuesta selectiva de parte del poder estatal a diferentes estrategias direccionadas hacia el Estado que llevan a cabo los actores colectivos. Esta respuesta selectiva se debe a un reconocimiento– parcial – del poder estatal de las asimetrías existentes entre clases dominantes y subalternas. La categoría permite así incorporar en un nivel más concreto cómo reacciona el poder estatal – de manera semi-autónoma – a las demandas de diversos actores colectivos, marcando distancia tanto de las lecturas instrumentalistas como de las estructuralistas fuertes.

La segunda categoría relevante es el *cálculo estratégico estructuralmente situado*. La misma refiere a que los actores colectivos toman en cuenta su posición material al momento de trazar estrategias políticas hacia el poder estatal. Si bien la idea de cálculo remite a cierta “racionalidad”, el sentido que le otorga Jessop (2008) se encuentra más cercano a la necesidad de pensar que la acción colectiva – y también la construcción discursiva – es elaborada por los colectivos en relación – no directa – con intereses económicos.

Por último, la categoría de origen *gramsciano* de *fuerza política en el poder* que el autor británico desarrolla, se refiere a aquellos partidos, movimientos, etc., que logran conducir el poder estatal, articulando conflictivamente las posiciones económicas y las prácticas y discursos políticos de las organizaciones colectivas y las diferentes clases. Esta categoría da cuenta de cierta co-determinación entre aquellas fuerzas que conducen el poder estatal y las fuerzas sociales en las que potencialmente se transforman las diferentes clases y fracciones.

Estas tres categorías intermedias permiten una aproximación empírica más compleja a la conformación de un nuevo bloque de poder en Argentina luego de la crisis orgánica de

1998-2001, sobre cuáles son los vasos comunicantes entre las posibilidades de conformación del mismo y el patrón de reproducción económica. Sin embargo, falta profundizar precisamente en esos vasos comunicantes.

2.1.4. El discurso como práctica social y hegemonía discursiva

El análisis del discurso y las ciencias sociales se han encontrado en una permanente tensión. La perspectiva que adoptamos aquí priorizará el análisis crítico del discurso como metodología concreta de análisis (Wodak, 2001). Sin embargo, cabe precisar algunos puntos que den cuenta de la congruencia del marco teórico que adoptamos en esta investigación con la aproximación empírica a las construcciones político-discursivas que desarrollamos luego.

En primer lugar, como señala Alonso, el análisis del discurso en ciencias sociales puede definirse como “(...) *una socio-hermenéutica ligada, fundamentalmente, a la situación y a la contextualización histórica de la enunciación, en tanto que interpretación ligada a la fuerza social y a los espacios comunicativos concretos que arman y enmarcan los discursos*” (Alonso, 1998: 188). Es así que para este autor el análisis del discurso en las ciencias sociales debe intentar dar cuenta de la reconstrucción del sentido de los discursos en su situación de enunciación y, de esta manera, “(...) encontrar un modelo de representación y de comprensión del texto concreto en su contexto social y en la historicidad de sus planteamientos, desde la construcción de los intereses de los actores que están implicados en el discurso” (Alonso, 1998: 188).

El punto crucial de esta perspectiva que rescatamos aquí es que el discurso es sólo una de las múltiples prácticas sociales, históricamente situadas y en relación con otras prácticas. Por ello, el interés para nuestro estudio radica en la posibilidad de articulación de esta práctica discursiva con otros procesos sociales – tales como los procesos económicos – que son parte contextual y, al mismo tiempo, condición de posibilidad de estos discursos. El “contexto” de un análisis del discurso debemos analizarlo como un sistema de relaciones de fuerza e intereses concretos que se enmarcan en las posiciones y le dan sentido a estrategias políticas de los actores (Angenot, 2010; Alonso, 1998). Esto es, un análisis social de los discursos implica que son, a decir de Touraine (1987), prácticas realizadas desde los intereses de diferentes grupos y actores sociales.

Esta lectura sobre el discurso, resulta compatible con nuestra perspectiva teórica general. En los trabajos de Gramsci (1986; 2004) el lenguaje aparece ya como uno de los temas relevantes para el estudio de lo político, lo cual le permitió al teórico italiano abordar dimensiones que habían sido dejadas de lado por el marxismo clásico. La importancia del lenguaje en la obra de Gramsci, fue estudiada oportunamente por Ives (2004), para quien el *turinés* abordó varios planos del lenguaje: el lenguaje visto como base de las “concepciones del mundo”, la imposición de la lengua nacional sobre dialectos regionales, el rol de las metáforas en la construcción de significados, las gramáticas normativas y espontáneas como formas de ejercicio de la dominación social, entre otros puntos de interés para el análisis político. A pesar de ello, acordamos con Balsa (2011) en que las notas de Gramsci sobre el lenguaje y aún los trabajos de Ives (2004) no han permitido desarrollar una teoría acerca de cómo los procesos discursivos intervienen en la construcción de proyectos políticos.

Este punto de partida diferencia nuestro estudio en materia de análisis del discurso de la perspectiva de Laclau (2005), para quien el discurso es “toda práctica social significativa”. Es necesario aquí señalar dos puntos salientes de disidencia con la categoría de discurso propuesta por este autor. Por un lado, si bien resulta claro que no debe existir una separación ontológica entre discurso y producción material de la vida, consideramos que el análisis del discurso pierde potencialidad analítica si todas las prácticas significativas se resumen a discursos, sean actuales o “sedimentados”. Así, la productividad analítica de la categoría de práctica discursiva sólo se mantiene si existen prácticas o procesos sociales no discursivos que son relevantes para explicar y comprender la reproducción, el cambio, las contingencias y aún la constitución de identidades políticas (Balsa, 2011). Por otra parte, descartamos un análisis “formalista” del discurso que – siguiendo la tradición estructuralista de la lingüística – parece estar detrás de la concepción de discurso *laclausiana*.

Estos aspectos nos conducen, en segundo lugar, a afirmar que una categoría clave para el análisis del discurso es la *enunciación* y, por supuesto, el rol social del *enunciador* (Verón, 1987). La importancia de esta categoría parte de comprender a las formas de dominación social en el plano discursivo como dialógicas y no como simples imposiciones unilaterales

(Bajtin, 1989). En este punto, planteamos una diferencia en relación a las perspectivas que avalan una lectura del “signo lingüístico” independiente de su contexto de enunciación y, por tanto, despojado de peso valorativo –tal como afirma Voloshinov (2010) acerca de la perspectiva de Saussure–. De esta manera, el lugar del enunciador resultará clave para nuestro análisis y se encontrará siempre asociada a una carga valorativa no neutral.

Es en este punto, donde nos es posible incluir un tercer elemento clave del análisis discursivo acorde a la síntesis teórica propuesta en la tesis: la categoría de *hegemonía*. En términos más generales, hemos discutido la categoría de hegemonía en el apartado previo y afirmábamos que una visión *gramsciana* de la categoría de hegemonía, poseía la riqueza de incluir analíticamente tanto los aspectos político-discursivos como aquellos relacionados a procesos económicos en esta forma de dominación. Sobre esa posición, nos resulta de interés profundizar en una breve discusión sobre el plano discursivo de la construcción hegemónica.

Aquí creemos de utilidad la propuesta de Balsa (2011) para definir la hegemonía discursiva en clave operacionalizable. En primer lugar, el autor parte de recuperar dos pilares sobre los que debe basarse una lectura de la hegemonía discursiva en clave *gramsciana*: la dimensión dialógica del lenguaje y la disputa por las significaciones como la forma en que se despliega la hegemonía discursiva. Esta perspectiva, que se articula con los dos elementos antes señalados, nos permite pensar la hegemonía discursiva como una esfera de la dominación social no excluyente, que puede ser desafiada/aceptada por los actores subalternos. La hegemonía en el plano discursivo no responde, por tanto, a una imposición unilateral – como parece ser la visión elaborada por Portelli (2007) – sino a una subordinación conflictiva y, por tanto, abierta a la contingencia. Aquí la perspectiva *posmarxista* de Laclau y Mouffe (2004). El reconocimiento de la contingencia y la “no sutura” de lo social que estos autores promueven, resulta sin duda relevante en un punto: si no es “disputable” el contenido y la dirección de un proyecto político, no hay hegemonía sino dominación coercitiva (Balsa, 2006).

Sin embargo, debemos problematizar cuál es el espacio específico para la contingencia que los discursos provocan en las sociedades. Es decir, hasta qué punto la hegemonía discursiva posee anclajes en otros procesos sociales o bien sólo se remite al propio campo de la

discursividad. Aquí el enfoque de Balsa (2011), basado en los desarrollos *gramscianos*, resulta de interés: es necesaria la re-introducción de una categoría de clases sociales para el estudio de la hegemonía discursiva. Como señalamos a lo largo de esta tesis, la noción de clase como proceso y relación permite expresar, por un lado, la presencia de ciertas posiciones en la estructura social y, por otro, que estas posiciones sólo pueden ser comprendidas adecuadamente como procesos abiertos y relacionales (Caínzos, 1994; Wrigth, 1994; Thompson, 1989b). Es así que si bien como han planteado Laclau y Mouffe (2004) las identidades se construyen a través del discurso, la definición de discurso que adoptamos como una (y sólo una) de las prácticas sociales existentes, nos permite afirmar que otras prácticas y procesos – por ejemplo, los económicos – pueden erigirse en el marco de posibilidad de la construcción de identidades (Balsa, 2006). De esta manera, las posiciones y los procesos de clase deben ponerse en relación con las construcciones de una hegemonía discursiva, tal como la definimos aquí.

Dado que la hegemonía discursiva es una forma dialógica de la dominación social, otros procesos de clase es posible que generen un cierto “buen sentido”, anclado en las prácticas cotidianas de actores subalternos que los discursos cambiantes y contingentes no logran alterar radicalmente (Nun, 1989). Sobre este punto, consideramos correcta la siguiente afirmación de Balsa:

“De modo que las clases, en especial las que ocupan posiciones de dominación, tenderían a construir identidades sociales acordes con el mantenimiento de algunos aspectos centrales de un orden social que les garantiza posiciones superiores, mientras que las clases subalternas nunca terminarían de aceptar las identidades que les postulan las clases dominantes (...)” (Balsa, 2011: 76).

Esta noción de los núcleos de “buen sentido” que habitan en el “sentido común” (Gramsci, 1986) nos permite relacionar las prácticas discursivas de actores dominantes y subalternos, históricamente situados, con la noción de construcción hegemónica. Al mismo tiempo, al reconocer el carácter contingente de toda construcción hegemónica podemos dar cuenta, a partir de un análisis detallado de un proceso histórico, de las limitaciones de una hegemonía discursiva e identificar sus posibles tensiones y puntos de inflexión.

Hasta aquí hemos especificado algunas categorías que nos permite ubicar el análisis del discurso como una herramienta en el estudio de las dimensiones políticas que se relacionan a la emergencia y consolidación del nuevo modo de desarrollo.

2.1.5. *Breve comentario sobre la estrategia metodológica*

Este marco analítico presentado, requiere de una estrategia metodológica que articule la recolección y análisis de datos de tipo cuantitativo con una que incluya aspectos cualitativos. En este sentido, la estrategia metodológica general que adoptamos en esta investigación podría enmarcarse en las llamadas estrategias de "convergencia metodológica" o "triangulación" (Vasilachis, 1993). Este diseño metodológico permitirá abordar el problema de investigación con una mayor complejidad, a través de una puesta en relación de las categorías propias del análisis político discursivo con aquellas que provienen de la economía política.

Hemos decidido que las especificaciones metodológicas concretas, acompañen a la introducción de cada uno de los capítulos empíricos, siguiendo una lógica de exposición que permita que cada capítulo empírico resulte, hasta cierto punto, auto-contenido. Por ello, sólo introducimos aquí un comentario breve sobre el aporte metodológico general de la tesis y los vasos comunicantes con síntesis teórica presentada antes.

Consideramos que en la articulación metodológica, la tesis realiza un aporte relevante al campo de estudio para ser continuado en futuras investigaciones sobre los cambios en los modos de desarrollo. El aporte central radica en la utilización de una serie de instrumentos para la construcción de datos cuantitativos que permiten identificar las relaciones entre las clases dominantes y clases subalternas en términos económicos – basadas en Shaikh y Tonak (1994) y Wright (1979) – que sólo recientemente hemos aplicado al caso argentino (Félez, López y Fernández, 2012; López, 2012). Al mismo tiempo, se complementarán estas metodologías cuantitativas con el *Análisis Crítico del Discurso* (ACD) (Wodak, 2001; Van Dijk, 1993) de las principales organizaciones en las que se nuclean las clases y fracciones, como así también de las operaciones discursivas que realiza la fuerza política hegemónica. La justificación de la elección de esta perspectiva de análisis del discurso radica en que otorga mayores potencialidades para dar cuenta de las relaciones de dominación y de los

recursos discursivos que despliegan las clases dominantes y las fuerzas políticas hegemónicas para legitimar su poder.

Veamos brevemente en qué consiste esta triangulación en relación a los objetivos planteados en la tesis. Para el estudio de los procesos de clase a nivel de las clases dominantes, los datos cuantitativos se construyeron a partir de fuentes oficiales publicadas por la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales del INDEC y otras fuentes oficiales, a través de la metodología propuesta por Shaikh y Tonak (1994), que implica una reinterpretación de las Cuentas Nacionales compatible con el marco teórico adoptado. Esta es una metodología novedosa para el caso argentino, que permite diferenciar las actividades económicas productoras de riqueza de aquellas que se ubican en las fases de circulación y distribución de la riqueza generada. Esto permite separar analítica y empíricamente qué y cómo se produce de la manera en la cual se realiza esa producción. Esta metodología permitió una caracterización de los procesos económicos relativos de cada fracción y rama de actividad al interior de la clase se han conformado como dominante a través del proceso de emergencia y consolidación del nuevo modo de desarrollo.

Por otra parte, para el estudio de los procesos económicos a nivel de las clases subalternas, realizamos una clasificación basada en los desarrollos sobre estructura de clases de Wright (1979). Para operacionalizar las categorías propuestas por Wright (1979), se utilizó el concepto de *Condición Socio-ocupacional* (CSO) desarrollado por Torrado (1994), a partir de los datos de la Encuesta Permanente de Hogares.

En relación al análisis del discurso (cualitativo), se tomarán como unidad de análisis las entidades dominantes y subalternas – actores colectivos – de mayor peso, en el sentido de producir “efectos pertinentes”³⁵ a escala macrosocial (Poulantzas, 1979) y de la fuerza política en el poder. En este caso la metodología será el Análisis Crítico del Discurso (ACD) desarrollado por Van Dijk (1993) y Wodak (2001). Las fuentes abarcarán los textos producidos, las intervenciones orales y las notas periodísticas que se consideren relevantes en cada caso.

En cuanto a la política estatal, la unidad de análisis serán las políticas macroeconómicas y se analizará su constitución – en relación a los procesos de clase – a través de una

³⁵ Esta noción de “efectos pertinentes” la operacionalizamos en base a dos criterios: el impacto mediático que tienen las acciones discursivas y no discursivas de estos actores; el registro que toma de ellas el poder estatal.

complementación de análisis cuantitativo y cualitativo para encontrar las relaciones entre estas políticas concretas, las posiciones estructurales y los proyectos políticos de las diversas clases y fracciones.

Estas especificaciones metodológicas sólo intentan plasmar, como dijimos, el marco general en el cual se desarrollará la investigación empírica, en relación a las categorías analíticas antes discutidas. Las explicaciones rigurosas de cada aproximación empírica las incluimos en cada uno de los capítulos por venir, con apoyo en algunos apéndices metodológicos que incluimos al final de la tesis.

Capítulo 3. Los procesos económicos y la situación económica de las clases dominantes. De la emergencia a la consolidación de una nueva posición estructural

Introducción

Si entendemos la crisis del neoliberalismo como modo de desarrollo se entiende como una crisis orgánica *à la Gramsci*, su superación dialéctica – su resolución como continuidad y ruptura históricas – requiere comprender las características materiales y políticas de las clases y fracciones de clase que permitieron la conformación de un nuevo modo de desarrollo, a través de la emergencia – y consolidación parcial – de un nuevo bloque histórico (Portelli, 2007). Dada la complejidad de esta tarea, en este capítulo se prestará principal atención a los aspectos económicos que caracterizan a la clase dominante luego de 2002 y a la manera en la cual se constituye – al interior de esta clase – el sostén material necesario para la afianzamiento de un nuevo bloque de poder³⁶ (Poulantzas, 2007).

Para ello, y en consonancia con la perspectiva teórica que presentamos en el capítulo previo de esta investigación, resulta imprescindible abordar la situación económica de la clase dominante en Argentina en la etapa post-neoliberal³⁷. Dicha clase no es definida aquí a partir de la pregunta por cuáles son los actores concretos que logran ejercer sobre otros su poder en el plano económico. Por el contrario, y haciendo uso de la categoría de clase como relación (Thompson, 1984; Wood, 200), el problema se centra en la ya clásica pregunta que Therborn (1982) atribuye a las lecturas materialistas de la clase dominante – no por ello deterministas – en contraposición a las visiones liberales y pluralistas: ¿cuál es el carácter del poder? Y da una respuesta, sin duda inacabada, pero que resulta sustantiva

³⁶ Con bloque de poder, en el sentido de Poulantzas (2007), se hace referencia aquí a la implicancia política que tienen las diferentes clases y fracciones de clases para la reproducción de la dominación en una formación capitalista específica.

³⁷ Para una discusión acerca de la definición del período que aborda esta tesis como post-neoliberal, véase el capítulo 2.

para una primera aproximación a la problemática: “*Su punto de partida no es el punto de vista del actor, sino los procesos sociales de reproducción y transformación*” (Therborn, 1982: 154).

Precisamente, en este capítulo indagaremos sobre los procesos de formación/composición/recomposición *económica* de la clase dominante en la Argentina contemporánea. Sólo a través de esta primera aproximación, sin duda limitada por no incluir la dinámica y procesos de formación/composición/recomposición de la situación económica de las clases subalternas, será posible más adelante dar cuenta de los cambios en el plano político-discursivo de una de las fuerzas sociales clave que conforman la sociedad argentina del siglo XXI³⁸ y de cómo actores colectivos concretos se representan e insertan en estos procesos económicos.

1. Cuestiones metodológicas

A partir de las premisas epistemológico-metodológicas presentadas en el capítulo anterior, tomaremos el criterio de avanzar desde niveles generales – por ello más abstractos – que se encuentran implicados en los procesos de formación/composición/recomposición de la clase dominante, para luego intentar un pasaje hacia lo “concreto real” a través de mayores niveles de complejidad, es decir de una caracterización más detallada de los procesos a nivel de las diferentes fracciones de la clase dominante, de los sectores, sin perder de vista el tamaño y origen como elementos de peso en la determinación de estos procesos económicos.

De la estrategia de triangulación entre métodos cuantitativos y cualitativos que hemos propuesto en el capítulo 2 para abordar integralmente los objetivos de esta tesis, se explicitarán aquí parte de los primeros, postergando la discusión sobre el diseño cualitativo para los capítulos en los cuales abordemos las problemáticas asociadas a la construcción de los discursos políticos, para los cuales dichos diseños resultarán más relevantes.

2.1. Categorías e indicadores generales para el análisis de la posición material de las clases dominantes

³⁸ Como señala Lebowitz (2005) la visión sólo desde la perspectiva del capital es unilateral y, por tanto, no permite dar una explicación de la reproducción social como totalidad.

El punto de partida del análisis general de los procesos económicos asociados a las clases dominantes es, en consonancia con las perspectivas de la economía política latinoamericana de Marini (2007) y Osorio (2004), el *ciclo del capital* representado por la fórmula D-M-... P...-M'-D'. Bajo una dinámica de reproducción ampliada, este ciclo se explica de la siguiente manera. Comienza con el desembolso de capital en su forma dinero (D inicial) para la compra de las mercancías necesarias a utilizarse en el proceso productivo (M), entre las cuales se destacan las materias primas, los medios de producción y la fuerza de trabajo.

En segunda instancia, es a través del proceso de producción (etapa M-...P...-M' del ciclo) que estas mercancías permiten generar un nuevo valor social total (VT) que se encontrará conformado por el capital variable (V), el capital constante circulante (CC) y el plusvalor (S). Así, el trabajo vivo no sólo genera una porción de valor suficiente para cubrir los costos de las materias primas y la depreciación de las maquinarias, sino que genera un nuevo valor (o valor agregado) que se distribuirá entre el pago a la fuerza de trabajo y el plusvalor – o excedente económico –.

El tercer momento del ciclo, se caracteriza por una nueva etapa de circulación que está asociada a la venta del valor generado en el proceso de producción (expresado en la forma mercancía), a cambio de capital en su forma dineraria³⁹. En este punto debemos observar que existe una consistencia entre las etapas de circulación inicial (D-M), de producción (M-...P...-M') y de circulación final (M'-D'), en ocasiones no tratada en los enfoques neoclásicos y keynesianos de la macroeconomía (Bhaduri, 1990).

Es así que el valor total generado (VT) en el proceso de producción expresa el producto desde “el lado de los ingresos” generados durante esa segunda fase del ciclo que origina nuevo valor social. Sin embargo, siguiendo a Shaikh y Tonak (1994), la expresión de este valor materializado en mercancías se presenta como bienes y servicios a través de la fase de circulación final, que llamaremos PT , cuya magnitud debe igualar al valor total (VT) para que exista una consistencia (macroeconómica) entre las esferas presentadas, es decir, entre

³⁹ En el marco de esta dinámica, también es posible que existan problemas para la realización de las mercancías, que surgen de las propias contradicciones de la valorización capitalista. El debate sobre las diversas formas de crisis excede ampliamente los objetivos y el alcance de este trabajo. Para profundizar en estas discusiones pueden consultarse los textos de Sweezy (2006), Shaikh (2007) y Mandel (1985).

la producción, la distribución y la circulación de los bienes y servicios⁴⁰. Dada dicha consistencia entre los productos del trabajo y los ingresos generados en el proceso de producción, es posible indagar acerca de los efectos co-determinantes que cada etapa del ciclo del capital tiene sobre las otras.

Aquí es donde se plantea la necesidad de estudiar ciertas categorías analíticas que operan como indicadores cuantitativos que de cada una de las etapas del ciclo del capital. En lo que respecta a la etapa inicial del ciclo, una de las categorías relevantes para la medición empírica es la relación entre el *nivel de empleo de fuerza de trabajo (L)* y la *maquinaria y equipo (C)* incorporados en la producción, que puede definirse como la *composición orgánica del capital (COC)*:

$$COC = \frac{C}{L} \quad (\text{Indicador 1})$$

La estimación de la *COC*, supone comprenderla como concepto mediador entre la composición técnica del capital (*CTC*) y la composición en valor (*CVC*). La *COC* no es más que la manifestación de la *CTC* (la relación capital-trabajo de acuerdo a los conceptos de la economía tradicional). De allí que pueda estimarse como un cociente entre el capital constante⁴¹ en términos reales y la masa de fuerza de trabajo aplicada a la producción (Saad-Filho, 1993). Este indicador, nos permite dar cuenta del proceso de intensificación del cambio técnico en un período determinado, fomentado por la competencia al interior de la clase dominante – en particular, al interior de una misma rama o sector de la clase – (Marx, 2006).

Las proporciones de fuerza de trabajo y medios de producción que se utilizan en el proceso productivo y se aplican sobre las materias primas, dan como resultado el valor total – que incluye, pero excede, el nuevo valor generado o valor agregado –. Es posible evaluar este proceso a través del indicador llamado *tasa de plusvalor*, que se define como la proporción

⁴⁰ Este punto será profundizado en el siguiente apartado cuando se discutan las categorías utilizadas empíricamente.

⁴¹ El capital constante total es definido aquí como $C = CF + CC$, donde *CF* es el capital fijo (stock de maquinarias, planta y equipo) y *CC* la parte circulante del capital, es decir aquel que se consume en el mismo proceso de producción (materiales y materias primas, por ejemplo).

de plusvalor en relación a la retribución que reciben los trabajadores por la venta de su capacidad de trabajar (fuerza de trabajo):

$$Tasa\ de\ Plusvalor = \frac{s}{v} \quad (\text{Indicador 2})$$

Por ello, la tasa de plusvalor indica la manera en la cual se distribuye (primariamente) el ingreso entre la retribución a los productores directos y el excedente generado. Esta categoría resulta relevante para el análisis de la recomposición del conjunto de la clase dominante luego de una etapa de estancamiento o crisis, dado que es en definitiva un indicador distributivo.

Por otra parte, una cierta composición orgánica del capital, configura una determinada *productividad del trabajo o fuerza productiva del trabajo (PL)*, que podemos definir, para la clase dominante en su conjunto, como la relación entre el producto total generado y el empleo de fuerza de trabajo en la producción:

$$PL = \frac{PT}{L} \quad (\text{Indicador 3})$$

Este indicador también permite relacionar un aspecto de la fase inicial de circulación con la fase de producción en el ciclo de valorización. Esto es, el efecto que posee la composición del capital sobre la cantidad de bienes físicos producidos, como así también una cierta forma de incrementar el plusvalor. La evolución relativa de dicha productividad del trabajo y de la masa salarial – o capital variable –, permite dar cuenta del proceso de generación de excedentes que apropia el conjunto de clase dominante⁴² (Lebowitz, 2005).

Por último, es necesario discutir acerca de la realización del valor generado en el proceso productivo y la capacidad de acumulación que puede tener la clase dominante mediante esa producción. Para ello debemos observar algunas variables relevantes de la esfera de la

⁴² En este sentido, una tasa de crecimiento positiva para ambas variables y una mayor aceleración relativa de la fuerza productiva del trabajo implicaría, *ceteris paribus*, que la estrategia más extendida de extracción de plusvalor es una basada en el cambio técnico (plusvalor relativo). Por el contrario, una estrategia de plusvalor absoluto se presentará como dominante cuando los incrementos de la productividad del trabajo no se vean acompañados por aumentos del capital variable.

circulación final, de la tercera fase del ciclo. En este sentido, resulta útil evaluar la *tasa de ganancia* de la economía en su conjunto (*TG*), o *tasa general de ganancia*. Siguiendo los desarrollos de Marx (2006), la misma se define como el cociente entre el plusvalor y el capital total adelantado para la producción (constante y variable). Algebraicamente, la tasa de ganancia puede expresarse como:

$$\pi = \frac{S}{C+V} \quad (\text{Indicador 4})$$

Por otra parte, la capacidad de acumulación del conjunto de la clase dominante se encuentra asociada a las proporciones del producto final⁴³ (*PF*) que se destinan a la inversión en capital fijo⁴⁴ (*I*), al consumo suntuario (*CON_K*) y a las exportaciones netas (*X-M*). Asimismo, incluiremos como indicadores las participaciones del consumo de los trabajadores (*CON_W*) y del Estado (*G*) en el producto final. Los indicadores que emplearemos para el estudio de este aspecto del proceso de acumulación serán:

$$\frac{I}{PF} \quad (\text{Indicador 5}),$$

$$\frac{CON_K}{PF} \quad (\text{Indicador 6}),$$

$$\frac{X-M}{PF} \quad (\text{Indicador 7}),$$

$$\frac{CON_W}{PF} \quad (\text{Indicador 8}),$$

⁴³ El producto final (*PF*) se define aquí como el *PT* menos el consumo intermedio.

⁴⁴ La inversión en capital fijo y el capital fijo utilizado para el cálculo de la tasa de ganancia son conceptos diferentes. Mientras que el primero se relaciona al stock de capital adelantado al inicio del ciclo, la inversión en capital fijo es una parte del excedente generado que se destina a incrementar dicho stock de capital inicial. Es por ello un flujo mediado en un período cronológico.

$\frac{G}{PF}$ (Indicador 9)

Estas categorías representan los “usos” del producto que se han generado en un ciclo completo. La tendencia a la expansión permanente de los ingresos del conjunto de la clase dominante – es decir, valorización futura y acumulación – estará asociada sobre todo a la inversión en capital fijo que permite incrementar la productividad laboral. Por otra parte, la realización del valor entre consumo suntuario, consumo asalariado y exportaciones netas, dan cuenta de procesos de cambio a nivel de los modos de desarrollo en un período determinado, es decir permiten definir nuevas características de los procesos macroeconómicos en los que están insertas las clases dominantes en diferentes períodos.

Las variables aquí propuestas nos serán de gran utilidad para la evaluación de las características diferenciales del ciclo del capital – por tanto, de las clases dominantes – en el período post-neoliberal en relación a la etapa de vigencia del neoliberalismo. Además de esta lectura sobre la emergencia de “lo nuevo” en términos económicos, nos permitirá dar cuenta de los procesos que han configurado la consolidación de un proceso de recomposición económica de la clase dominante.

Cabe aclarar un último aspecto relevante sobre la propuesta metodológica que aquí elaboramos. Como hemos mencionado en la introducción, uno de los objetivos de esta tesis es lograr un nivel de concretización de categorías que resultan útiles para abordar los procesos macroeconómicos de recomposición económica de las clases dominantes y que han sido, desde nuestro punto de vista, tratados sin mediación y de manera poco rigurosa en nuestro país. Estudios empíricos numerosos se han realizado en diferentes países con categorías similares a las que proponemos aquí: para Estados Unidos pueden verse los trabajos de Shaikh y Tonak (1994), Moseley (1985) y Wolf (2001); para Gran Bretaña el estudio de Cockshott, Cotrell y Michaelson (1995); para la economía griega el trabajo de Maniatis (2005), entre otros. Este esfuerzo metodológico se encuentra vacante en Argentina, donde la mayoría de los estudios macroeconómicos sobre las clases dominantes se corresponden con una utilización a-crítica de los datos cuantitativos existentes, aún cuando sus limitaciones para explicar y comprender los procesos de

formación/composición y recomposición de las clases dominantes aparecen como evidentes.

Los indicadores descritos hasta el momento resultan, sin embargo, sólo válidos para el análisis del ciclo del capital en términos abstractos. Para realizar una aproximación a los fenómenos que pretendemos estudiar deben concretizarse aun más las categorías propuestas.

2.2.

Trabajo productivo e improductivo: una reinterpretación necesaria de las Cuentas Nacionales

Como hemos comentado previamente, la aplicación de categorías teóricas sin mediación alguna a la experiencia puede provocar, en ocasiones, errores de interpretación de la realidad. Por ello, las categorías que presentamos en el marco teórico de esta investigación y los indicadores genéricos que tomamos de la economía política latinoamericana y que indicamos previamente, requieren de una serie de mediaciones para lograr una explicación acabada de la recomposición económica de la clase dominante que dio lugar – mediante la articulación con otros aspectos – a un nuevo modo de desarrollo y a su estabilización en el tiempo.

Creemos aquí que las categorías que dan cuenta de cada fase del ciclo reproductivo de las clases dominantes no pueden obtenerse simplemente a través de una relectura de los conceptos tal y como aparecen en las Cuentas Nacionales de Argentina, pues dichos conceptos no dan cuenta con precisión de la perspectiva teórica que adoptamos aquí. Las Cuentas Nacionales no son teóricamente neutrales, por lo que resulta de gran relevancia su redefinición a los fines de esta tesis.

El punto de partida para un análisis alternativo de las Cuentas Nacionales requiere, por lo dicho, introducir brevemente la discusión sobre el *trabajo productivo e improductivo* en las sociedades capitalistas. El debate en torno al carácter productivo o improductivo del trabajo humano, no se encuentra exento de controversias teóricas. En la obra de Marx el trabajo humano, como actividad creadora de valor, es analizada al menos en dos niveles de

abstracción: el *trabajo humano en general* (más allá de las relaciones sociales dominantes) y el *trabajo bajo la relación capital*.

En primer lugar, el trabajo es para Marx una actividad eminentemente humana capaz de transformar la naturaleza y obtener, por medio de un proceso de producción, valores de uso (Marx, 2005). Más allá de las formas concretas en que se manifiesta la riqueza producida, y de las relaciones sociales implicadas en la producción, podríamos decir que el trabajo en general implica la generación de valores tales que sean útiles para la satisfacción de necesidades sociales. Es este un carácter inmanente del trabajo, en cuanto que no se encuentra determinado por la forma de organización social de la producción y de las relaciones sociales dominantes. A este nivel de abstracción, el *trabajo* será *productivo* siempre que genere nueva riqueza social, es decir, nuevos *valores de uso* (Bidet, 2009; Savran y Tonak, 1999).

Sin embargo, y siendo consecuentes con el planteo metodológico previo, es necesario reducir los niveles de abstracción y, por tanto, encontrar nuevas determinaciones. El trabajo humano en las sociedades dominadas por el capital aparece, principal aunque no exclusivamente, como *trabajo asalariado*. Los bienes y servicios producidos se manifiestan como mercancías y el orden lógico de las categorías se reorienta hacia la producción de plusvalor⁴⁵. Es en este punto que toma relevancia la noción de *trabajo productivo para las clases dominantes*, es decir trabajo que mediante el proceso de producción permite la valorización, la obtención de un excedente económico. Siguiendo a Marx: “*trabajo productivo, en su significado para la producción capitalista, es trabajo asalariado que, cambiado por la parte variable del capital (la parte del capital que se destina a salarios), reproduce no sólo dicha parte del capital (...) sino que además produce plusvalía para el capitalista*” (Marx, 1974: 129). De esta manera, el trabajo sólo será productivo para las clases económicamente dominantes si tiende a generar un ciclo de valorización exitoso⁴⁶. Por lo tanto, la creación de valor de uso en sí misma es una condición necesaria, más no

⁴⁵ Como señala Dussel (2004) en su estudio sobre los *Grundrisse*, este es el proceso por el cual las distintas categorías abstractas (trabajo, productos del trabajo, dinero, etc.) se subsumen a la lógica de la relación capital.

⁴⁶ Contrariamente, el trabajo improductivo para el capital se encontrará asociado así a actividades de producción autogestiva, al trabajo doméstico, a las actividades de servicio social, entre otras.

suficiente, de la producción bajo la relación capital, puesto que se requiere además que el trabajo produzca plusvalor.

En lo que respecta a este último punto, es posible encontrar acuerdo en una multiplicidad de autores en cuanto que el trabajo productivo para las clases dominantes es aquel que permite valorizarlo a través del ciclo D-M-...P...-M'-D' (Shaikh y Tonak, 1994; Savran y Tonak, 1999; Cámara Izquierdo, 2006). Sin embargo, existe una discrepancia teórica de importancia entre algunos de estos autores, que es necesario mencionar brevemente. El eje del debate se encuentra en cómo articular el nivel de abstracción más general – el trabajo como generador de valores de uso – con el nivel propio de la sociedad capitalista. Cámara Izquierdo (2006), tomando estrictamente la especificidad del trabajo bajo la lógica capitalista para determinar su carácter productivo o improductivo, sostiene que en el capitalismo es la producción de valor y, por tanto, el “trabajo abstractamente humano” el que debe considerarse como productivo. Es decir, la necesidad del capital de valorizarse requiere de la generación de valores y no de valores de uso que serían útiles para la satisfacción de necesidades sociales⁴⁷. Desde esta perspectiva sólo debe considerarse como “productivo” el trabajo que se emplea en la producción de plusvalor.

Por su parte, y sin descartar la especificidad del trabajo y la producción en el capitalismo, tanto Shaikh y Tonak (1994) como Savran y Tonak (1999) desarrollan un criterio según el cual el trabajo “productivo” para las clases dominantes no sólo está asociado a la producción (y reproducción) de plusvalor, sino también a la producción y reproducción de nuevos valores de uso, es decir a trabajo que es considerado socialmente necesario pero que se expresa como trabajo concreto.

Si bien no es objeto del presente de esta investigación resolver la discusión aquí planteada, en definitiva creemos que es posible entender que ambos niveles de abstracción no se niegan completamente. De esta manera, si bien la creación de valores de uso – la aplicación de trabajo concreto – no es la lógica predominante del capital en general, el trabajo abstractamente humano se expresa en formas de trabajo concreto. Para el análisis empírico es prácticamente imposible que se pueda realizar una separación entre valores y valores de

⁴⁷ Véase Marx (2005: 43-87) donde se plantea la discusión en lo que respecta a la dualidad del trabajo y la dualidad de las mercancías.

uso de la mercancía y entre trabajo abstracto y trabajo concreto⁴⁸. Por lo tanto, una manifestación empírica del valor, como contrapartida del trabajo productivo abstracto, puede encontrarse en el trabajo productivo concreto y los valores de uso que el mismo produce y reproduce. De esta manera, en el pasaje de mayores a menores niveles de abstracción, creemos que es posible utilizar el esquema que plantean Savran y Tonak (1999) y Shaikh y Tonak (1994) para lograr una aproximación empírica más fructífera de los procesos de composición/recomposición de las clases dominantes en el período bajo estudio, a través de comprender el ciclo del capital como una unidad entre las esferas de la producción y la circulación-distribución.

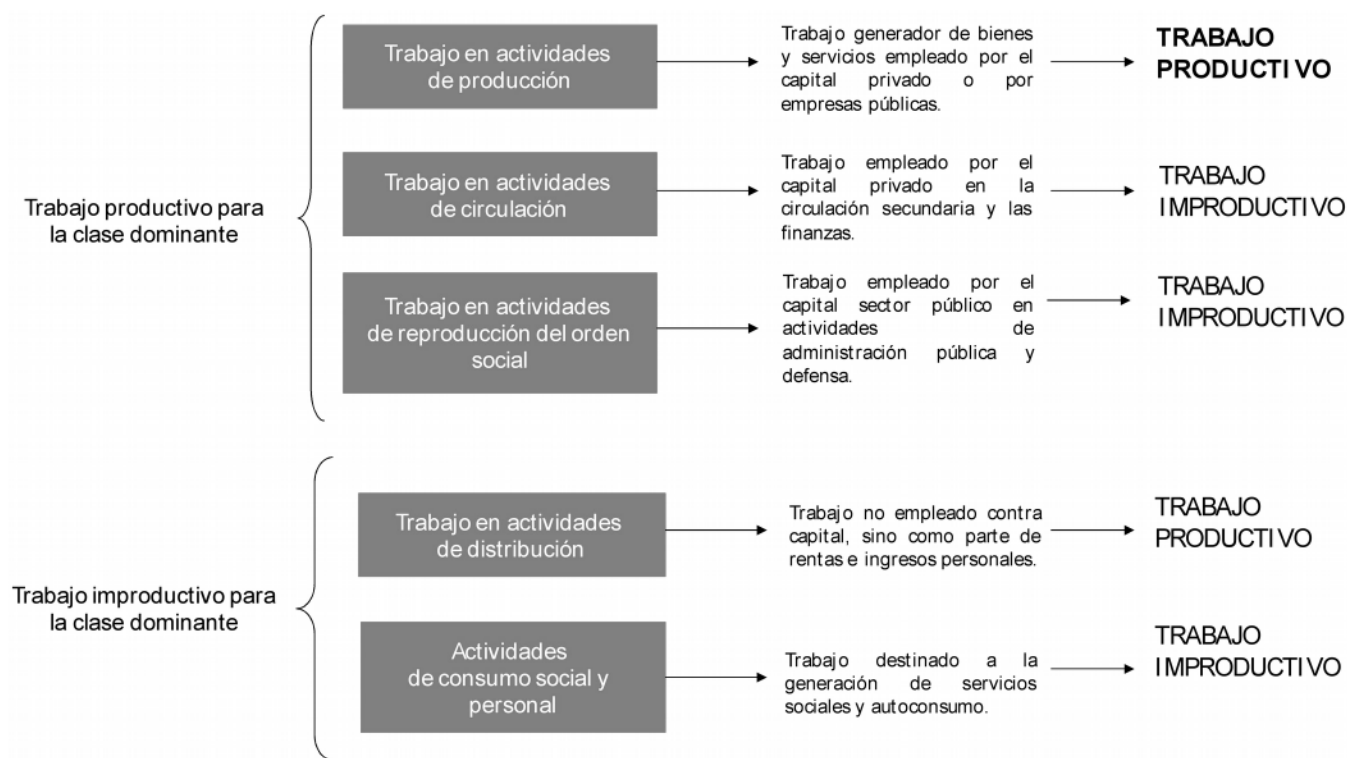
Así, siguiendo el esquema presentado por Savran y Tonak (1999) consideramos cinco tipos de actividades laborales esenciales en las sociedades capitalistas: 1) producción, 2) circulación, 3) distribución, 4) consumo social y personal y 5) reproducción del orden social. De estas actividades pueden considerarse productivas para las clases dominantes sólo la producción, la circulación y la reproducción del orden social – poder de policía, administración pública, entre otras –, mientras que las actividades asociadas a la distribución del ingreso y el consumo social y personal no serán productivas en términos de la obtención de plusvalor. Sin embargo, sólo se considera como productivo, en términos de generación de nuevos valores de uso, el trabajo inserto en las actividades de producción. De esta manera, sólo será productivo en el doble sentido aquí planteado, el trabajo asalariado que esté asociado a las actividades de creación de nuevos bienes y servicios. El resto de los trabajos concretos pueden, sin duda, tener relevancia social pero se encontrarán subordinados en términos de la reproducción económica a esta actividad primaria. La producción y reproducción de valor estará así conformada, principalmente, por la fracción productiva – en el sentido de Poulantzas (2007) – de las clases dominantes, mientras que en aquellas ramas o sectores de actividad ligadas a la de circulación, las finanzas, etc., se distribuirá parte del plusvalor no apropiado por los primeros (Shaikh y Tonak, 1994).

Estas definiciones nos permiten clasificar de manera general todas las actividades o ramas de actividad que se encuentran en las Cuentas Nacionales. La figura 3.1 da cuenta de esta

⁴⁸ Más aún, podemos afirmar que es esta una separación sólo analíticamente relevante.

clasificación, que aplicaremos a dos conjuntos diferentes de datos oficiales: las tablas de insumo-producto y las cuentas nacionales anuales.

Figura 3.1. Clasificación del trabajo productivo e improductivo para la clase dominante



Fuente: elaboración propia en base a Savran y Tonak (1999).

El estudio empírico del proceso de recomposición de la situación económica de las clases dominantes en un momento-lugar determinado – en este caso, Argentina en el período 2002-2011 – a través de la metodología adoptada, deja de lado la sola interpretación basada en las formas de realización del producto final que adoptan numerosos enfoques en la disciplina económica, principalmente aquellos ligados a la teoría neoclásica, en los cuales la esfera de la producción, es completamente abandonada (Carcanholo, 2009).

2.3.

La construcción de los datos para el caso argentino

A partir de la clasificación de actividades productivas e improductivas para las clases dominantes que presentamos en la sección previa, avanzamos aquí en la redefinición de las Cuentas Nacionales (CN) de Argentina, que miden la producción de riqueza material de un país. En el descenso dialéctico a la caracterización de una “totalidad histórica concreta”

(Dussel, 2004), creemos necesario compatibilizar las categorías de análisis que utilizamos en el plano abstracto con los datos que surgen del relevamiento empírico. De esta manera, se lleva a cabo una breve descripción de las tablas de insumo-producto y de las cuentas nacionales anuales para luego adentrarnos en la reformulación en base a categorías propuestas en el punto 1.1.

En primer lugar, las tablas de insumo-producto (TIP) organizan las transacciones entre las diferentes actividades económicas, y de cada actividad consigo misma – esto tanto inter como intra-rama –. La información contenida allí, ilustra la interrelación entre los diversos sectores y los impactos directos e indirectos que puede tener sobre éstos una modificación de la demanda final. Así, las tablas permiten cuantificar el incremento de los ingresos generados en cada uno de los sectores de la clase dominante (*lado de los ingresos*) y la manera en la cual estos ingresos son gastados (*lado de los usos*). Las TIP constituyen una herramienta importante para la investigación empírica, otorgando un *marco de consistencia* para las estimaciones que provienen de distintas fuentes: Encuestas Industriales, Encuestas de Gastos de los Hogares, Estadísticas de Comercio Exterior, etc. (INDEC, 2001). Por otra parte, las tablas dividen -siguiendo criterios ortodoxos- el valor agregado generado en cada sector, entre los ingresos de propietarios y de trabajadores asalariados, en cada período de referencia.

En segundo lugar, los datos anuales de las Cuentas Nacionales están confeccionados en base a la síntesis de las mismas encuestas y estadísticas e incluyen todos los componentes que, desde la perspectiva estándar, integran el Valor Agregado (VA), el Producto Bruto Interno, tanto en términos de ingreso como en términos de usos. Es decir, las cuentas anuales permiten elaborar series temporales que contengan información sobre la evolución de la producción y distribución de riqueza entre fracciones y sectores de las clases dominantes, sin incluir los intercambios inter a intra-rama que sí toman en cuenta las TIP.

La reelaboración de las TIP y de las CN anuales se realizó tomando como marco la aplicación empírica de Shaikh y Tonak (1994) para la sociedad estadounidense. Sin embargo, como hemos planteado en la sección anterior, las actividades económicas que consideramos productivas e improductivas, difieren del desarrollo de estos autores en un punto clave: el trabajo en las actividades comerciales – es decir, de circulación – lo

clasificamos aquí como no productivo. A nuestro entender, el comercio que emplea trabajo asalariado se inscribe en el proceso de circulación y realización del valor generado. El capital comercial – como fracción de clase – apropia una parte del valor generado en la esfera de la producción en concepto de márgenes de comercialización (Steindl, 1979; Kalecki, 1977).

Por lo dicho, la producción y reproducción de la riqueza, y por tanto de la clase dominante, sólo estará conformada por aquellos sectores o ramas de actividad que caracterizamos como creadoras de nuevos valores de uso y, que a su vez, persiguen la obtención de ganancias. En el resto de los sectores se realizará y distribuirá parte del plusvalor no apropiado por los primeros. De esta manera, englobamos en la *esfera de la producción* a todas aquellas actividades que involucran *trabajo productivo* para las clases dominantes (generadoras de plusvalor) y que acrecientan o transforman las mercancías de uso social (valores de uso), es decir, producción de bienes y servicios. Mientras que en la *esfera de la circulación* se incluyen aquellas actividades vinculadas con la realización (comercio minorista y mayorista) y la redistribución del valor originado en la primera esfera (finanzas, alquileres y ventas inmobiliarias). Esta riqueza es redistribuida a partir de transferencias originadas en el pago de renta de la tierra, intereses, salarios, etc.

Por último, designamos como *sector no capitalista* a toda actividad donde no rige una lógica de expansión de plusvalor. Podríamos incluir aquí servicios comunitarios, domésticos y actividades no empresariales del Estado.

En síntesis, la principal divergencia entre las cuentas estándar y las categorías propuestas en nuestra investigación, surge del hecho de que para las primeras, las actividades de la *esfera circulación* y el *sector no capitalista* son consideradas productivas, mientras que desde la perspectiva que adoptamos, los ingresos de la segunda esfera se originan en la primera, es decir los flujos secundarios son considerados parte del total de las transacciones (lado de los usos) pero no parte del valor total o producto total generado en el país (lado de los ingresos). Esta diferenciación nos permitirá una caracterización más acabada de los procesos de recomposición económica de la clase dominante en años recientes.

Veamos brevemente las diferencias existentes entre la metodología aquí elaborada y las CN estándares. El ejemplo del cuadro 3.1 muestra las diferencias – de manera simplificada – entre ambas metodologías para las TIP. Sin embargo, las mismas diferencias están presentes en las cuentas anuales. Las tablas de insumo producto convencionales contabilizan la totalidad de las actividades como productivas, por lo cual las sumas por el lado de los ingresos (filas) y por el lado de los usos (columnas), representarían el valor bruto de producción (VBP) y el producto total, respectivamente. Para el conjunto de la economía, simplemente se realiza la sumatoria de cada fila (columna). Desde la perspectiva propuesta aquí, sólo las filas (columnas) sombreadas del cuadro 1 se considerarán como productores y reproductores de valor en las TIP y, de manera similar pero sin contar las compras/ventas intermedias, en el cálculo de las series temporales anuales.

Figura 3.2. Equivalencia de las tablas insumo-producto entre nuestra propuesta metodológica y las cuentas convencionales

	Producción	Circulación	No Capitalista	
Producción	Mp-p	Mp-c	Mp-nc	
Circulación	Mc-p	Mc-c	Mc-nc	
No Capitalista	Mnc-p	Mnc-c	Mnc-nc	
M	Mp	Mc	Mnc	
Impo + T impo	xx	xx	xx	
T nac	xx	xx	xx	
Salarios	Wp	Wc	Wnc	
Beneficios	Pp	Pc	Pnc	
VT	VTp	VTc	VTnc	

Definiciones:

PT: Producto Total

Mp-p: Capital constante circulante (C)

Wf: Masa salarial de cada esfera

CONw: Consumo asalariado

I: Gastos de Inversión de cada esfera

G: Gastos de Gobierno de cada esfera

VT: Valor Total

M: Compras intermedias totales (Mp + Mc + Mnc)

P: Masa de beneficios de cada esfera

CONK: Consumo capitalista

X-Impo: Exportaciones netas de cada esfera

T: Impuestos

Fuente: elaboración propia

Al analizar la tabla por el lado de los ingresos, podemos extraer algunas diferencias clave entre ambas metodologías. En los dos primeros momentos del ciclo del capital (D-M y M-...-P-...-M'). El valor total (VT) que utilizamos ($VT=VTp$) resultará siempre inferior al que surge de las tablas de insumo-producto convencionales ($VBP=VTp+VTc+VTnc$). Asimismo, en nuestro caso el valor agregado (VA) se obtiene al deducirle a VT el capital constante circulante ($VA=VT-Mp-p$), por lo que también será inferior al que corresponde a las cuentas convencionales, en las cuales al VBP se le deduce la totalidad de las compras intermedias ($VA=VBP-M$). Por su parte, el capital variable (V) será equivalente a la masa salarial de la esfera productiva (Wp). Por último, el plusvalor ($S=VA-V$) se obtiene de la diferencia entre el VA y V. Este concepto posee una correspondencia con el Excedente

Bruto de Explotación (*EBE*) calculado en las cuentas oficiales. El plusvalor será evidentemente mayor al *EBE*.

Al observar el lado de los usos podemos encontrar las diferencias en el tercer momento del ciclo del capital ($M'-D'$). Por parte de las cuentas convencionales, el *PT* equivale a la suma de las compras intermedias (*M*) y el producto final (*PF*), para el conjunto de las esferas (circulación, producción y sector no capitalistas). Este último, no es más que la sumatoria de los distintos destinos de la producción: $PF=Conw+Conk+I+(X-IMPO)+G$. En cuanto a nuestra re-interpretación, el *PT* incluye sólo aquellas variables propias de la esfera de la producción (*PT_p*), mientras que para hallar el *PF* debemos deducir el consumo intermedio correspondiente exclusivamente a estas actividades ($PF=PT_p-M_{pp}$). Nuevamente, el producto total será menor al que surge de las cuentas oficiales.

Por lo desarrollado hasta aquí, la reinterpretación de las Cuentas Nacionales nos otorga un marco de consistencia del ciclo completo del capital que permite trabajar en aplicaciones empíricas diversas, entre las cuales se halla la que realizamos aquí sobre los procesos de recomposición económica de la clase dominante en la etapa post-neoliberal.

2.3.

*Breve descripción de las fuentes utilizadas*⁴⁹

A los efectos de analizar las características de los procesos económicos que han modificado la situación de la clase dominante, hemos aplicado la transformación de las CN a una variedad de fuentes de información cuantitativa. Entre ellas se destacan: la Matriz Insumo Producto (MIP) del año 1997, las series temporales de Valor Agregado y PBI por rama de actividad 2002-2011, la Cuenta de Generación del Ingreso 2002-2008 y la Encuesta Nacional de Grandes Empresas 2002-2010. Estos datos se obtienen de la *Dirección Nacional de Cuentas Nacionales* – insertada *Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC)*-. Debeos realizar aquí una aclaración: los datos de compras intermedias y relaciones inter e intra-rama sólo están presentes en la MIP, cuya última información oficial data 1997. Por ello, para obtener las estadísticas referentes al consumo intermedio para Argentina en la etapa post-neoliberal, se realizó una actualización de la MIP de 1997 a

⁴⁹ Para una descripción detallada de cada una de las fuentes de datos cuantitativos utilizados véase el *apéndice metodológico A* al final de esta tesis.

través del método RAS⁵⁰. Este método indirecto, permite reducir la información fuente requerida y proporciona estimaciones con resultados próximos a los métodos directos, para los cuales es necesaria la información sobre estructura de comercio intra-rama como así también aquellos referidos a la estructura de la demanda final (Malizia y Bond, 1974; Pedreño, 1986).

Con esta información estadística se confeccionaron las categorías de fracciones y sectores de la clase dominantes tal como se señala en el cuadro 3.2, con una apertura de 15 actividades económicas:

⁵⁰ El método RAS básico fue desarrollado en el Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Cambridge (Reino Unido), por el Premio Nobel Richard Stone en los primeros años de la década de los sesenta. Este método, es una traslación de la teoría de ajuste de matrices con restricciones hacia la estimación de matrices *input-output*. El mismo permite suponer que sólo se presentan alteraciones de los precios manteniendo constantes tanto la estructura de comercio intra-sectorial como la matriz de gastos de los hogares – por tanto, la estructura de demanda final –. En nuestro caso, se aplicó la metodología de actualización RAS siguiendo detalladamente los pasos que enumera Schuschny (2005), en particular ver páginas 24 y 25.

Cuadro 3.2. Sectores y fracciones de las clases dominantes en base a la clasificación de trabajo productivo e improductivo para Argentina

Momentos del ciclo del capital	Fracciones de las clases dominantes y actividades no capitalistas	Sectores presentes en las Cuentas Nacionales de Argentina
Esfera de la producción	Productiva	Agricultura, Ganadería, Caza, Silvicultura y Pesca Minería Industrias Manufactureras Construcción Suministros de Electricidad, Gas y Agua Transporte y Almacenamiento
Esfera de la circulación	Comercial	Comercio Hoteles y Restaurantes Correos y Telecomunicaciones Enseñanza y Salud
	Financiera	Intermediación Financiera Act. Inmobiliarias, Empresariales y de Alquiler
	Actividades No Capitalistas	Administración Pública y Defensa Act. Comunitarias, Sociales y Personales Servicio Doméstico

Fuente: elaboración propia en base a datos de Dirección Nacional de Cuentas Nacionales. INDEC.

3. La clase dominante y la emergencia del nuevo modo de desarrollo: recomposición y cambios en la estructura económica

Los años de la crisis del modo de desarrollo neoliberal, estuvieron signados por una serie de conflictos al interior de la clase dominante y, en paralelo, por una serie de demandas impulsadas por distintas fracciones y sectores hacia el poder estatal (Ortiz y Schorr, 2007). La emergencia de un nuevo modo de desarrollo desde el año 2002 no puede comprenderse de manera acabada sin tener presente el impacto de la devaluación – como parte de esos conflictos intra-clase – sobre los procesos asociados a la clase dominante y, sobre todo, los diversos reacomodos de las diferentes fracciones y sectores en su interior (Canttamuto, 2012). Precisamente, el momento de la devaluación de enero de 2002, que implicó la salida de la paradigmática caja de conversión peso-dólar y del *corset* de la política macroeconómica ligada a ella, resultó en el punto de partida para la conformación de un

nuevo modo de desarrollo en Argentina, en el cual las correlaciones de fuerzas sociales se alteraron profundamente (Svampa, 2005).

Dado el interés de esta tesis, resulta clave rastrear en este proceso de emergencia que inicia – aunque no se restringe a ese momento – con la caída del valor de la moneda en el año 2002 y que se va consolidando en el tiempo, cómo ha sido el proceso de recomposición económica del conjunto de la clase dominante y cómo han cristalizado en el período estudiado las nuevas correlaciones de fuerza creadas al interior de esta clase durante el neoliberalismo y durante su crisis. Por su parte, también nos preguntamos por la dinámica que han adquirido estos procesos de recomposición económica durante todo el período bajo estudio (2002-2011). Estos interrogantes se emparentan con algunos de los que han ocupado a lo largo de los años un lugar privilegiado para la economía política latinoamericana, al menos en las perspectivas propias de la CEPAL y de la teoría de la dependencia en sus diversas versiones (Marini, 1973; Cardoso y Faletto, 1969; Prebisch, 1986; Sunkel, 1991). Aún con diferencias sensibles entre ellos, dichas perspectivas han estudiado de manera indisociable la relación entre desarrollo y clases dominantes. En particular, la economía política latinoamericana apuntó a dar respuestas a tres interrogantes sobre la relación desarrollo/clase dominante (Svampa, 2005). El primero de ellos, hacía referencia a la conformación interna de esta clase, estableciendo los vínculos de cooperación o de conflicto entre fracciones distintas de la burguesía y otros actores. El segundo interrogante, se centraba en la relación existente – de subordinación/no subordinación – de la clase dominante local al ciclo internacional del capital, reconociendo en parte el carácter periférico y dependiente de las economías de América Latina. Por último, una serie de estudios intentaba responder a la pregunta por la existencia o no de una clase dirigente, entendida como aquella que lograra llevar a cabo la orientación del proceso de desarrollo (reproducción) de la sociedad en su conjunto⁵¹.

Se cree aquí que las preguntas planteadas por estos autores son aún interesantes en el siglo XXI para problematizar y explicar la recomposición de la clase dominante, en un país periférico como Argentina y, por su intermedio, dar cuenta del modo de desarrollo emergente.

⁵¹ Este último aspecto era abordado sobre todo por lo que se conoció como la “sociología de las elites”. Véase, por ejemplo, De Imaz 1970).

3.1. La recomposición económica del conjunto de la clase dominante: reestructuración exitosa y regresividad distributiva

Para el conjunto de la clase dominante hemos aplicado los indicadores presentados en el apartado 2.1, tomando en cuenta la reinterpretación de las Cuentas Nacionales de acuerdo a los incisos 2.2, 2.3 y 2.4.

En este sentido, la fuente más importante utilizada para caracterizar globalmente a la clase dominante en términos estructurales – es decir, con cierta independencia de los ciclos de auge y recesión – es la Matriz Insumo Producto. La comparación de los principales indicadores del año 1997 con la reactualización de la matriz que realizamos con los precios del año 2004, nos permite dar cuenta de las alteraciones más importantes en términos de la producción, la rentabilidad, la productividad laboral, la distribución del ingreso, entre otras cuestiones, que dan lugar a la posibilidad de diferenciar el *patrón de reproducción económica* vigente durante la etapa neoliberal del que comienza a emerger luego de la devaluación del peso. Estos indicadores dan cuenta en términos descriptivos de la manera en la cual el conjunto de la clase dominante logró una recomposición económica luego de la devaluación del peso. Luego, debemos complementar el análisis con series temporales que permitan profundizar en los aspectos dinámicos – cíclicos – que hacen a los procesos de recomposición económica de la clase dominante.

Para ordenar la exposición de los resultados, en primer lugar expondremos la magnitud de riqueza generada en cada año de referencia (1997 y 2004) y su conformación como capital variable (V), capital constante circulante⁵² (C) y plusvalor (S). La sumatoria de estos conceptos nos permite obtener el valor total (VT). El cuadro 2 expone estos datos, que permiten apreciar que la salida de la crisis del neoliberalismo y el ajuste de precios relativos que la devaluación trajo asociado, permitió un crecimiento del producto a través de un incremento significativo de la masa de plusvalor o excedente. Es así que el proceso de desvalorización generalizada de los bienes y servicios - y sobre todo de la fuerza de trabajo – que la devaluación del peso implicó, no impactó en la misma proporción en todos los componentes del VT. Mientras que se redujo el capital variable – es decir, la masa salarial

⁵² Al estar evaluando los flujos anuales, el capital constante se encuentra integrado por capital circulante, exclusivamente.

–, tanto el capital constante como el plusvalor se incrementaron en un 15% y 42%, respectivamente (Ver cuadro 3.3).

Cuadro 3.3. Valor total, capital variable, capital constante y plusvalor en Argentina 1997-2004⁵³. Miles de pesos constantes de 2000

Indicadores	1997	2004	Variación %
Capital variable (V)	33.757.687	33.666.157	-0,3%
Capital Circulante (C)	97.637.654	112.493.252	15%
Plusvalor (S)	192.258.521	273.726.068	42%
Valor Total	323.653.862	419.885.478	30%

Fuente: elaboración propia en base a datos de Dirección Nacional de Cuentas Nacionales (DNCN)-INDEC

En el mismo sentido, la figura 3.3 muestra los cambios en las proporciones que componen el valor total: el plusvalor pasó de representar el 59% de la riqueza total producida en 1997 a cerca del 65% en 2004. Así, el plusvalor como parte del valor total producido se incrementó un 10%⁵⁴, en detrimento del capital variable (-23%) y el capital circulante (-11%).

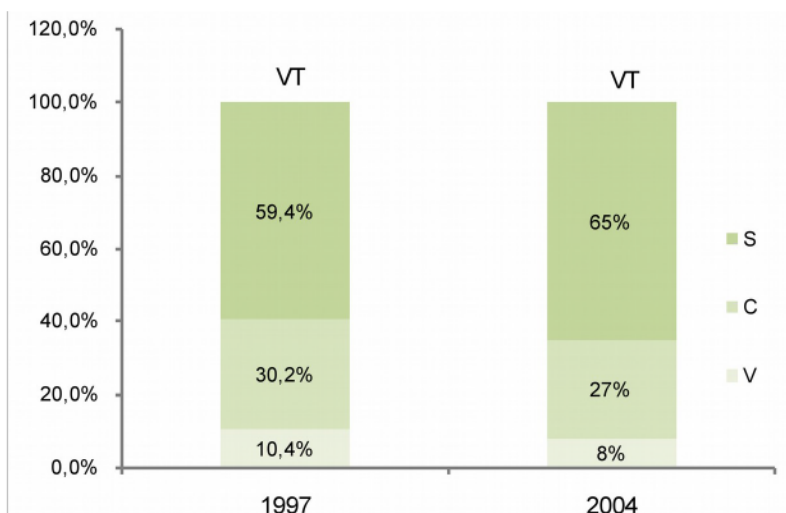
Estos datos nos dan un indicio acerca de que el crecimiento del valor total se encontró asociado a la recomposición de la generación de plusvalor, esto es, del ingreso del conjunto de las clases dominantes. La contracara de esta mejora sustantiva en el ingreso del conjunto de las clases dominantes fue, sin duda, la contracción de los ingresos laborales⁵⁵.

Figura 3.3. Estructura del valor total en Argentina 1997-2004. Millones de pesos constantes de 2000

⁵³ Recordemos que la comparación 1997-2004 nos permite analizar la presencia de cambios estructurales que – en términos económicos – se presentaron entre un modo de desarrollo y otro. Sin embargo, la dinámica propia del nuevo modo de desarrollo será analizada a través de series temporales.

⁵⁴ El plusvalor se calcula como la diferencia entre el valor agregado (VA) y la masa salarial (V).

⁵⁵ En este mismo sentido, Basualdo señala que “(...) la salida devaluacionista de la convertibilidad fue el epílogo de la más profunda y trágica revancha clasista que llevaron a cabo los sectores dominantes en la Argentina moderna. Su aplicación no sólo desencadenó una redistribución de la riqueza existente sino una debacle en términos de los ingresos, en las cuales los sectores populares estuvieron nuevamente en el epicentro del fenómeno” (Basualdo, 2011:1).



Fuente: elaboración propia en base a datos de DNCN-INDEC.

Con esta descripción de la recomposición de los ingresos de las clases dominantes, podemos avanzar hacia un segundo momento del análisis: los indicadores que dan cuenta de las características diferenciales que en cada fase del ciclo D-M-...-P-...-M'-D' se evidenciaron entre 1997 y 2004.

En primer lugar, refiriéndonos a la primera fase de circulación (D-M) y su articulación con la fase de producción (M-...-P-...-M'), podemos evaluar la composición orgánica del capital (indicador 1), la tasa de plusvalor (indicador 2) y la productividad laboral (indicador 3).

La estimación de la composición orgánica (COC) se realizó en base al cociente entre capital constante – fijo⁵⁶ y circulante que surge del cuadro 3.2 – y el empleo total de la economía⁵⁷. Como se puede observar en el cuadro 3.3, la COC en la Argentina se duplica entre 1997 y 2004 lo cual expresa un salto importante en la incorporación – o bien reutilización – de maquinaria y equipo en la producción, en relación al empleo de fuerza de trabajo⁵⁸. Este incremento del capital constante sobre el empleo nos permite, en parte, explicar el

⁵⁶ Para calcular el capital fijo se utilizó el stock de capital total deduciendo la magnitud correspondiente a la construcción residencial. Queda conformado así un stock de capital fijo similar al utilizado por Shaikh y Tonak (1994) y Maniatis (2005). Los datos referidos al stock de capital son publicados para Argentina por la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales (INDEC).

⁵⁷ Creemos relevante incluir el empleo en todas las esferas (producción, circulación y sector no capitalista) pues consideramos que el trabajo aplicado al mantenimiento del orden social (trabajo socialmente necesario) excede a la mera producción de bienes y servicios.

crecimiento de la *productividad laboral* entre 1997 y 2004. Para aproximarnos empíricamente a la categoría de *productividad laboral (FPT)* utilizamos dos variantes complementarias. La primera de ellas –expuesta en el cuadro 3.4 como FPT1 – se conforma a partir del cociente entre el producto total – que es igual al VT expuesto en el cuadro 3.2 – y el número de trabajadores empleados en la esfera de la producción (Lp). Por su parte, FPT2 se calcula como el cociente entre el producto total y el número de horas trabajadas por los trabajadores de la esfera de la producción⁵⁹ (Hp). Ambas aproximaciones nos permiten inferir que en 1997-2004, la productividad por trabajador (FPT1) – en pesos constantes – se incrementa en Argentina un 70%. Por su parte, evaluando la productividad horaria (FPT2), en 1997 un trabajador argentino producía cerca de 26 pesos por hora mientras que en 2004, el valor por hora aumenta a cerca de 47 pesos por hora.

De esta manera, el conjunto de la clase dominante en nuestro país se ubicó en una posición de mayor productividad laboral lograda, principalmente, a través de un incremento de la inversión en maquinaria en equipo y, al mismo tiempo, de una mayor utilización de la capacidad instalada pre-crisis del neoliberalismo.

⁵⁸ Como explica Féliz (2011), la salida de la crisis del neoliberalismo implicó una desvalorización generalizada de las mercancías en dólares, incluyendo la fuerza de trabajo y la maquinaria y equipo. Esto implicó la reducción de la composición del capital y, por su intermedio, un incremento de la tasa de ganancia que dio lugar a un ciclo expansivo de valorización. Más allá de esta discusión, tomamos aquí los valores en pesos constantes – en lugar de en dólares – porque el interés central de este capítulo se encuentra en evaluar los procesos de recomposición material en el período post-crisis y no tanto analizar la crisis y su resolución, y para ello creemos más convenientes los signos de valor internos al país.

⁵⁹ La productividad horaria fue construida contemplando nuevas fuentes de información compatibles con la que surge de la Matriz Insumo Producto. Se extrajeron los valores de la Cuenta Generación del Ingreso (INDEC), conteniendo los siguientes sectores: Agricultura, Caza, Silvicultura y Ganadería, Pesca; Minas y Canteras; Industria; Construcción; y Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones.

Cuadro 3.4. Indicadores de las primeras etapas del ciclo del capital para Argentina 1997-2004

Indicador	1997	2004
Capital Constante/Empleo (COC)	36,45	70,39
Productividad (FPT1)	67,81	129,70
Productividad (FPT2)	23,90	47,57
Tasa de Plusvalor	5,70	8,13
Tasa de ganancia	23,3%	37,1%

Fuente: elaboración propia en base a datos de DNCN-INDEC.

Este proceso de intensificación de la capacidad productiva es el que nos permite dar cuenta del incremento de los ingresos de las clases dominantes en relación a las clases subalternas – es decir, el crecimiento de la tasa de plusvalor medida por el indicador 2 – y, por su intermedio, de la rentabilidad del conjunto de la clase economía – medida por el indicador 4-.

En lo que respecta a la *tasa de plusvalor* (TP), la misma se obtiene del cociente entre el plusvalor y el capital variable o masa salarial del cuadro 3.2. Como podemos apreciar en el cuadro 3.4, la distribución del ingreso casi se duplica a favor del conjunto de las clases dominantes entre 1997 y 2004.

Por último, en el mismo cuadro se ve a la tasa de ganancia (TG) como expresión concreta de la valorización del conjunto del ciclo y, a su vez, como un indicador determinado por el segundo momento del ciclo del capital, pero que se manifiesta en el tercer momento ($M'-D$), es decir con la realización del valor en el mercado. En Argentina, la tasa general de ganancia (indicador 4) se incrementa alrededor de un 60% entre 1997 y 2004. Un aspecto relevante es, como destacan Shaikh y Tonak (1994) y Duménil y Lévy (2002), que una tasa general de ganancia permite evaluar las posibilidades de valorización del conjunto del capital social en base a la apropiación-distribución del valor producido y las características tecnológicas en un momento histórico determinado. No obstante, para los capitales que operan en cada rama de producción, es más relevante conocer la porción del plusvalor que apropian efectivamente bajo la forma de utilidad (o ganancia efectiva). Esto significa que puede realizarse un cálculo para detraer todos los componentes del plusvalor que se

transfieren en forma de ganancias, intereses y rentas a otros capitales en la rama o bien a otras ramas de producción o al Estado bajo la forma de impuestos. Tomando la aproximación empírica de Maniatis (2005) para la economía griega⁶⁰, la *tasa de ganancia efectiva* para Argentina pasó del 8,6% al 27% entre 1997 y 2004, lo cual permite inferir que las ganancias apropiadas efectivamente por el capital que opera en la esfera de la producción se triplicaron.

Queda por analizar brevemente el tercer momento del ciclo (M'-D'). Los procesos de recomposición económica del conjunto de las clases dominantes tienen un correlato – que puede apreciarse gracias al marco de consistencia que nos otorga la metodología aquí aplicada – en la realización de la producción, es decir, a nivel de los componentes de la demanda final de bienes y servicios.

En el cuadro 4 presentamos las estimaciones de los indicadores (5) a (8)⁶¹, que expresan la estructura del producto final (PF). Dichos indicadores nos permiten evaluar las capacidades de acumulación de las clases dominantes en diferentes patrones de reproducción económica concretos y, a su vez, clarificar cuál es el espacio de valor predominante en cada una de estas formaciones económicas concretas para la realización de la riqueza domésticamente generada – sea en el mercado mundial o el mercado doméstico –.

Un primer elemento a destacar es que en nuestro país las participaciones del consumo de los asalariados del sector productivo en el *PF*, se han reducido luego de la devaluación del peso pero a un ritmo menor a lo que ocurrió con los ingresos. En especial luego de la caída que se produce entre 1997 y 2004⁶², el consumo asalariado se redujo un 36% (ver cuadro 3.4), mientras que sus ingresos en relación a las clases dominantes se redujeron en cerca de la mitad. La contracara de este elemento, es que la porción de la demanda final que se co-

⁶⁰ La expresión para la tasa de ganancia efectiva que utilizamos aquí es:
$$\pi_{efectiva} = \frac{S-T-Nac-Wnp}{C+V}$$
 (ver definiciones de la figura 2).

⁶¹ El indicador 9 no se toma en consideración, puesto que en la MIP los valores de gasto público para las actividades productivas son cero en ambos períodos.

⁶² Aquí aplicamos la metodología propuesta por Shaikh y Tonak (1994) según la cual el consumo de los trabajadores productivos es igual al capital variable. El supuesto que está detrás de esta metodología es que los trabajadores gastan todo su ingreso en bienes y servicios que no representan maquinarias y equipo para la producción. Este supuesto es, sin duda, razonable.

relaciona con la apropiación de ingresos de la clase dominante, se incrementó. Mientras que el consumo de esta clase permaneció relativamente estable y la inversión tuvo una caída de algunos puntos porcentuales luego de la devaluación del peso, el crecimiento de las exportaciones netas más que compensó estas caídas modificando sustancialmente el patrón de demanda final del país y, por tanto, el balance de la realización del plusvalor entre el espacio nacional y el mercado mundial, a favor del segundo.

Cuadro 3.4. Indicadores de la estructura del producto final. Argentina, 1997 y 2004. Porcentaje

Indicador	1997	2004
Consumo asalariado (CONw/DF)	32,0%	20,2%
Consumo capitalista CONc/DF)	22,1%	21,2%
Inversión bruta interna (I/DF)	37,4%	26,2%
Exportaciones netas (X-M)/DF	8,6%	35,8%

Fuente: elaboración propia en base a datos de DNCN-INDEC.

Hasta aquí hemos presentado algunos resultados que nos permiten inferir una serie de cambios significativos para el conjunto de la clase dominante luego de la devaluación del peso.

En primer lugar, el salto en la producción – medido a través de la parte productiva que compone el Valor Bruto de Producción – entre 1997 y 2004 se explica, principalmente por un crecimiento de los ingresos de la clase dominante. Así, es el incremento del plusvalor el que da lugar a este salto cuantitativo en el crecimiento económico.

La contracara de este proceso fue, en segundo lugar, una reducción de los ingresos de parte importante de las clases subalternas – trabajadores asalariados –. Mientras que el cambio en el plusvalor explicaba el 30% de la riqueza producida en 2004, la masa salarial se encontró en niveles menores al 10% de esa riqueza.

En tercer lugar, esta nueva distribución de ingresos – que se expresó en la duplicación de la tasa de plusvalor como indicador distributivo – permitió un proceso de fuerte incremento de la productividad laboral, de intensificación de la inversión en capital fijo

en relación al empleo de fuerza de trabajo y, en definitiva, un aumento sustantivo de la tasa de ganancia para el conjunto de la clase dominante. Esto nos permite inferir que estos procesos de recomposición económica permitieron a la clase dominante conformar un proceso exitoso de valorización, sustentado en ciertos cambios a nivel de la producción que representó un cambio estructural para esta clase.

Por último, estos procesos a nivel de la producción tuvieron su correlato directo en la realización de la riqueza, esto es, en la composición de la demanda final. La caída del consumo asalariado y la inversión, fueron más que compensadas por el elevado aumento de las exportaciones netas. Después de más de diez años de déficit comercial persistentes, la clase dominante lograba imponer en el mercado mundial su nueva posición competitiva en ciertos bienes y servicios.

Estos elementos de recomposición del conjunto de la clase dominante, nos imponen la necesidad de realizar un análisis más detallado de la conformación interna de esta clase, la formación de las fracciones ganadoras y perdedoras del proceso, la identificación de los sectores más dinámicos, el rol del capital extranjero en este proceso de consolidación, entre otros puntos relevantes.

3.2. *Fracciones, sectores y ritmos desacordes de la recomposición*

El análisis previo otorga elementos sobre los cuales se puede asentar un estudio más acabado en relación a la situación económica de la clase dominante en la Argentina post-neoliberal. En este apartado, intentamos dar cuenta de los procesos de formación económica interna de esta clase desde el año 2002, enfatizando las diferencias en relación a los años de vigencia del modo de desarrollo neoliberal (1993-2001). Abordaremos este apartado a través de la construcción de series temporales, es decir, tomando en cuenta las dimensiones cíclicas del proceso de recomposición económica. A su vez, para marcar cuestiones estructurales de este proceso que no pueden obtenerse desde la Matriz Insumo Producto, se tomarán en cuenta los promedios de cada una de las etapas estudiadas.

Retomando los interrogantes clave que los principales autores de la economía política de América Latina han desarrollado en relación a la clase dominante, abordamos el primero de ellos: cuál es la conformación interna de la clase dominante en el período 2002-2009 y de qué manera el proceso de recomposición dio lugar a una diferenciación con los años neoliberales.

Para dar respuesta a este interrogante se parte aquí de la metodología presentada en el punto 2. En este caso, a diferencia de la que las estimaciones realizadas en 3.1, las bases de datos que se utilizan aquí son aquellas que permiten elaborar series temporales (ver apartado 2.4).

Mediante la reinterpretación propuesta de las cuentas nacionales, nos es posible estimar la evolución temporal de las distintas fracciones de la clase dominante: *productiva*, *comercial* y *financiera* (ver cuadro 3.1). Estas formas o fracciones del capital permiten comenzar a responder acerca de qué tipo de actividades resultaron más rentables y, por tanto, cuáles son las fracciones ganadoras del proceso de recomposición económico-política de las clase dominantes luego de la devaluación del peso en enero de 2002. En este sentido, puede resultar útil el cuadro 3.5 que se presenta a continuación:

Cuadro 3.5. Nivel, estructura y variación del plusvalor generado por fracción del capital. Argentina 1993-2009*.

Fracción del capital	Millones de pesos		Porcentaje del total		var %
	Promedio 93-01	Promedio 02-09	Promedio 93-01	Promedio 02-09	
Productivo	65,928	185,074	43%	60%	40%
Comercial	41,199	61,225	27%	20%	-26%
Financiero	46,562	61,025	30%	20%	-34%
Total	153,689	307,324	100%	100%	

Fuente: elaboración propia en base a datos de DNCN-INDEC.

* NOTA: el plusvalor se calcula como la diferencia entre el Valor Agregado por rama de actividad que surge de las publicaciones de de la DNCN-INDEC menos la masa salarial por sectores de actividad que surge de la Cuenta de Generación del Ingreso (DNCN-INDEC). Dado que esta última fuente sólo abarca el período 1993-2007, los datos de 2009 fueron actualizados a partir de los datos de Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA) para el cálculo de la masa salarial de trabajadores registrados y las estadísticas del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social para hallar la masa salarial de los trabajadores no registrados.

En el cuadro se ve que la fracción productiva de la clase dominante fue la que logró – en promedio – incrementar su participación en el plusvalor total luego de la devaluación. Es así que del plusvalor promedio generado en el período 2002-2009 el capital productivo apropió un 60%, en desmedro de la posición relativa de las fracciones comercial y financiera – alrededor del 20% para ambas.

La pregunta inmediata que surge ante esta redistribución de ingresos al interior de la clase dominante, es cómo se explica esta posibilidad de la fracción productiva del capital de apropiarse un 40% más del plusvalor en el período 2002-2009 en relación al período 1993-2001. Aquí planteamos dos potenciales factores que pueden haber incidido en esta nueva posición de la fracción productiva: el incremento del cociente entre plusvalor y masa salarial ⁶³ y las nuevas posibilidades de realización del valor a través de la exportación – cuestión que se relaciona fuertemente con la segunda pregunta-problema que intentaban abarcar los estudios clásicos sobre las clases dominantes en América Latina –.

⁶³ La mayor explotación laboral presentó tanto en sus formas absolutas – a través de un aumento importante de la ocupación y de la reducción absoluta de los salarios – y en su forma relativa – en particular, después de 2004 donde comenzó a incorporarse nueva maquinaria en las diversas actividades productivas –.

En lo que se refiere al aspecto distributivo – o incremento explotación laboral ⁶⁴– en el cuadro 3.6 puede observarse la variación relativa del indicador de distribución de ingresos para las formas productiva, comercial y financiera. Aquí se ve que el incremento de la tasa de plusvalor de la economía en su conjunto – que aumentó un 13% en promedio en el período bajo estudio en relación a la etapa previa – se explica principalmente por del incremento del 57% de la tasa de plusvalor de la fracción productiva.

Cuadro 3.6. Tasa de plusvalor por fracción del capital. Argentina 1993-2009*.

Fracción del capital	Promedio 93-01	Promedio 02-09	var %
Productivo	1.92	3.00	57%
Comercial	1.37	1.11	-19%
Financiero	4.66	3.16	-32%
Total de la economía	1.46	1.66	13%

Fuente: elaboración propia en base a datos de DNCN-INDEC.

*NOTA: la tasa de plusvalor se calcula aquí como el cociente entre el plusvalor – diferencia del valor agregado y la masa salarial de cada rama – y la masa salarial.

De esta manera, la redistribución de ingresos a favor de la fracción productiva del capital puede explicarse – parcialmente – por la caída de los ingresos de los asalariados luego de la devaluación. Dichos ingresos aún se encontraban para amplios sectores de las clases subalternas a mediados de 2006 – a cuatro años de la emergencia del nuevo modo de desarrollo – un 10% por debajo de los niveles del año 2001, que de por sí eran reducidos en una perspectiva histórica de largo plazo⁶⁵ (Félez y López, 2010; Basualdo, 2011; Neffa, 2010).

Antes de pasar al segundo aspecto saliente que permitió al capital productivo situarse en el centro de la escena en el nuevo patrón de reproducción económica – las nuevas posibilidades de valorización en base a la exportación –, resulta necesario profundizar la

⁶⁴ Es claro que la tasa de explotación puede interpretarse simplemente como un indicador de la distribución del ingreso inter-clase social. A diferencia de la participación en el producto, el indicador da cuenta directamente de la masa ingresos recibida por los capitalistas en relación a los que reciben los asalariados.

⁶⁵ Este valor del salario real se estima deflactando el índice de salarios por un Índice de Precios al Consumidor que toma los aglomerados del Gran Buenos Aires (IPC-GBA) que, como es sabido, desde el año 2006 posee graves inconvenientes para dar cuenta de la evolución real de los precios en Argentina. Si se toma como un índice alternativo el IPC promedio ponderado de los institutos de estadísticas de 7 provincias (IPC-7 Provincias, ver <http://www.centrocifra.org.ar>), el nivel del salario real se encontraba aún en septiembre de 2009 un 5% por debajo de los niveles de 2001.

mirada sobre la fracción productiva para ver de manera más detallada qué actividades o ramas al interior de esta fracción del capital son los que se encuentran luego de 2002 en una mejor posición material. Los cuadros 3.7 y 3.8 pueden resultar de utilidad para analizar esta estructura interna de la fracción productiva. El cuadro 3.7 expone la distribución del plusvalor al interior de la fracción productiva y muestra que si bien el conjunto de esta fracción ve incrementado su plusvalor, son los sectores primarios y extractivos aquellas que mejor *performance* han logrado en términos de apropiación de ingresos – con incrementos promedio del 171% y 275%, respectivamente –. El cuadro permite apreciar, a su vez, que si bien la industria manufacturera mantuvo en el período 2002-2009 la participación mayoritaria en el plusvalor apropiado por la fracción productiva, la misma retrocedió respecto de la etapa neoliberal un valor cercano al 10%. Por el contrario, la participación de las ramas más dinámicas – primarias y extractivas – vieron mejorada su posición relativa en un 17% y 61%, respectivamente.

Cuadro 3.7. Nivel, estructura y variación del plusvalor generado por sector o rama al interior de la fracción productiva. Argentina 1993-2009.

Rama	Millones de pesos			Porcentaje del total		
	Prom 93-01	Prom 02-09	var %	Prom 93-01	Prom 02-09	var %
A. Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	4,737	12,867	171.6%	13.6%	15.9%	17.2%
C. Minas y Canteras	905	3,395	275.2%	2.6%	4.2%	61.8%
D. Industria Manufacturera	17,490	36,615	109.3%	50.2%	45.3%	-9.7%
E. Suministro de electricidad, gas y agua	1,970	3,849	95.4%	5.7%	4.8%	-15.7%
F. Construcción	4,542	10,989	141.9%	13.0%	13.6%	4.4%
I. Transporte y almacenamiento	5,200	13,065	151.2%	14.9%	16.2%	8.4%
Totales	34,845	80,781	131.8%	100.0%	100.0%	

Fuente: elaboración propia en base a datos de DNCN-INDEC.

Por su parte, el cuadro 3.8 evidencia dos cuestiones importantes. En primer lugar, que las ramas que más crecieron en cuanto a la participación del plusvalor en el período 2002-2009 fueron precisamente las que presentaron un crecimiento mayor de la desigualdad inter-clase – 85,6% para las actividades primarias y 115% para las extractivas –. En segundo lugar, que la industria manufacturera perdió terreno respecto de estas actividades aún cuando su tasa de plusvalor se incrementó sustantivamente – 65% –. De esta manera, los incrementos de los ingresos del capital en relación a los ingresos de los trabajadores en la industria manufacturera no llegaron a ser lo suficientemente importantes para desplazar a los sectores agropecuarios y extractivos como los principales ganadores del proceso de emergencia y consolidación de un nuevo patrón de reproducción económica, como base material de un nuevo modo de desarrollo.

Cuadro 3.8. Tasa de plusvalor por sector o rama al interior de la fracción productiva .
Argentina 1993-2009.

	Prom 93-01	Prom 02-09	var %
A. Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	1.89	3.52	85.6%
C. Minas y Canteras	4.70	10.10	115.1%
D. Industria Manufacturera	1.75	2.89	65.4%
E. Suministro de electricidad, gas y agua	1.87	1.62	-13.5%
F. Construcción	2.13	2.12	-0.9%
I. Transporte y almacenamiento	1.87	2.18	16.4%
Total sector productivo	2.37	3.74	57.8%

Fuente: elaboración propia en base a datos de DNCN-INDEC.

Es aquí donde se torna relevante pensar cuáles son las nuevas condiciones de competitividad de las clases dominantes locales⁶⁶ en distintos sectores productivos en 2002-2009 y, al mismo tiempo, qué tipo de relación posee esta dinámica de composición/recomposición de la clase dominante inserta en Argentina respecto de la dinámica del capital global – esto es, el segundo interrogante que se ha señalado como relevante en el estudio de las clases dominantes en América Latina –.

Si se toma como un primer indicador de la competitividad internacional la evolución de las exportaciones de cada sector o rama de actividad, se puede observar que todas las ramas productivas han presentado una dinámica expansiva de sus exportaciones (ver cuadro 3.9). Esto permitió que, para el conjunto de las ramas productivas la situación de competitividad del capital local se vio sustancialmente modificada puesto que pasó de un déficit de 1.355 millones de dólares – en promedio – en la etapa 1993-2001 a un superávit de 13.669 millones de dólares para los años 2002-2009.

Sin embargo, el cuadro 3.9 también da cuenta de que son precisamente las ramas primarias – alimentos y animales vivos; materias primas – y las dedicadas a la extracción de recursos naturales – combustibles minerales y otros *commodities*, entre los que se incluye oro en lingotes y oro no manufacturado – las que presentaron mayor crecimiento de las exportaciones y, al mismo tiempo, mayores niveles de superávit comercial en el período

⁶⁶ Con capital local se hace referencia al capital que opera en el espacio de valor nacional, independientemente de su origen – nacional o extranjero –.

2002-2009 – esto puede verse en el incremento del 140% y 490% de las exportaciones de materias primas e industrias extractivas, respectivamente, en 2002-2009 en relación a la etapa previa.

Por su parte, al interior de la industria manufacturera sólo aquellas actividades ligadas directamente a la producción primaria o extractiva – Aceites y grasas, bebidas y tabaco – son las que presentaron superávits comerciales en el período 2002-2009. Para el resto de la industria manufacturera, el aumento de sus ventas externas no se traduce en un incremento de su competitividad internacional y, por el contrario, los coloca en una posición material desfavorable al interior de la fracción productiva del capital, al menos desde el punto de vista de la colocación de sus productos en los nuevos mercados de exportación⁶⁷.

⁶⁷ Como señala Arceo (2011), gran parte del crecimiento del comercio mundial se explica por el aumento de las exportaciones desde la periferia del mundo hacia el centro y, a su vez, a partir del comercio intra-periferia. Esto se debe sobre todo a la evolución reciente de los procesos de acumulación exitosos de los BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica). Los procesos de industrialización que se han acentuado en estos países en los últimos veinticinco años, implicaron nuevas posibilidades de colocación de materias primas y productos de bajo valor agregado en sus mercados domésticos para el resto de las economías periféricas.

Cuadro 3.9. Exportaciones, importaciones y saldo comercial para distintas ramas del capital productivo. Argentina 1993-2009

Ramas de producción	Exportaciones			Importaciones			Saldo comercial	
	millones de dólares		var %	millones de dólares		var %	millones de dólares	
	Prom 93-01	Prom 02-09		Prom 93-01	Prom 02-09		Prom 93-01	Prom 02-09
Alimentos y animales vivos	7,936	14,767	86%	1,037	664	-36%	6,899	14,104
Bebidas y tabaco	299	666	123%	94	64	-32%	204	601
Materias primas, exceptuando combustibles	1,667	4,006	140%	747	1,504	101%	920	2,502
Combustibles minerales y lubricantes	2,845	5,893	107%	782	1,796	130%	2,063	4,097
Aceites y grasas vegetales y animales	1,890	3,926	108%	43	40	-8%	1,847	3,887
Productos químicos y relacinados	1,465	3,627	147%	4,014	6,137	53%	-2,549	-2,510
Bienes manufacturados principales	2,521	3,822	52%	3,518	4,384	25%	-997	-562
Maquinarias y equipo de transporte	3,053	6,055	98%	11,251	14,155	26%	-8,198	-8,100
Otros artículos manufacturados	661	824	25%	2,353	2,153	-8%	-1,691	-1,329
Otros commodities	204	1,207	490%	58	228	292%	146	978
Totales	22,542	44,793		23,897	31,125		-1,355	13,669

Fuente: elaboración propia en base a datos de COMTRADE - Naciones Unidas.⁶⁸

Estas posibilidades diferenciales de realización del valor a través de las exportaciones al interior de la fracción productiva de la clase dominante, se explican en parte por la nueva situación de competitividad generada a través de la reestructuración neoliberal y su crisis (Félic, 2011a). Así, la nueva tendencia hacia una mayor competitividad internacional se relaciona con la reducción de los *costos laborales unitarios relativos* (CLUR) que logró la fracción productiva – a través de diversas estrategias, tales como las innovaciones, las fusiones y adquisiciones (Basualdo, 2011) – durante la década del noventa. Este indicador sintetiza la evolución de la productividad y los costos laborales reales de Argentina en relación a los de Estados Unidos⁶⁹, por lo que puede resultar en una variable sustantiva para evaluar la nueva posición de competitividad estructural de la clase dominante en Argentina. En el período 1993-2002, los CLUR – medido como el cociente entre los costos laborales de argentina y los costos unitarios laborales de Estados Unidos – se redujeron un 53%⁷⁰, lo que permitió que en términos de competitividad estructural la fracción productiva instalada

⁶⁸ Para mayores detalles sobre la clasificación de actividades comerciales, véase <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=28>.

⁶⁹ Un análisis detallado del cálculo de este indicador para el caso argentino puede hallarse en Félic (2009).

⁷⁰ Fuente: elaboración propia en base a datos de DNCN-INDEC.

en Argentina se ubicara antes, durante y después de la devaluación del peso en una posición significativamente mejor a la que históricamente ocupó.

Este proceso de reestructuración competitiva de la fracción productiva, en general, y de las ramas extractivas y primarias, en particular, no puede estudiarse en abstracción de la fuerte tendencia a la transnacionalización que presentó el capital en Argentina desde los años noventa, la cual se ha expandido y profundizado en la etapa 2002-2009. Esto nos conduce a la segunda de las problemáticas de la que se ocupan los estudios clásicos sobre la clase dominante en América Latina – la relación entre éstas y la dinámica del capital global – (Véase Cardoso y Faletto, 1969).

El acentuado proceso de transnacionalización del capital que viene desarrollándose desde los años noventa permite inferir, en primer lugar, que la fracción productiva de origen nacional se encuentra en una posición de subordinación material al capital extranjero que opera en el ámbito nacional (Manzanelli y Schorr, 2011). Para cada sector de la producción, este proceso orientador de la acumulación por parte de los capitales transnacionales, se logra sobre todo a través de la imposición de tecnologías de punta y de una escala productiva significativamente superior a la que poseen los capitales de origen nacional (Barrera y López, 2010a). En segundo lugar y en relación a este punto, la propia dinámica de la transnacionalización conlleva a un proceso de concentración y centralización creciente del capital en general y, en particular, de su fracción productiva.

De esta manera, la participación de las empresas extranjeras entre las 500 de mayor tamaño se incrementó significativamente en 2002-2009 en relación a la etapa previa, tanto en lo que respecta a su peso en la producción como a la proporción que apropia de las utilidades – o masa de ganancia efectiva –. La contribución al Valor Bruto de Producción (VBP) de las empresas cuya participación accionaria es mayoritariamente extranjera alcanzó en el período 2002-2009 un 82% – en promedio –. Esto se ubica un 17% por encima del promedio de extranjerización del gran capital en 1993-2001 – en promedio 69% –⁷¹. En cuanto a las utilidades, el peso del capital extranjero aumentó alrededor de un 11% en período 2002-2009 respecto de 1993-2001, por lo cual las empresas extranjeras apropiaron el 88% de las ganancias efectivas entre las 500

⁷¹ Fuente: ENGE-INDEC.

empresas de mayores ventas⁷².

Por último, es posible dar cuenta de cómo se relaciona el capital transnacional con el proceso de consolidación de la fracción productiva y, en particular, de los sectores extractivos, primarios y agro-alimenticios. El indicador adecuado aquí es *la Inversión Extranjera Directa* (IED) según rama de destino de esta inversión. El cuadro 3.10 muestra que son las ramas primarias – 101,9% – y extractivas – 101,4% – las que recibieron una IED creciente entre 2004-2009. En la industria manufacturera, sólo la elaboración de metales y la industria automotriz vieron incrementada sensiblemente la inversión extranjera.

Cuadro 3.10. Variación de la Inversión Extranjera Directa por sector o rama para la fracción productiva. Argentina 2004-2009*.

Ramas del capital productivo	Var 04-09
PRIMARIA	101.9%
AGRICULTURA, GANADERIA Y OTRAS ACTIVIDADES PRIMARIAS	109.8%
OLEAGINOSAS Y CEREALERAS	94.1%
EXTRACTIVA	101.4%
PETROLEO	11.8%
MINERIA	191.0%
INDUSTRIA MANUFACTURERA	30%
ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	31.2%
INDUSTRIA QUIMICA, CAUCHO Y PLASTICO	16.9%
INDUSTRIA AUTOMOTRIZ	62.8%
MAQUINARIAS Y EQUIPOS	59.4%
METALES COMUNES Y ELABORACIÓN	76.6%
ELECTRICIDAD (GENERACION, TRANSPORTE, DISTRIBUCIÓN)	-25.5%
INDUSTRIA DE PAPEL, EDICIONES E IMPRESIONES	4.5%
PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	15.1%
INDUSTRIA TEXTIL Y CURTIDOS	41.4%
OTROS INDUSTRIA MANUFACTURERA	17.4%
CONSTRUCCIÓN	69.7%
TRANSPORTE	24.1%
TOTAL	38.4%

Fuente: elaboración propia en base a datos del Banco Central de la República Argentina.

*NOTA: el cálculo fue realizado en base al *stock* promedio anual de Inversión Extranjera Directa. Al interior de la industria manufacturera se seleccionaron las actividades más importantes. La variación es punta-punta entre 2004-2009. Lamentablemente, no se cuenta con datos oficiales para los años 2002-2003.

4. De la crisis a la conformación de un nuevo bloque de poder

⁷² Fuente: ENGE-INDEC.

En este capítulo se abordó analíticamente cuáles son los cambios en la dimensión económica que han ocurrido al interior de la clase dominante en el período 2002-2009. En este sentido, algunos hallazgos aportan en el camino de una explicación del cambio en el patrón de reproducción económica y, por su intermedio, en el modo de desarrollo como totalidad, que se encuentran inscritos en la tradición crítica de pensamiento latinoamericano que ha dado históricamente relevancia al estudio de la clase dominante para explicar y comprender la dinámica y los cambios de los modos de desarrollo en nuestra región. Entre los principales resultados destacados del capítulo, se encuentran los siguientes.

En primer lugar, es la fracción productiva de la clase dominante la que logró liderar el proceso de recomposición post-crisis y conformar así una dinámica de mayor creación de valor y, por tanto, de plusvalor en la etapa 2002-2009. Esta capacidad de liderazgo económico comenzó a forjarse en los años de consolidación del neoliberalismo y se acentuó en años posteriores. Queda pendiente de estudio de qué manera la acción política – estratégica – de esta fracción permitió consolidar en el período estudiado esta posición dominante en términos económicos⁷³.

En segundo instancia, al interior de esta fracción productiva los actores dominantes que se ubicaron en los sectores de actividad ligados a *commodities*, agro-industriales y extractivos fueron los que lograron un mayor éxito en términos de valorización. Al mismo tiempo, fue la mejora sensible en la competitividad internacional de estas ramas lo que permitió la valorización del conjunto del capital productivo luego de la devaluación del peso.

Tercero, en lo que hace a la posición subordinada del capital local – tanto extranjero como nacional que opera en el espacio de valor de Argentina – a la dinámica del capital internacional, observamos que es la inserción exportadora de las ramas mencionadas previamente otra de las características salientes de la etapa 2002-2009 que – nuevamente – puede verse como superación dialéctica – cambio en la continuidad – de la etapa neoliberal.

En cuarto lugar, y en relación al punto anterior, el proceso de transnacionalización del

⁷³ Esta cuestión será abordada en el capítulo 5 de esta tesis.

capital productivo se acentuó en el período estudiado. Esto permite inferir que continúa un proceso iniciado en los noventa de acuerdo al cual el capital nacional pierde terreno en relación al capital extranjero, por lo cual acentúa la extranjerización y concentración del poder económico de la clase dominante. Sin embargo, son precisamente las ramas primarias, agroalimentarias y extractivas de la fracción productiva las que poseen una tendencia más fuerte hacia la transnacionalización.

Por último, el éxito relativo de estas ramas de producción, condujeron a la mejora material del conjunto de la clase dominante, lo que se puede constatar a partir de los datos que presentamos en el apartado 3.1.

Más allá de estos elementos, el trabajo deja pendiente de problematización una serie de interrogantes que deberán ser abordados mediante el avance de la investigación. Por un lado, el análisis realizado hasta aquí no permite indagar sobre cuáles son las estrategias político-discursivas a través de las cuales esta fracción del capital logra imponer una lógica de conducción al interior de la clase dominante y a la sociedad civil en su conjunto. Por otra parte, las clases subalternas aparecen en una posición pasiva y accesoria a este proceso – sólo como fuerza de trabajo –. Por último, queda pendiente la discusión teórica y empírica acerca de la interpelación de estos actores al poder estatal tanto para determinar – en el sentido de Williams (1998) de “presiones/límites” – las decisiones de política macroeconómica que se llevan a cabo, como así también para otorgar legitimidad a sus posiciones económicas y político-discursivas en el orden social en su conjunto.

Capítulo 4. Los procesos de cambio económico a nivel de las clases subalternas

Introducción

En el capítulo previo nos centramos en el estudio de los procesos de recomposición económica de la clase dominante luego de la crisis del neoliberalismo. Para completar el análisis del nuevo patrón de reproducción económica que emerge entre 2002-2006 y luego se consolida en el período 2007-2011, resulta imprescindible abordar cómo han sido los procesos de composición/recomposición económica de las clases subalternas.

Como mencionamos en el capítulo 2 de esta tesis, las clases subalternas son definidas aquí – sin dejar de lado la perspectiva relacional y procesual que tomamos de Thompson (1989) – como un grupo social heterogéneo y subordinado en dos planos superpuestos. El primer plano se refiere al proceso de reproducción económica. Los procesos de formación/composición/recomposición económica de las clases subalternas se encuentran constreñidos por la forma que toma la producción/reproducción material en las sociedades capitalistas. El segundo plano refiere a las condiciones culturales y políticas de subordinación a las cuales estas clases están sujetas en relación a la clase dominante, aún cuando estas condiciones son disputadas o apoyadas activamente (Gramsci, 2004).

Resulta evidente, sin embargo, que la subordinación en diferentes períodos históricos, puede tomar múltiples formas – muy diversas – en ambos planos. El interés central de este apartado será el análisis de los procesos de composición/recomposición de las clases subalternas en términos económicos en la etapa post-neoliberal.

El problema que nos ocupa en este punto, asumiendo que ha existido un proceso de recomposición económica para varios sectores de las clases subalternas, puede resumirse a través de los siguientes interrogantes: ¿Cuáles son los procesos que permiten la recomposición económica de las clases subalternas en su conjunto? ¿Son sólo algunas

fracciones o sectores de estas clases los que han experimentado un cambio sensible en su situación económica? ¿Los procesos de composición/recomposición económica de estas clases, poseen un carácter estructural o más bien se pueden reducir a un patrón cíclico de crecimiento económico? ¿Cómo se relacionan estos procesos con la recomposición de la clase dominante?

Para responder a estos interrogantes, utilizaremos principalmente como fuente de información relevante la base de microdatos de la Encuesta Permanente de Hogares de publicación trimestral desde el año 2003. Esta encuesta realiza un relevamiento estadísticamente significativo para la población urbana, en relación a los niveles y condiciones de empleo, los niveles de ingresos y otros aspectos relevantes que se detallarán a continuación, que dan lugar a caracterizar los procesos de recomposición de las clases subalternas.

1. Empleo, ingresos y desigualdad: cambios sensibles y continuidades estructurales para el conjunto de las clases subalternas

La evolución de las variables agregadas nos permite ver la re-composición de las condiciones materiales de las clases subalternas en el marco del reimpulso de la valorización del capital desde la salida de la crisis orgánica que, como hemos visto, se puede comprender como un proceso de recomposición de ciertas fracciones y sectores de la clase dominante.

Comenzaremos con un análisis de la situación del conjunto de las clases subalternas. El cuadro 4.1 nos permite observar que para los diferentes indicadores la situación del conjunto de estas clases se vio mejorada luego de la devaluación del peso. Vemos aquí las variaciones positivas del empleo, el salario real, el salario en dólares y el Salario Mínimo Vital y Móvil de 30,6%, 17%, 65% y 132%, respectivamente, para el período 2002-2011. Sin embargo, es claro que la recuperación de estos indicadores sólo se logró después del proceso de redistribución regresiva de ingresos que la devaluación implicó.

Es así que, la recomposición económica del conjunto de las clases subalternas, sólo comenzó a tomar forma luego del significativo aumento en la masa de ingresos de la clase dominante y, por tanto, de la recomposición de las condiciones para la valorización del capital en su conjunto (Graña y Kennedy, 2008). De hecho, los indicadores de salario

medio real en pesos y en dólares sólo alcanzan sus valores de crisis (2001) tras una década de crecimiento – en 2011 –. La mayor parte de esta recuperación se da, además, en los primeros años de crecimiento: desde 2006 en adelante, el empleo crece un 7% en 5 años, mientras que el salario medio real lo hace en apenas 2%. La mejoría del salario en dólares, por lo tanto, proviene del crecimiento del tipo de cambio por debajo del aumento de la inflación y los salarios nominales. Es decir, los últimos años han mostrado ciertas limitaciones en la redistribución de ingresos hacia las clases subalternas que se relacionan con las características de los procesos de recomposición de la clase dominante. Sin embargo, cabe señalar que tampoco se han producido reversiones abruptas de las mejoras obtenidas y la política de gasto social ha tendido a ser más inclusiva en el período estudiado. Uno de los ejemplos más salientes, es el caso del salario mínimo que acompaña este proceso de recomposición de ingresos, al duplicarse en una década luego de permanecer invariante en la década anterior.

Cuadro 4.1. Empleo, salario promedio real, salario en dólares y Salario Mínimo Vital y Móvil real. Argentina 2002-2011*.

Período	Empleo (miles de personas)	Salario real (2001=100)	Salario en dólares (2001=100)	SMVM Real (2001=100)
2001	11,182	100	100.0	100.0
2002	12,071	81.8	35.5	79.6
2003	13,289	80.1	39.3	82.2
2004	13,797	85.3	43.7	128.4
2005	14,325	90.0	50.4	169.0
2006	14,715	96.7	56.5	192.7
2007	14,795	98.6	67.3	201.0
2008	15,178	95.3	81.1	198.2
2009	15,184	99.0	82.1	211.6
2010	15,359	99.0	95.9	208.7
2011	15,774	98.8	106.5	211.0

Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC, Ministerio de Economía y Finanzas, CENDA y Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

*Nota: los salarios reales se deflactaron hasta el año 2006 con el IPC-GBA publicado por el INDEC. Entre 2007 y 2011 se utilizó el índice de precios de 7 provincias construido por CENDA.

Por lo dicho, los indicadores de ingresos de las clases subalternas – al menos los relacionados a ingresos laborales que cubra una porción importante de los ingresos totales de estas clases – se han reducido con el acontecimiento que marcó la salida devaluatoria de

la crisis neoliberal para luego crecer durante el resto del período de emergencia del nuevo modo de desarrollo – hasta 2007 inclusive –. A pesar de este crecimiento en los ingresos reales de las clases subalternas, en términos de una historia más larga de nuestro país, los cambios estructurales de la década del noventa no se han modificado sustancialmente y buena parte de los indicadores de ingreso, empleo y condiciones laborales comienzan a mostrar limitaciones para mejorar desde fines de 2006. Por lo tanto, los incrementos del empleo y los salarios reales en la etapa no pueden desligarse del éxito del proceso de valorización, esto es, del crecimiento de la rentabilidad del capital en su conjunto luego de la crisis del neoliberalismo. Cuando el crecimiento de la rentabilidad se vio limitado, el empleo comenzó a estacarse.

La imposibilidad de valorización del capital que la crisis puso en evidencia, sólo fue resuelta a través de la desvalorización generalizada de las mercancías (Féiz, 2011a). Como ha señalado oportunamente Negri (1991), dicha desvalorización incluye a la fuerza de trabajo con el fin de crear una relación más favorable para la clase dominante. Es este piso histórico del ingreso de los trabajadores el que permite un reimpulso de la valorización/acumulación (Graña y Kennedy, 2008). A medida que este proceso de crecimiento se mantenía en el tiempo, la contratación de fuerza de trabajo se vuelve completamente necesaria. Además, los elevados incrementos de la productividad laboral dieron lugar a una recuperación significativa del salario real, al menos hasta 2009. Sin embargo, no puede sobreestimarse este proceso: sólo tras una década de crecimiento del producto y la productividad, el salario real alcanza su nivel pre-crisis. Es decir, durante la emergencia del patrón de reproducción económica post-neoliberal, la porción mayoritaria de las clases subalternas ha experimentado un proceso de recomposición económica subordinado a las posibilidades de recomposición de los ingresos de la clase dominante, lo cual les permitió sólo recuperar en términos de ingresos lo perdido en los años de la reestructuración neoliberal.

En este punto, cabe preguntarnos sobre cuál es la calidad de los nuevos empleos creados por el conjunto de las clases dominantes en este período. En primer lugar, podemos señalar que los niveles de informalidad laboral – comprendida ésta como trabajo no registrado y siendo una de las principales formas que adopta la precariedad laboral – continuaron siendo elevados. Como muestra el cuadro 4.2 la proporción de trabajadores no registrados en la

población económicamente activa se mantenía aún en 2011 en un 34,3%. Si bien la cantidad de trabajadores en esta situación precaria se redujo a lo largo del período 2003-2011 alrededor de un 15%, lo que queremos señalar aquí es que el efecto de la reestructuración neoliberal – como hemos presentado en el capítulo 1 – modificó sustancialmente los niveles de trabajo precario. Los mismos continúan siendo elevados en relación a los que históricamente presentó Argentina – menores al 10% antes de la implementación del plan de convertibilidad –.

Así, vemos que si bien el ciclo de auge económico y la creación de empleos desde 2002 permitieron una reducción significativa en el porcentaje de trabajadores no registrados, pero hacia 2011 la reducción de este indicador se ha estancado en torno a niveles superiores a los años pre-neoliberales.

Cuadro 4.2. Empleo no registrado, trabajadores pobres y con ingresos menores al Salario Mínimo Vital y Móvil (SMVM). Argentina (1993-2011)*

Período	Empleo no registrado total	Empleo no registrado privado	Trabajadores pobres	Trabajadores con ingresos menores al SMVM
1993	33.9%	38.1%	-	-
1998	37.5%	42.1%	-	-
2003	49.0%	54.5%	40.0%	33.5%
2006	43.2%	50.6%	26.6%	49.6%
2009	36.0%	42.8%	11.8%	46.1%
2011	34.3%	40.9%	15.7%	43.7%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de EPH-INDEC.

* Nota: el indicador de trabajadores pobres se calcula como la proporción de trabajadores jefes de hogar que obtienen un ingreso total familiar menor a la Canasta Básica Total (CBT) publicada por el INDEC en relación al total de trabajadores ocupados. Aquí dejamos de lado el problema de la subestimación de los precios en el cálculo de la CBT. Dados los cambios metodológicos en la EHP a partir de 2003, no es posible comparar los valores de este indicador con los de la década de 1990. Por su parte, el porcentaje de trabajadores con ingresos menores al SMVM se calcula en base a la cantidad de trabajadores ocupados y desocupados que poseen ingresos personales menores al SMVM vigente en cada año. El empleo no registrado se obtiene del cociente entre los trabajadores que no poseen descuento jubilatorio y la Población Económicamente Activa (PEA).

Por su parte, resulta significativo que el número de trabajadores ocupados – una de las fracciones más numerosas de las clases subalternas – en situación de pobreza se redujo sistemáticamente hasta el año 2009. Este indicador da cuenta que la recomposición subordinada que en términos económicos experimentaron los trabajadores ocupados, superó sensiblemente la situación de pauperización en la que sumió a esta fracción de clase la consolidación del neoliberalismo. El indicador se redujo un 72% entre 2003 y 2009.

Un punto que quizá resulta llamativo, es que aún cuando se presentan estas mejoras en los ingresos laborales y de los indicadores de pauperización de las fracciones más numerosas de las clases subalternas, la cantidad de trabajadores asalariados que poseen ingresos por debajo del Salario Mínimo Vital y Móvil superan el 40% en este nuevo patrón de reproducción económica. Este elemento permite poner en tela de juicio la efectividad que generalmente se asigna al salario mínimo como política de recomposición salarial.

Más allá del proceso de recomposición de los indicadores económicos para el conjunto de las clases subalternas han mostrado mejoras sensibles desde la crisis, los mismos comenzaron a estancarse al menos desde el año 2007. Los indicadores de calidad del empleo y de los ingresos muestran en algunos casos leves retrocesos – trabajadores pobres, por ejemplo –, en otros mejoras muy modestas en comparación a los primeros años del nuevo patrón de reproducción económica (2002-2006).

En este marco, podemos avanzar en responder – al menos de manera preliminar – el interrogante que atañe a si el cambio en la posición económica del conjunto de las clases subalternas nos permite hablar de una superación de los condicionamientos que la reestructuración neoliberal le impuso.

En primer lugar, no parece existir una diferencia sustancial en el patrón estructural de creación de empleo en el nuevo patrón de reproducción económica en relación a la etapa neoliberal. Esto se evidencia en que la elasticidad empleo-producto, que expresa el cambio porcentual en el empleo ante el cambio porcentual en el PBI, fue en promedio 0.81 y 0.71 en los períodos 1993-1998 y 2002-2011, respectivamente. Este elemento da cuenta de que el patrón de creación de empleo responde más al carácter cíclico del período de acumulación exitoso que a una modificación estructural de la producción hacia ramas más intensivas en fuerza de trabajo (Marshall, 2010).

En segundo lugar, la comparación de la evolución de los salarios en esta nueva etapa con el piso histórico de la crisis en enero de 2002, no tiene en cuenta que la mejora sustancial del período 2002-2011 sobre al menos tres décadas de retroceso de los salarios reales –desde mediados de la década de 1970 – y que los mismos fueron en los años 2002-2011 sólo un 1,7% más altos que durante el período de vigencia del régimen convertible del peso. De esta manera, la recomposición de ingresos que han obtenido las clases subalternas luego de 2002 representa una leve recuperación de la pérdida histórica que el neoliberalismo – desde su surgimiento hasta su crisis –implicó.

Hasta aquí hemos descrito el proceso de recomposición económica de las clases subalternas en su conjunto. Sin embargo, para un análisis más detallado de estos procesos es necesario profundizar sobre las diferencias en los procesos de recomposición de distintas fracciones y sectores de estas clases, con eje en la relación que este proceso de recomposición – que posee al parecer ciertos elementos de “ciclicidad” – con las tendencias a la recomposición de los ingresos de las diferentes fracciones y ramas de la clase dominante.

2. Las relaciones entre la recomposición de la clase dominante y las clases subalternas: ingresos y empleo por tipo de trabajo, rama y sector

Como mencionamos, la concepción de clase como relación conduce necesariamente a articular el proceso de recomposición de la clase dominante con la situación de las clases subalternas. Para ello retomamos la clasificación realizada para la clase dominante entre trabajo productivo, no productivo y no capitalista para poder abordar la relación con los procesos de recomposición económica subalterna⁷⁴ (Barrera y López, 2010b).

En el caso de las clases subalternas, por las particularidades de la fuente utilizada y para mantener significatividad estadística, agregamos las fracciones no productivas (comercio y finanzas) y les aplicamos una diferenciación en base a si son actividades que se encuentran en la esfera privada o estatal⁷⁵.

⁷⁴ Ver el detalle metodológico acerca de los sectores productivos, no productivos y no capitalistas en el capítulo 3.

⁷⁵ La metodología empírica para construir estos indicadores se encuentra explicada en detalla en el *apéndice metodológico B*.

El cuadro 15 da cuenta de la evolución de dos indicadores clave de la recomposición – empleo e ingresos reales de la ocupación principal – por distintos “tipos de trabajo” relacionados a fracciones de la clase dominante.

Cuadro 4.3. Empleo e ingresos reales por tipo de trabajo. Argentina, 2003-2011. Tasa de variación*

Tipos de trabajo	2003-2006		2006-2009		2009-2011	
	Empleo	Ingreso de la ocupación principal	Empleo	Ingreso de la ocupación principal	Empleo	Ingreso de la ocupación principal
Productivo	8.9%	32.0%	3.8%	3.0%	4.1%	15.5%
No productivo privado	6.2%	30.7%	2.3%	1.9%	0.7%	4.6%
No productivo estatal	-1.5%	49.1%	5.9%	13.8%	2.3%	9.1%
Trabajo no capitalista	9.0%	19.7%	3.8%	11.1%	-4.5%	7.4%

Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH-INDEC.

*Nota: los ingresos fueron deflactados por el IPC-INDEC hasta 2006 y por el IPC 7-Provincias de CENDA para el período 2007-2011.

Podemos extraer algunos puntos relevantes del cuadro. En primer lugar, cabe señalar que el período 2003-2006 muestra incrementos de los ingresos reales para todos los tipos de trabajo y un aumento importante del empleo, a excepción del caso del trabajo no productivo estatal. Por su parte, el sub-período 2006-2009 evidencia una continuidad en los incrementos de empleo e ingreso, pero en porcentajes más reducidos en relación al 2003-2006. Por último, el período 2009-2011 presenta aumentos menores aún en ambos indicadores en términos porcentuales – y una reducción del 4,5% para el tipo de trabajo no capitalista –, a excepción de lo que ocurre con el tipo de trabajo productivo.

Los datos nos permiten inferir, en segundo lugar, que el único tipo de trabajo que tuvo variaciones positivas en ambos indicadores para los tres sub-períodos seleccionados, es el productivo. Esta cuestión nos conduce a afirmar que existe una relación cercana entre la rentabilidad y la apropiación de excedentes de esta fracción de la clase dominante y la creación de empleo y aumento de los ingresos de los trabajadores que allí se emplean. Así, los sectores subalternos ligados al tipo de trabajo productivo son los que han visto una tendencia al incremento en sus niveles de empleo e ingresos a lo largo de todo el período estudiado.

Un tercer punto a destacar son los incrementos de los ingresos reales de los empleados en trabajos estatales no productivos – administración pública, principalmente – como así también en trabajos no capitalistas – entre los cuales se encuentra centralmente el servicio doméstico⁷⁶ –. Como vemos, los niveles de creación de empleo en estos tipos de trabajo son reducidos y, sin embargo, no ocurre lo mismo para los años 2003-2006 y 2006-2009 con sus ingresos reales. Si bien es necesario indagar en detalle sobre este punto, sostenemos aquí que estas mejoras en los primeros años se deben sobre todo a la mayor masividad de programas de empleo e ingresos más universales – tales como Plan Jefes y Jefas de Hogar en 2003, Plan Argentina Trabaja en 2009, Asignación Universal por Hijo en 2009 – y a los incrementos en los ingresos de ciertas capas de profesionales incluidos en la estructura estatal.

En lo que atañe al sector privado, resulta evidente la distancia que existe entre ambos indicadores para los tipos de trabajo productivo y no productivo. En el total del período, las variaciones acumuladas de empleo e ingresos reales fueron de 16,8% y 50% para el trabajo productivo, mientras que sólo alcanzaron el 9,2% y 37% para el trabajo no productivo.

A partir de este análisis, es posible avanzar un paso más e indagar acerca de cuáles son las ramas de actividad – dentro de estos tipos de trabajo – en las cuales el proceso de recomposición de las clases subalternas se presentó con mayor dinamismo. El cuadro siguiente nos muestra el comportamiento de los ingresos reales de los trabajadores de cada rama de actividad del sector privado y de ciertos rubros del sector estatal – Educación y Salud⁷⁷ –.

⁷⁶ Recuerde el lector que, como señalamos en el capítulo anterior, esta categoría de trabajo no cumple necesariamente con el doble criterio de clasificación del trabajo productivo, a saber, producir plusvalor y producir valores de uso. Si bien es clara la producción de valores de uso - en este caso, servicios – no ocurre lo mismo respecto a la producción de plusvalor (Ver apartado metodológico del capítulo 3). Además, en términos empíricos existe una complejidad mayor: no es posible diferenciar el trabajo comunitario – claramente no capitalista – del trabajo doméstico a cambio de un ingreso.

⁷⁷ Los datos de ingresos de los trabajadores de la Administración Pública y Defensa no son estadísticamente significativos a este nivel de desagregación, por lo cual se han excluido del análisis de resultados.

Cuadro 4.4. Ingresos reales por rama de actividad. Argentina 2003-20011. Tasa de variación*

Rama de actividad	2003-2006	2006-2009	2009-2011
Agricultura, Ganadería, Caza, Silvicultura y Pesca	59.4%	-8.6%	-1.6%
Explotación de Minas y Canteras	93.2%	-45.5%	1.9%
Industria Manufacturera	34.1%	3.5%	18.4%
Suministro y gestión de servicios básicos	18.8%	-15.0%	17.1%
Construcción	1.3%	-3.9%	62.4%
Transporte, Almacenamiento y mantenimiento de equipos	33.3%	8.6%	8.5%
Comercio al por Mayor y al por Menor; Reparación de Vehículos	40.2%	9.3%	0.9%
Hoteles, restaurantes y entretenimiento	36.6%	0.4%	13.3%
Información y Comunicación	37.0%	-4.5%	21.6%
Actividades Financieras, seguros, servicios empresariales e inmobiliarios	32.5%	13.3%	8.6%
Actividades Profesionales, Científicas y Técnicas	31.7%	7.1%	2.4%
Enseñanza, Salud y servicios sociales	50.4%	11.6%	13.5%
Actividades de los Hogares. Personal doméstico	1.6%	28.3%	6.4%

Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH-INDEC.

*Nota: los ingresos fueron deflactados por el IPC-INDEC hasta 2006 y por el IPC 7-Provincias de CENDA para el período 2007-2011.

Allí puede verse que son aquellas actividades relacionadas a la producción extractiva y primaria las que permitieron mayores aumentos de los ingresos reales en el período 2003-2006 para los trabajadores de esas ramas – los ingresos en Explotación de Minas y Canteras y Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca se incrementaron un 89% y 59% respectivamente en ese sub-período –. Entre las ramas productivas, los ingresos de los trabajadores de la Industria Manufacturera se incrementaron entre 2003-2006 y, al mismo tiempo, es la única rama que ha mostrado incrementos en todo el período bajo estudio⁷⁸.

⁷⁸ Cabe señalar aquí que más allá de que los datos expuestos aquí resultan de utilidad para una primera caracterización del comportamiento de los ingresos de los trabajadores de las diferentes ramas, al ser la fuente utilizada una encuesta de población urbana, la misma es ciertamente deficitaria en captar las tendencias de ingresos y empleos de los sectores rurales o peri-urbanos.

El período 2006-2009 muestra a las claras un retroceso en los ingresos subalternos en varios sectores de actividad, mientras que el sector Construcción es el que ha permitido en la sub-período 2009-2011 mayor crecimiento de los ingresos para sus trabajadores.

Un último elemento a señalar aquí es cuáles han sido los sectores de las clases subalternas que han visto mejorados sus ingresos al interior de la rama que llamamos aquí Industria Manufacturera. El cuadro 4.5 nos permite ver que los trabajadores del sector de actividad agro-industrial son los que han obtenido mayores ingresos nominales – cerca de un 130% por encima de los niveles de ingresos promedio de cada año –, seguidos por los sectores de metalurgia y producción de plásticos. Estos sectores son los más importantes para explicar el crecimiento de los ingresos de los trabajadores ocupados en la rama manufacturera.

Cuadro 4.5. Ingreso de la ocupación principal en pesos por sector de la industria manufacturera. Argentina 2003-2011.

Sector de la industria manufacturera	2003	2006	2009	2011
Agro-industrial	2.260	3.116	5.294	8.129
Textiles y cueros	538	1.003	1.996	3.388
Madereras y papeleras	466	749	1.708	2.751
Combustibles fósiles	418	744	1.951	3.262
Productos químicos y farmacéuticos	611	876	1.811	2.714
Plásticos	776	1.384	2.245	5.029
Metalurgia	1.002	1.723	2.600	4.773
Equipos informáticos	517	1.171	1.963	3.123
Maquinaria y equipo	651	1.209	2.097	3.665
Automotriz y mecánica	998	1.289	2.391	3.981
Otros equipos de transporte	557	2.689	2.006	4.400
Otras industrias manufactureras	890	1.610	2.366	4.840
Ingreso promedio	807	1.463	2.369	4.171

Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH-INDEC.

Por lo visto hasta el momento, gran parte de las clases subalternas han visto mejorados sus ingresos luego del piso histórico al que habían llegado los niveles de vida de estas clases en la crisis del neoliberalismo. La explicación de esta mejora relativa se encuentra en parte en la recomposición de ciertas fracciones y sectores de la clase dominante. Son precisamente los trabajadores que se encuentran empleados los sectores de actividad que se erigieron en los ganadores del cambio en el patrón de reproducción económica luego de 2002 los que han obtenido las mejoras más significativas en términos de ingresos y de crecimiento del empleo. Por supuesto, esto no niega que ha habido incrementos de ingresos significativos

entre 2003 y 2011 de otros sectores de las clases subalternas, sino que en términos de nivel – es decir, en términos de remuneración promedio – fueron los sectores señalados antes los que continuaron ubicados en el tope de la escala de ingresos subalternos, al igual que años anteriores.

Por supuesto, la explicación de esta mejora relativa en los ingresos y condiciones laborales de las clases subalternas no puede radicar exclusivamente en el exitoso proceso de recomposición económica de los sectores productivos de la clase dominante, sino también en un cambio en la acción política de los actores subalternos y en relación con una nueva forma de Estado, punto este que analizaremos luego.

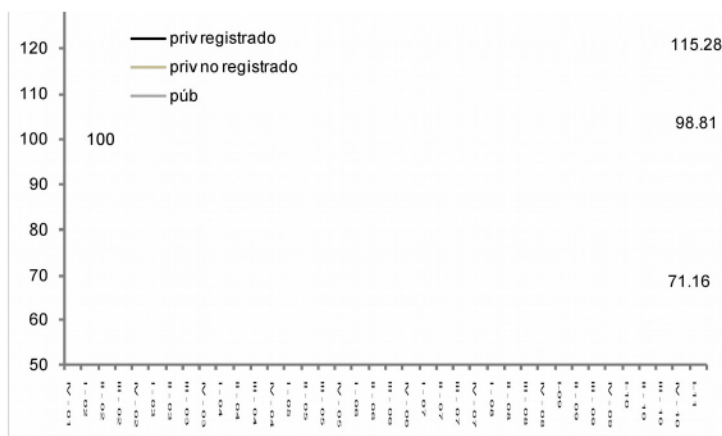
3. Relaciones al interior de las clases subalternas: la recomposición económica de las distintas fracciones de clase

En el apartado anterior intentamos poner en relación los procesos de recomposición dominantes con los subalternos. Aquí, profundizaremos en las relaciones y procesos que tuvieron lugar al interior de las clases subalternas en el período estudiado.

En primer lugar, la emergencia de un nuevo patrón de reproducción económica, con una dinámica cíclica de crecimiento de los ingresos de las clases subalternas, no puede pensarse sin un mayor nivel de especificidad acerca de cuáles han sido las fracciones que han visto mejorada su situación económica luego de 2002.

Comenzamos por ver que en la evolución de los salarios reales son los trabajadores del sector privado formal – registrado – los que han obtenido el mayor incremento salarial en la etapa estudiada (figura 4.1).

Figura 4.1. Evolución de los salarios reales de trabajadores privados registrados, privados no registrados y del sector público (trimestre IV 2001=100). Argentina cuarto trimestre 2001 al primer trimestre de 2011*.



Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC, CENDA y CIFRA.

*NOTA: los salarios reales se deflactaron hasta el año 2006 con el IPC-GBA publicado por el INDEC. Entre 2007 y 2011 se utilizó el índice de precios de 7 provincias construido por CENDA.

El incremento del salario real para este grupo de trabajadores llegó al 19,42% en el primer trimestre de 2007 y luego sufrió una leve reducción que lo ubicó en el primer trimestre de 2011 un 15% por encima del nivel del primer trimestre de 2001. Un dato interesante es, nuevamente, el hecho que el salario real de estos trabajadores alcanzó un techo en el período estudiado a mediados de 2006. La negociación colectiva de trabajo, mecanismo que impulsaría mejoras remunerativas, ha mantenido sus altos niveles de cobertura como veremos luego. En contraposición a esta situación, son los trabajadores asalariados del sector público – excluyendo los que mencionamos antes entre los que se ubican quienes están inscriptos en programas de empleo e ingresos – los que lograron menores incrementos del salario real entre 2002-2011. Más aún este grupo de trabajadores vio desmejorados sistemáticamente sus salarios reales luego de 2008. Para el primer trimestre de 2011 el poder de compra de los trabajadores estatales se ubicaba cerca de un 30% por debajo de los niveles del mismo trimestre de 2001.

Por último, los trabajadores del sector privado no registrado – sin descuentos de la seguridad social – se encuentran en una posición intermedia. Como se observa en la figura aún en 2011 se encontraban algún punto porcentual por debajo de los niveles de 2001. Este grupo de trabajadores fue el único que percibió incrementos sostenidos del salario real luego de 2007.

Estos indicadores dan cuenta de que los incrementos de ingresos y la recomposición económica a través de la emergencia de un nuevo patrón de reproducción económica – y de un nuevo modo de desarrollo – no han alcanzado al conjunto de las clases subalternas. Por el contrario, el nuevo modo de desarrollo no permite incluir al conjunto de los trabajadores no registrados y, por tanto, sostiene una diferencia sustancial entre los ingresos de estos dos grupos al interior de los sectores de trabajadores asalariados del sector privado (Pérez, Chena y Barrera, 2010). Por su parte, el ingreso de los trabajadores estatales se encuentra en tensión con la necesidad del Estado de mantener un superávit fiscal persistente, a los fines de sostener la política de subsidios y otros gastos ligados a la financiación de ciertas fracciones no competitivas de la clase dominante (Féiz y López, 2012).

A pesar de haber avanzado en una caracterización un tanto más precisa de los procesos de recomposición económica al interior de las clases subalternas, nos quedan aún varios elementos a profundizar. Entre ellos reconocemos al menos un importante plano de análisis: los procesos de composición/recomposición entre diversas fracciones de las clases subalternas.

Vale la pena antes realizar una breve digresión teórico-metodológica. Comencemos por puntualizar sobre algunos de los elementos centrales de la perspectiva de Wright (1979) para el estudio de los procesos de composición/recomposición económica de las diferentes fracciones de las clases subalternas. En términos generales, abstractos, el autor destaca que las clases sociales están constituidas por posiciones comunes dentro de un tipo especial de relaciones sociales contradictorias: las relaciones sociales de producción. A partir de esta definición abstracta el autor remarca varias características de la categoría de clase social, de las cuales tomamos aquí dos que consideramos las más relevantes. En primer lugar, las posiciones implican “lugares vacíos” o “huecos” que son “llenados” por individuos, lo que significa que para el análisis importa tanto la comprensión de esos lugares como quiénes

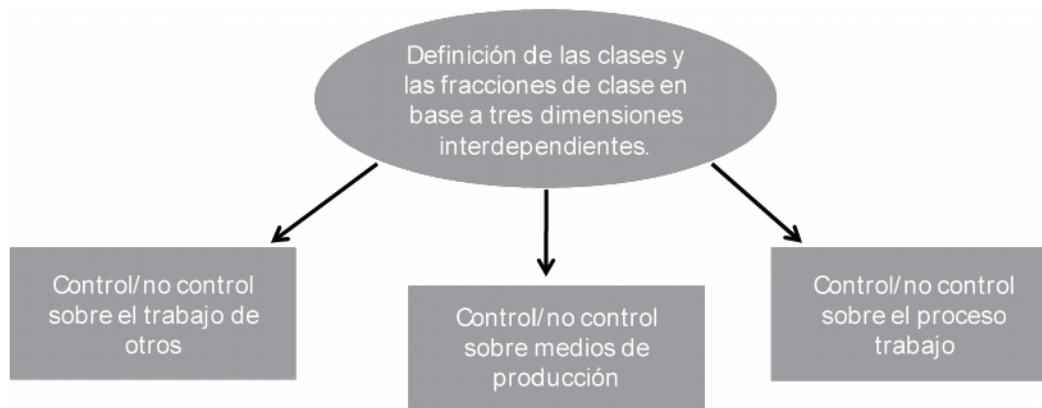
son las personas concretas que los ocupan. En segundo lugar, las posiciones dentro de relaciones implican que el análisis de las posiciones y las relaciones deben llevarse a cabo de manera simultánea. Aquí el punto relevante es que estas relaciones son conformadas a través de un antagonismo⁷⁹ potencial intrínseco como elemento constitutivo de dichas relaciones (Meikins Wood, 2000).

A través de ese planteo podemos descomponer a las relaciones sociales de producción en tres dimensiones interdependientes (ver figura 4.2). El primero de ellos se refiere a la dimensión clásica del *control sobre medios de producción* – propiedad económica –. La misma permite pensar las relaciones de explotación económica en el nivel más abstracto entre clase dominante y “clase trabajadora” – como parte de las clases subalternas –. La segunda dimensión atañe al *control sobre el proceso de trabajo*. Aquí, pueden pensarse procesos de subalternidad económica en un plano más concreto que se asocia al cómo se lleva a cabo un trabajo concreto. Por último, el *control sobre el trabajo de otros* es la dimensión que permite completar el análisis. La misma da lugar a la identificación de tareas necesarias para la clase dominante – por ejemplo, jefes y capataces – aún cuando los mismos son subordinados en términos de la propiedad de medios de producción.

Esta tríada nos permite establecer una serie de antagonismos fundamentales en base a procesos que involucran – pero exceden – la dicotomía entre clase dominante – la cual posee los tres tipos de control – y subalternas – las que no controlan ningún proceso o sólo alguno de ellos – (Ruccio, 2010).

⁷⁹ Ciertas perspectivas rechazan la idea de que existe una relación de opresión que exceda la propia construcción discursiva de los actores. Esta es, por ejemplo, la visión de Laclau y Mouffe (2004). Si bien nos parece que no es posible suponer que una potencialidad – en tanto condición material de opresión que *puede* dar lugar a un antagonismo – se transforme sin más en un antagonismo efectivo, sino que la búsqueda de ese pasaje es parte del proceso de investigación, creemos que no necesariamente la carencia de una construcción discursiva acerca de esa situación de opresión – o subordinación – niega la existencia “real” de la misma (Véase Bahskar, 1998).

Figura 4.2. Dimensiones para la definición de una estratificación en clases sociales.



Fuente: elaboración propia en base a categorías propuestas por Wright (1979).

El análisis precedente tiene lugar en el nivel más alto de abstracción, lo cual da lugar así a una estructura de clases polarizada y dicotómica. Sin embargo, al mismo tiempo, esta triple clasificación permite un continuo de posiciones intermedias de acuerdo a las posibilidades de ejercer control sobre alguno de dichos procesos, es decir, otorga una potencialidad para explicar la subalternidad – por supuesto, que sólo en términos económicos – a través de diferentes procesos.

Así, a partir del desarrollo de la relación dominante – relación de producción – es posible avanzar en identificar – en base a los criterios de los tres tipos de control de procesos económicos – otras posiciones de clase que son relevantes: las “posiciones contradictorias”⁸⁰ dentro de las relaciones sociales de clase. La naturaleza clasista de esas posiciones, que se basa en las clases fundamentales a las que adscriben, es derivada pues de que sus integrantes participan – parcialmente – en los dos bandos principales en el conflicto de intereses (Wright, 1994).

Para hacer operativa esta perspectiva, utilizamos la categoría de Condiciones Socio-Ocupacionales (CSO) desarrollada por Torrado (1994). Dicha categoría, resulta adecuada para la construcción de indicadores específicos de los procesos de composición de las clases subalternas por varios motivos. En primer lugar, en las sociedades capitalistas en

⁸⁰ No hacemos referencia aquí con contradictorias en el sentido de un “deber ser” predeterminado de esas relaciones, sino que involucran procesos que necesariamente pueden encontrarse en contradicción y, por tanto, no pueden ser posiciones de las cuales demos cuenta con una idea de sociedad polarizada.

general, la ocupación es el componente principal de la situación de clase ya que “resume” la posición ocupada en el mercado de trabajo y, en buena medida, permite dar cuenta de la dimensión de control/no control sobre medios de producción y control/no control sobre el trabajo de otros. En segundo lugar, la ocupación constituye el mecanismo más universal que tiene una persona para acceder a medios de vida, por lo cual expresa una ineludible faceta de la reproducción – y, a su vez, dominación – económica. Por último, la ocupación constituye el escenario de relaciones sociales, experiencias, y oportunidades más comprensivo de las personas en una sociedad determinada. En síntesis, tal cual sostiene Sautu (2003), la ocupación es el determinante más potente de las posibilidades materiales de vida de los individuos y sus hogares.

Para la conformación de la categoría de CSO hemos utilizado los microdatos de la Encuesta Permanente de Hogares, que cuenta con toda la información necesaria para la población urbana⁸¹. Así, logramos obtener la clasificación en diferentes fracciones de clases que presentamos en la figura 4.3.

Figura 4.3. Condición Socio-ocupacional a partir de la EPH

Condición Socio-Ocupacional		
Propietarios	Propietarios de Grandes Empresas	
	Propietarios de PyMES	
Directivos	Directivos de Grandes Empresas	
	Directivos de PyMES	
Asalariados no directivos	Jefes	
	No jefes	
	Profesionales	
	Técnicos	
	Operativos	
	Baja Calificación	
Autónomos	Profesionales	
	No profesionales	Con medios de producción
		Sin medios de producción
Trabajadores/as en Servicio Doméstico		

Fuente: elaboración propia en base a variables de la EPH-INDEC.

⁸¹ En el *apéndice B* se desarrolla la metodología aplicada para la construcción de las categorías aquí utilizadas.

A partir de la CSO agrupamos los estratos de población según clases sociales siguiendo el criterio derivado de la propuesta de Wright (1979; 1994) que comentamos previamente.

Los propietarios de grandes capitales y sus directivos constituyen el conjunto de la clase dominante. Son aquellos que tienen bajo su control y dirección la orientación general del proceso de reproducción económica del conjunto social.

En una posición cercana a esta clase dominante, pero en condiciones cualitativamente diferentes se encuentran los pequeños propietarios, directivos de pequeñas empresas y trabajadores autónomos con medios de producción. La principal diferencia con la clase dominante es el hecho de que su actividad productiva está dominada por una lógica de reproducción simple – supervivencia – en lugar de la lógica de la reproducción ampliada – producción de plusvalor –⁸².

En tercer lugar, podemos agrupar a aquellos grupos asalariados que ocupan la posición de jefes y los profesionales autónomos. Ambos ocupan posiciones de clase contradictorias de acuerdo al criterio de Wright (1979), sin embargo, creemos que más allá de esta cuestión con las dimensiones previamente planteadas, estas posiciones son evidentemente subalternas, al menos en términos económicos.

Finalmente, se encuentra el conjunto más importante de las clases subalternas que incluye a los asalariados no jefes y no directivos, a trabajadores autónomos sin medios de producción y a quienes desarrollan tareas de servicio doméstico.

La figura 4.4 resume la relación entre las categorías de Wright (1979) y la CSO construida a partir de la EPH.

⁸² Como ha sostenido Marx (2006), la diferencia clave en este aspecto es si la producción está dominada por la necesidad de generar plusvalor y los propietarios reproducen su condición social a partir de la explotación del trabajo ajeno o si – por el contrario – los propietarios necesitan trabajar para vivir y la apropiación de trabajo ajeno es secundaria.

Figura 4.4. CSO y dimensiones para la definición de clases, fracciones y sectores.*

Condición socio-ocupacional	Dimensiones que definen la clase		
	Propiedad de los medios de producción	Control del proceso de trabajo	Control sobre el trabajo de otros
Propietarios de Grandes Empresas	+	+	+
Propietarios de PyMES	+	+	(+/-)
Directivos de Grandes Empresas	(+/-)	+	+
Directivos de PyMES	-	+	(+/-)
Jefes asalariados	-	-	+
Asalariados Profesionales	-	(+/-)	-
Asalariados Técnicos	-	-	-
Asalariados operativos	-	-	-
Asalariados poco calificados	-	-	-
Autónomos profesionales	-	+	-
Autónomos con medios de producción	+	+	-
Autónomos sin medios de producción	-	+	-
Trabajadores/as en servicio Doméstico	-	-	-

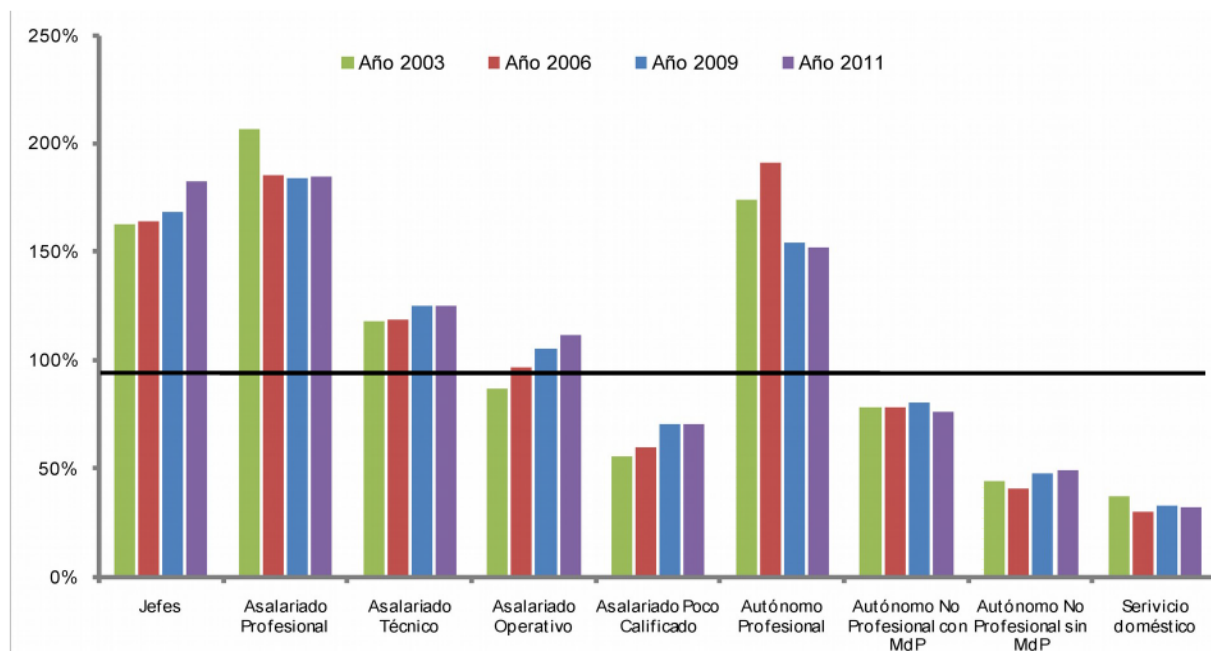
Fuente: elaboración propia en base a EPH-INDEC y Wright (1979; 1994).

*NOTA: en la figura los signos más significan que la CSO posee control en la dimensión correspondiente, mientras que el signo menos significa ausencia de control. Los signos (+/-) caracterizan a las posiciones contradictorias de clase.

Con estas categorías empíricas, es posible avanzar ahora sí en una lectura sobre los procesos de recomposición de las diferentes fracciones de las clases subalternas a través de la emergencia del nuevo modo de desarrollo.

En la figura 4.5 se resumen algunos datos sobre la situación material diferencial de las distintas fracciones de las clases subalternas en términos de ingresos reales de la ocupación principal.

Figura 4.5. Relación entre el ingreso de la ocupación principal y el ingreso promedio por fracción de las clases subalternas. Argentina 2003-2011



Fuente: elaboración propia en base a datos de EPH-INDEC.

Los datos que presentamos en la figura nos permiten extraer algunas conclusiones importantes. En primer lugar, podemos señalar que las fracciones de las clases subalternas Jefes, Asalariados Profesionales, Autónomos profesionales y Asalariados técnicos han obtenido ingresos de su ocupación principal por encima del promedio de ingresos subalternos para todo el período estudiado. A su vez, la figura da cuenta de que dentro de estas fracciones, aquellas relacionadas a las posiciones de clase de profesionales – tanto autónomos como asalariados – son los que han obtenido ingresos más elevados en relación al promedio – hasta un 120% mayor al promedio –. Sin embargo, entre estos grupos o fracciones son precisamente los Jefes los que vieron incrementar sus ingresos en relación al promedio para desde 2003 hasta 2011.

Contrariamente, en segundo lugar, vemos que el resto de las fracciones han permanecido con ingresos menores al promedio durante todo el período, a excepción de los Asalariados Operativos. Precisamente esta fracción de las clases subalternas ha logrado para el año

2009 superar la barrera del promedio de ingresos, con un incremento nominal en tres años de alrededor del 90%.

Por último, vemos que todas las fracciones subalternas que se han encontrado más excluidas históricamente del empleo formal – autónomos no profesionales y servicio doméstico – han obtenido niveles de ingresos menores al promedio durante todo el período. Además, sólo los autónomos no profesionales sin medios de producción lograron incrementos de su ingreso en relación al promedio, aún sin alcanzar este último.

Estos elementos nos llevan a discutir brevemente qué ha ocurrido con la desigualdad al interior de las clases subalternas. En el cuadro 4.6 presentamos los *ratios* de ingresos nominales entre las dos fracciones de mayores ingresos y algunas fracciones seleccionadas.

Cuadro 4.6. Desigualdad de ingresos entre fracciones de las clases subalternas. Argentina 2003-2011.

Relación entre fracciones	2003	2006	2009	2011
Jefes/Servicio doméstico	4.38	5.45	5.09	5.58
Jefes/Asalariado Operativo	1.87	1.70	1.60	1.64
Jefes/Asalariado poco Calificado	2.92	2.74	2.38	2.59
Jefes/Autónomo no profesional sin MdP	3.68	4.06	3.51	3.70
Asalariado Profesional/Servicio doméstico	5.57	6.14	5.55	5.65
Asalariado Profesional/Asalariado Operativo	2.37	1.91	1.75	1.65
Asalariado Profesional/Asalariado poco Calificado	3.71	3.09	2.60	2.62
Asalariado Profesional/Autónomo no Profesional sin MdP	4.67	4.58	3.83	3.74

Fuente: elaboración propia en base a datos de EPH-INDEC.

En todos los casos vemos una reducción de las desigualdades al interior de las clases subalternas, al menos hasta 2009. Al mismo tiempo, vemos que los indicadores de desigualdad han mostrado incrementos en el sub-período 2009-2011, en particular, para la relación Jefes/Servicio Doméstico y Jefes/Asalariado poco Calificado – 9,6% y 8,6%, respectivamente en la relación diferencial de ingresos –.

Las mayores reducciones de desigualdad entre aquellas fracciones de mayores ingresos y las de menores ingresos, se presentan en Asalariados Profesionales/Asalariados Operativos, Asalariados Profesionales/Asalariados poco Calificados y Asalariados Profesionales/Autónomos sin medios de Producción – en 2003-2011 la desigualdad se redujo 30%, 29% y 20% respectivamente –.

Cabe señalar además que a partir de 2009 la mayor parte de los indicadores de desigualdad que relacionan a los Jefes con el resto de las fracciones subalternas, se vieron incrementados. Contrariamente, los indicadores que relacionan los ingresos de los Asalariados Profesionales con las demás fracciones continuaron en un proceso de reducción.

Estos elementos nos permiten introducir dos comentarios sobre los que deberemos profundizar más adelante en nuestra investigación. El primero de ellos es que los niveles de desigualdad al interior de las clases subalternas han mostrado una mejora en los años del nuevo modo de desarrollo. Para responder al cómo es que ha tenido lugar esta reducción de la desigualdad al interior de las clases subalternas, debemos profundizar en el análisis político de la interacción entre actores colectivos subalternos, empresariales y el Estado. Una cuestión importante es, además, el incremento de la desigualdad entre Jefes y el resto de las fracciones desde 2009, pero también en algunos casos en años anteriores. Estos indicadores pueden expresar una lógica de control laboral que se da, precisamente, cuando comienzan a presentarse tensiones en el crecimiento de la masa de plusvalor – y por tanto, de la producción en ciertos sectores –. En esa nueva coyuntura abierta sobre todo desde la crisis hipotecaria de Estados Unidos con leves – pero no nulos – impactos en nuestra región, la forma de instrumentar un mayor control laboral por parte de la clase dominante es a través de los jefes asalariados y para ello se requiere de mayores incentivos económicos.

Una última cuestión a señalar aquí es que este proceso de “emparejamiento” de los ingresos entre los subalternos contraste con el retroceso y luego estancamiento distributivo entre clase dominante y subalternas, tal como hemos visto anteriormente. Si bien los indicadores de desigualdad muestran mejoras en el período 2002-2011, en buena medida los mismos se deben a la reducción de la desigualdad intra-clase y no a una mayor igualdad de ingresos entre clases.

Para completar el análisis que realizamos sobre los procesos de composición/recomposición económica de las clases subalternas en el período estudiado, presentamos algunos indicadores de calidad del empleo y los ingresos por fracción de clase.

El cuadro 4.7 nos muestra que si bien los indicadores de empleo no registrado, ingresos por debajo de la línea de pobreza e ingresos menores al salario mínimo se han visto reducidos entre 2003 y 2006 para las distintas fracciones al interior de las clases subalternas, las diferencias internas durante el proceso de recomposición se mantienen e incluso se intensifican. Como podemos apreciar, los trabajadores operativos con baja calificación y los trabajadores de servicio doméstico son las fracciones de clase en las cuales las condiciones materiales sufrieron una desmejora económica en relación al resto de los grupos de las clases subalternas. En particular, se ve un notorio incremento de la pobreza por ingresos para los hogares de estos grupos de trabajadores entre el año 2009 y 2011. Por su parte, son también estos sectores los que presentan mayores niveles de precariedad laboral – medida ésta a través del empleo no registrado –. En contraposición a estos aspectos, los trabajadores asalariados profesionales y aquellos para los cuales la tarea que realizan demanda preparación técnica, los más beneficiados por la dinámica general del nuevo patrón de reproducción económica.

Cuadro 4.7. Empleo no registrado, trabajadores con ingresos menores al SMVM y trabajadores pobres por fracción de la clase trabajadores. Argentina 2003-2011.

Fracciones de la clase trabajadora clasificadas por Condición Socio- Ocupacional (CSO)	Empleo no registrado				Trabajadores con ingresos menores al SMVM				Trabajadores pobres			
	2003	2006	2009	2011	2003	2006	2009	2011	2003	2006	2009	2011
Jefes	15.3%	13.3%	10.1%	7.7%	7.8%	7.6%	10.7%	10.6%	18.6%	15.9%	4.1%	0.4%
Asalariado Profesional	25.7%	30.6%	16.4%	15.5%	7.4%	11.0%	8.6%	5.5%	4.2%	1.7%	0.7%	0.9%
Asalariado Técnico	22.5%	18.3%	15.8%	14.0%	12.0%	22.1%	20.5%	17.0%	13.5%	6.5%	2.4%	4.2%
Asalariado Operativo	45.7%	37.5%	31.6%	24.1%	22.9%	34.3%	30.9%	22.3%	38.4%	25.0%	8.2%	10.8%
Asalariado Poco Calificado	68.2%	60.6%	53.2%	46.8%	46.5%	65.6%	58.6%	53.7%	59.4%	44.5%	15.6%	24.8%
Autónomo Profesional	-	-	-	-	15.1%	20.4%	21.8%	19.6%	4.9%	2.5%	1.6%	2.1%
Autónomo No Profesional con MdP	-	-	-	-	37.5%	60.6%	56.9%	59.1%	41.0%	30.1%	15.6%	18.9%
Autónomo No Profesional sin MdP	-	-	-	-	60.9%	86.6%	78.1%	78.5%	72.1%	59.0%	26.6%	31.5%
Trabajador/a de Servicio Doméstico	95.1%	90.6%	85.7%	79.9%	65.6%	96.1%	93.6%	94.3%	59.9%	43.8%	23.6%	32.2%

Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH-INDEC.

De esta manera, el proceso de recomposición de las condiciones económicas de las clases subalternas ha sido heterogéneo y, para las fracciones históricamente excluidas y postergadas, aún no ha permitido mejorar de manera más radical su condición. Por ejemplo,

el servicio doméstico posee ingresos estructuralmente menores al salario mínimo, niveles de no registro que duplican el promedio del conjunto de los subalternos e índices de pobreza por encima del 30% aún en 2011.

4. Una recomposición subordinada a las lógicas dominantes

A lo largo de este apartado intentamos presentar los principales elementos que dan cuenta de un proceso de recomposición de las clases subalternas luego de la crisis orgánica de fines del siglo XX y principios del XXI. En ese sentido, hemos trabajado al menos tres puntos acerca de las características de estos procesos económicos a nivel de las clases subalternas.

El primero de ellos lo ubicamos en el problema del carácter cíclico o “estructural” del proceso de recomposición. En este punto existen al menos dos elementos importantes que debemos rescatar de los datos presentados. Por un lado, el patrón de creación de empleo no se ha modificado sustancialmente hacia actividades más trabajo-intensivas sino que pareciera que la más alta tasa de creación de empleos se puede asociar al éxito del proceso general de recomposición económica de la clase dominante, de su rentabilidad y de su “salto” en la competitividad. Sin embargo, cabe señalar que en ciertos sectores subalternos fueron las nuevas políticas de empleo las que lograron mejorar los elevados niveles de desempleo que la crisis provocó, aunque en una escala más pequeña respecto a la creación de empleo privado. Por otro lado, el incremento de los ingresos de las clases subalternas ha sido significativo en el período 2003-2011. Quizá el elemento que parece poner en cuestión las posibilidades de una mejora continua en los ingresos es que los ingresos reales sólo para algunas fracciones han superado los niveles de décadas previas. El no crecimiento de los ingresos reales en ciertos sectores – producto de los incrementos de precios luego de 2007 – es un elemento que parece marcar ciertas limitaciones a la recomposición de ingresos y conduce también a pensar en cierta “ciclicidad” relacionada al éxito en la valorización del capital. Cabe señalar, a pesar de la afirmación previa, que existió en el período una incidencia positiva de la política de ingresos sobre ciertos sectores y fracciones de las clases subalternas. Sin embargo, esta mejora vía resultados de la política estatal no necesariamente quita la apreciación sobre el carácter cíclico de la mejora de ingresos, puesto que el proceso inflacionario que tomó mayor dinámica luego de 2007 desgasta precisamente los ingresos fijos que las políticas de ingresos asegura a ciertos grupos.

En definitiva, nos parece necesario destacar que la mayor tasa de empleo y los incrementos salariales del período fueron en buena medida dependientes de los típicos ciclos de auge/recesión que históricamente ha sufrido nuestro país (Pérez, Chena y López, 2010). El ciclo de crecimiento de las ganancias y el producto (2002-2006), fue el que permitió un ciclo de alto crecimiento del empleo y los ingresos salariales, es decir, las condiciones subalternas estuvieron relacionadas a los vaivenes de la rentabilidad empresarial. A partir de 2007, hemos visto que la tasa de crecimiento del empleo se redujo y también se presentó una menor tasa de incremento salarial – incluso con algunos puntos de reducción real de los ingresos –.

El segundo punto de importancia es el siguiente: son en las ramas de actividad que han sido las “ganadoras” del proceso de recomposición dominante, aquellas en las cuales las clases subalternas han logrado mejorar sustancialmente sus ingresos. De esta manera, el tipo de *trabajo productivo privado* muestra una mejora de los ingresos salariales y, dentro de este tipo de trabajo, las ramas de producción primaria, agro-industrial, extractivas y ciertas industrias manufactureras han sido los sectores de actividad que permitieron mayores incrementos de los ingresos laborales y, además, continuaron mostrando los niveles más elevados de salario medio.

El tercer punto que analizamos fue la presentación de datos a nivel de las fracciones, que nos permitió identificar un cierto nivel de heterogeneidad en el proceso de recomposición económica subalterna. De aquí extraemos al menos tres conclusiones sensibles. Existe, en primer lugar, una cierta tendencia a mayor igualdad de ingresos al interior de las clases subalternas, que contrasta con un cierto estancamiento de los índices de desigualdad inter-clase. Este proceso de igualación ha mostrado, sin embargo, sus límites hacia 2009, sobre todo entre los jefes y las categorías más postergadas en términos de ingresos. Por otra parte, en segundo lugar, los niveles de ingreso de varias fracciones han permanecido estancados en relación al ingreso promedio. La excepción a la regla han sido los asalariados operativos que han superado la barrera del ingreso medio subalterno. Tercero, son precisamente las fracciones de autónomos no profesionales, servicio doméstico y asalariados poco calificados, las que están expuestas a peores condiciones de empleo e ingresos, lo cual los mantiene en niveles de exclusión económica sustanciales y refuerza su posición subordinada al proceso de reproducción económica general.

Con el abordaje empírico que realizamos hasta aquí, es posible realizar una síntesis que permita destacar los principales elementos de un nuevo patrón de reproducción económica y que se conjuga con un proyecto político hegemónico – a través del Estado – para conformar el nuevo modo de desarrollo post-neoliberal.

Capítulo 5. Discursos políticos y actores de clase. La emergencia de una hegemonía discursiva

Introducción

En los capítulos previos, hemos desarrollado detalladamente cuáles han sido los procesos de recomposición económica a nivel de la clase dominante y de las clases subalternas luego de 2002. Este análisis nos permitió postular que en el cambio de época que implicó la crisis del neoliberalismo, emergió un nuevo patrón de reproducción económica. Sin embargo, tal como hemos señalado en el capítulo 2 de esta tesis, resulta fundamental articular estos procesos con los proyectos políticos que los actores colectivos impulsan – o bien, apoyan –, en el marco de relaciones que el patrón de reproducción otorga. Por ello, en el presente capítulo analizamos las prácticas político-discursivas de los actores de clase – en tanto que estas prácticas son parte significativa, pero no exclusiva de sus prácticas sociales – que permiten realizar ejercicios de hegemonía (Angenot, 2010).

Precisamente, es el estudio de la articulación entre las dimensiones económicas y político-discursivas el que puede permitirnos – en términos analíticos – determinar el peso específico que ha adquirido cada dimensión en el proceso de emergencia y consolidación de un nuevo modo de desarrollo. Por ello y más allá de que partamos de una lectura de las clases sociales como proceso y relación, es posible aproximarse al estudio de las dimensiones políticas que involucran a estas clases a través de las organizaciones colectivas que se ocupan de la representación de las mismas (Caínzos, 1989).

Es así que comenzamos el capítulo con una descripción metodológica que detalla las categorías de análisis, la sub-división del período, los actores colectivos de clase que hemos considerado relevantes, el *corpus* de textos y la perspectiva de análisis del discurso que hemos utilizado. A continuación, analizamos los discursos en cada una de las coyunturas

seleccionadas durante el período de emergencia del nuevo modo de desarrollo. Nos centramos aquí en la relación entre las construcciones y posiciones políticas desde un punto de vista *inter-discursivo* que permite dar cuenta de la dominación/subordinación existente y las formas discursivas de construcción de hegemonía por parte de las organizaciones representativas de las clases dominantes y subalternas.

1. Algunas precisiones metodológicas

En el capítulo 2, en el cual desarrollamos la confluencia de perspectivas teóricas que adoptamos para llevar a cabo nuestra investigación, esbozamos las definiciones de las categorías relevantes para el análisis del discurso social en general, es decir, en términos abstractos. Debemos avanzar aquí en cuáles serán las categorías operacionalizables para comprender los procesos de construcción de una nueva hegemonía discursiva y la forma en que la misma se ha articulado con los procesos de clase previamente descritos.

1.1. Sobre el Análisis Crítico del Discurso como modo de abordaje empírico

Para abordar dicha necesaria operacionalización, partimos del *Análisis Crítico del Discurso* (ACD) que consideramos compatible con la perspectiva teórico-metodológica planteada. Más allá de una serie de debates acerca de qué es el ACD (ver Van Dijk, 1993), asumimos aquí la perspectiva de acuerdo a la cual el ACD es un modo de abordaje para la investigación empírica, que se enmarca en decisiones teórico-metodológicas previas y que centra su interés en problemas de investigación ligados al poder, a la construcción de hegemonía y otras formas de la dominación social (Wodak, 2001; Fairclough, 2001).

Por ello, aquí proponemos el esquema analítico concreto que aplicamos para estudiar las construcciones político-discursivas de los actores colectivos dominantes y subalternos.

En primer lugar, reconocemos en el análisis de los textos un *mapa de posiciones discursivas* que es un *campo de fuerzas sociales* (Alonso, 1998). Por ello, siguiendo a Van Dijk (1993), existen cuatro aspectos que debemos tener en cuenta para realizar un análisis del discurso en la perspectiva adoptada: investigar el *contexto*; analizar qué *actores* y *relaciones* de poder existen; encontrar *opiniones* que permiten inferir el *antagonismo* existente entre los actores; y estudiar las *estructuras* mediante las cuales se logran

posiciones dominantes/subalternas en los temas de interés. La identificación de estos aspectos será el punto de partida de nuestro análisis.

En segundo lugar, ubicamos los elementos propios del discurso como práctica social históricamente situada. Entre los elementos que componen el discurso encontramos, complementando el análisis de Wodak (2001), los siguientes:

- Los *macrotemas* se refieren al nudo problemático en el cual un discurso se centra. Ejemplos de estos macrotemas que pueden ser relevantes para nuestro estudio son: el “desarrollo”, el “modelo económico”, el “crecimiento”, entre otros.
- Las *variedades o géneros discursivos* son los usos convencionales – más o menos pre-fijados – del lenguaje asociado a un tipo de actividad social (Fairclough, 2003).
- Los *textos* son definidos como los productos materiales duraderos de las acciones discursivas.
- Por último, encontramos como elemento importante, los *ámbitos de acción* de los discursos que constituyen los segmentos de la realidad que dan marco al discurso. Wodak (2001) afirma que estos ámbitos de acción pueden asimilarse a las funciones discursivas institucionalizadas. De esta manera, el enfoque es compatible con la noción de funciones del discurso social que propone Angenot (2010), entre las cuales se destacan: representar el mundo, legitimar y controlar, sugerir y hacer, producir la sociedad y sus identidades y, no menos importante, bloquear lo indecible.

Estas categorías nos permiten reconocer las relaciones con otras tres categorías importantes:

- La *interdiscursividad*, que se refiere a las relaciones que se establecen entre dos o más discursos sobre un mismo tema;
- La *intertextualidad* que se requiere el estudio de las relaciones entre los diferentes textos – lo cual incluye los desplazamientos de géneros discursivos (Bajtin, 1989) –;

- Las *estrategias u operaciones discursivas* de los actores como un plan de prácticas discursivas más o menos intencionales que se adopta con el fin de alcanzar un determinado objetivo social o político.

Para profundizar en las posibilidades de construcción de una hegemonía discursiva, debemos lograr mayor detalle acerca de los tipos de estrategias que pueden estar presentes en dicha construcción. Retomamos algunos de los aportes de Balsa (2006; 2011) en relación a la categoría de estrategia u operación discursiva, mediante las cuales se abre la posibilidad de estudiar la lucha inter-discursiva – dialógica – por la significación.

De acuerdo al autor, resulta de utilidad para un análisis empírico sobre la consolidación de una hegemonía discursiva, tomar en cuenta tres tipos de operaciones. La primera de ellas se refiere a las *operaciones genéricas*, que aluden a la utilización de un determinado género discursivo por parte del enunciador. Esta elección “predispone” al receptor del mensaje y limita las posibilidades de interpretación del discurso que el mismo realiza. Las operaciones genéricas tienden a deslizar o “contrabandear” al interior de un género, otros tipos de géneros (Fairclough, 2003). La construcción de una hegemonía discursiva se da a través de la legitimidad que adquiere determinado género por sobre otros – por ejemplo, el género científico por sobre el género literario – y la utilización de estos géneros – de manera abierta o solapada – por parte de los actores dominantes.

Un segundo tipo de *operaciones* son las *macroestructurales*. Dichas estrategias se relacionan con el formato del propio texto y se centran, por un lado, en el “modo de nombrar” (Wodak, 2001) los temas y, por otro, en la argumentación – donde se hace uso de la concesión, la retórica, los *topoi* o lugares comunes – de las posiciones.

Las *operaciones sintácticas* son el tercer tipo de operaciones discursivas, a los que no prestaremos principal atención en nuestro estudio, pero es necesario mencionarlas como relevantes a los fines de comprender la emergencia de una nueva hegemonía discursiva. Estas se refieren a la forma de organización concreta de un texto enmarcado en una práctica discursiva. Se incluyen aquí el empleo de la voz pasiva, la ubicación de los componentes de las oraciones, entre otras, que permiten dar por presupuestas determinadas cuestiones y sólo poner en discusión otras que no son consideradas de peso por el enunciador.

Por último, pueden estudiarse las *operaciones morfológicas* que son aquellas que se asocian a la fijación de un significado a través de frases cristalizadas en el discurso social en un momento histórico concreto (Angenot, 2010).

1.2. *Las selección empírica de los actores colectivos de clase*

Como señalamos antes, un punto de partida fundamental para el análisis de los discursos es la identificación de los actores colectivos que, en consonancia con nuestra lectura del modo de desarrollo en clave de procesos de clases, nos va a permitir comprender las prácticas discursivas que le han permitido al nuevo patrón de reproducción económica articularse con la dimensión política que complementa el estudio de los modos de desarrollo.

Es así que definimos cuáles son las organizaciones que tomaremos como unidad de observación para el estudio de las prácticas discursivas. La selección de estas entidades se debe a la identificación de las mismas como aquellas que poseen “efectos pertinentes” – al menos en términos político-discursivos – sobre la dinámica macrosocial (Poulantzas, 1997).

Entre las organizaciones que se han consolidado como representantes de los intereses de la clase dominante, seleccionamos cuatro entidades que poseen características diferentes entre sí: la *Unión Industrial Argentina* (UIA), la *Asociación Empresaria Argentina* (AEA), la *Sociedad Rural Argentina* (SRA) y la *Asociación Argentina de Productores en Siembra Directa* (AAPRESID). Estas organizaciones abarcan casi la totalidad de las ramas de actividad que operan en Argentina.

La UIA consta de 57 miembros estables, entre los cuales se reconocen las empresas más importantes de la industria automotriz⁸³, de la industria metalúrgica⁸⁴, de la fabricación de cemento⁸⁵, productoras de aluminio⁸⁶, entre otras. Además, la organización cuenta entre sus miembros con las cámaras empresarias de las diferentes provincias y rubros menores de la industria nacional (Véase el *apéndice metodológico C* para más datos).

⁸³ Fiat, Ford, General Motors, Honda, IVECO, Mercedes Benz, Scania, Peugeot, Volkswagen, Toyota y Renault.

⁸⁴ Acindar (Grupo Arcelor Mittal) Tenaris-Siderca y Ternium-Siderar, (Organización Techint), Acerbrag (Grupo Votorantim), Sipar - Gerdau (Grupo Gerdau) y Aceros Zapala.

⁸⁵ Loma Negra S.A.

⁸⁶ ALUAR.

A pesar de encontrarse con grados de homogeneidad significativos en cuanto a ciertas demandas en cada contexto histórico, esta asociación empresarial tiene diferentes líneas internas que, como señala (Dossi, 2008), influyen parcialmente en las estrategias políticas de este actor colectivo. Sin embargo, no profundizaremos aquí sobre esas disidencias y tomaremos la posición pública de la entidad y de sus voceros o referentes como la línea política que hegemoniza hacia adentro.

A diferencia de la UIA donde el peso mayoritario de la representación lo poseen las grandes empresas de las ramas manufactureras, la AEA nace en el año 2002 con una característica muy diferente: “*promover el desarrollo económico y social de la Argentina desde la perspectiva empresarial privada, con especial énfasis en el fortalecimiento de las instituciones necesarias para tal fin*” (Estatuto AEA, 2002). De esta manera, podemos afirmar que la entidad posee una visión más centrada en una “batalla de ideas” desde una perspectiva consistentemente (neo) liberal. Esto no implica que su accionar no responda a intereses de carácter más corporativo, sino que, a diferencia de la UIA, su forma de intervención política se encuentra más ligada desde su nacimiento a la construcción de hegemonía. Por ello, los asociados de AEA no se encuentran insertos en ramas puntuales de la actividad económica. Por el contrario, de los 44 miembros plenos de la entidad – entre las empresas pues también asocian a empresarios individuales o *managers* – en su mayor parte son empresas productoras de alimentos, de productos farmacéuticos, de productos químicos, agropecuarias y multimedios. También son miembros importantes empresas manufactureras, principalmente automotrices y textiles⁸⁷. Quizá la característica más saliente de esta organización empresarial es su carácter de “usina de pensamiento” e instrumento de *lobby* – luego caracterizaremos qué género predomina en sus discursos– de las grandes empresas transnacionales que operan en el país.

La SRA representa a los grandes propietarios y productores de origen nacional. No abundaremos aquí en la descripción y la formación histórica de esta entidad, que ha sido estudiada en profundidad por otros autores (Palomino, 1988; De Imaz, 1970). Sólo nos interesa destacar aquí algunas cuestiones. En primer lugar, la asociación se encuentra conformada principalmente por productores y propietarios individuales – por lo general,

⁸⁷ Para una descripción detallada véase el apéndice metodológico C.

familias que tienen su origen en la oligarquía pampeana – y una serie de asociaciones de segundo grado ligadas a la cría de ganado. En segundo lugar, la SRA agrupa exclusivamente productores y propietarios de gran tamaño, con una perspectiva ideológico-política liberal-conservadora que, sin embargo, ha sufrido algunas variaciones en relación a los procesos de re-identificación que la reestructuración neoliberal impulsó en este sector de actividad (Heredia, 2003; Gras y Hernández, 2008). Más allá de estas cuestiones, la importancia de la SRA como actor político – al menos en el plano de las prácticas político-discursivas – resulta aún en la actualidad insoslayable para legitimar/deslegitimar acciones estatales o de otros actores sociales y políticos.

Por último, incluimos una entidad con características diferenciales respecto a las anteriores – como es AAPRESID –. La identificación de esta organización empresarial como unidad de observación, radica en el reconocimiento de que los cambios en el “mundo agrario” han conducido al surgimiento de entidades que se destacan por un género discursivo predominantemente “cientificista” sobre las nuevas formas de la producción en el agro, lo cual ha implicado tanto una nueva construcción hegemónica en esa rama de actividad (Balsa, 2013) como una reconfiguración de las identidades agrarias dominantes, al menos en la región pampeana (Gras y Hernández, 2008).

A través de estas unidades de observación, sería posible comprender la emergencia de discursos dominantes pero no necesariamente hegemónicos. Tal como señalamos en el apartado previo, la emergencia y consolidación de una hegemonía discursiva – articulada con procesos de dominación económica – sólo puede leerse en clave dialógica. Por ello incluiremos en principio dos organizaciones que han representado los intereses de ciertos sectores o fracciones de las clases subalternas: la *Confederación General del Trabajo* (CGT) y la *Central de Trabajadores de la Argentina* (CTA).

La primera de ellas, es la central sindical histórica – con un fuerte anclaje en la tradición política del peronismo – y representa a la mayor parte de los trabajadores de las actividades privadas. Aún hoy, continúa siendo la única central sindical reconocida con personería gremial por el Ministerio de Trabajo de la Nación. Como en el caso de otras organizaciones, posee múltiples tendencias políticas – que por lo general a nivel de la conducción todas se enmarcan en tradiciones nacional-populares –, pero a los fines de la

investigación tomaremos sus posiciones públicas como las que han logrado hegemonizar las líneas internas⁸⁸.

La CTA, por su parte, se constituyó a inicios de la década de 1990 en oposición a las formas de construcción y a las prácticas político-sindicales de la CGT, con el objetivo de refundar un sindicalismo participativo y democrático. Desde sus inicios amplió las demandas populares hacia planos que no eran incluidos en las luchas sindicales clásicas – vivienda, salud y educación públicas, ampliación de los derechos de la niñez, entre otras –. Sus afiliados provienen mayoritariamente de trabajos estatales – docencia y personal administrativo –, a diferencia de la CGT, donde la Asociación de Trabajadores del Estado (ATE) y la Confederación de Trabajadores de la Educación de la República Argentina (CETERA) son los sindicatos más importantes que conforman la central. Un último elemento a señalar, es que la CTA posee un sistema de afiliación individual y directa – no así sus sindicatos – por lo cual cualquier individuo puede ser miembro. Esto es una diferencia importante en relación a la CGT, puesto que es un intento por ampliar la representación política y erigirse en una herramienta de características partidarias, más allá de las demandas corporativas.

Si bien nuestro análisis estará centrado en estas organizaciones subalternas, de manera secundaria se incluirán ciertos actores político-sociales que han tenido cierta referencia macrosocial en el momento inmediato de la post-crisis y que luego han sido testigos de un proceso de dislocación de su centralidad política. Nos referimos aquí a ciertos movimientos sociales subalternos, tales como: movimientos territoriales, estudiantiles, asambleas ciudadanas, entre otros. De estos movimientos, identificamos como los más importantes los Movimientos de Trabajadores Desocupados (MTD) que estuvieron nucleados en el heterogéneo Movimiento Piquetero.

Con esta selección de actores, es necesario ahora que definamos con mayor precisión una sub-periodización para realizar el estudio concreto.

1.3. *La selección de las coyunturas*

⁸⁸ A partir de la fragmentación de la CGT en al menos 3 tendencias que se han expresado públicamente, analizaremos estas diferencias en la coyuntura específica que corresponda.

Una vez seleccionadas las organizaciones que serán tomadas como unidades de observación, queda por definir con mayor precisión la diferenciación de los sub-períodos en los cuales se realizará el análisis.

A lo largo de la tesis hemos presentado dos momentos diferenciados al interior del período 2002-2011: uno de *emergencia* (2002-2007) y otro de *consolidación* (2008-2011) del nuevo modo de desarrollo. Sin embargo, para realizar el análisis de las prácticas discursivas es necesario dar un paso más y tomar en cuenta coyunturas específicas, puesto que el discurso social es una “historia de las simultaneidades” en un período corto de tiempo (Angenot, 2010). En este capítulo, para respetar una lógica de la exposición que favorezca la lectura, analizamos el período de emergencia del nuevo modo de desarrollo y dejaremos pendiente para el último capítulo el análisis del período de consolidación del nuevo modo de desarrollo, porque precisamente allí consideramos que se produce el cambio en el peso relativo de la economía hacia la política en la determinación de las características del modo de desarrollo post-neoliberal.

Por ello, hemos seleccionado dos coyunturas que se enmarcan en el período de emergencia del nuevo orden:

- i. La primera de ellas, que llamaremos la *coyuntura devaluatoria*, abarca los primeros años del proceso de emergencia (2002-2004). Durante estos años, las prácticas discursivas estuvieron marcadas fuertemente por las demandas hacia el Estado de nuevas políticas económicas y un reacomodo político-discursivo a la nueva estructura de precios relativos – que determinó ganadores y perdedores entre las diferentes clases y fracciones –. Aquí vemos el inicio de una construcción hegemónica ligada a los intereses de las fracciones productivas de las clases dominantes.
- ii. Una segunda coyuntura que analizamos durante el sub-período de emergencia del nuevo modo de desarrollo, estuvo asociada a la *justificación ideológica del nuevo patrón de reproducción económica* (2005-2007). Esta coyuntura estuvo marcada por una teorización y justificación política acerca de las bondades del

“modelo económico” y podemos encontrar una cierta estabilización de la hegemonía desarrollista.

Hasta aquí definimos las categorías de análisis, los actores colectivos que tomaremos como unidades de observación y las coyunturas específicas en las cuales abordaremos el análisis del discurso. Nos queda por presentar aún una breve descripción del corpus de datos que construimos para la realización del estudio empírico.

1.4. *Breve descripción del corpus*

El corpus con el que trabajamos fue conformado por diferentes textos que serán puestos en relación a través del marco analítico que hemos presentado. Dada esta diversidad de textos, hemos realizado una clasificación del corpus en tres tipos de “géneros” discursivos que las organizaciones producen. Por géneros discursivos, entendemos aquí a los tipos de enunciados “relativamente estables” (Bajtin, 1989). Entre los *géneros discursivos* que identificamos para clasificar los textos que serán nuestros datos primarios para el análisis del discurso en cada coyuntura, identificamos los siguientes:

- *Género periodístico*, en cual se enmarcan los artículos de la prensa escrita que tratan temas o recogen las intervenciones discursivas de referentes de las organizaciones de interés. La particularidad de este género es la mediación que se produce a través de la “editorialización” del material textual, a la cual debemos prestar atención para analizar los discursos. Las fuentes utilizadas para recopilar esta información serán los períodos impresos de tirada nacional (principalmente, La Nación y Página 12). En particular, trabajamos sobre un total de 173 notas periodísticas para ambas coyunturas. En todos los casos, la selección tuvo como criterio principal la centralidad que se le otorga – más allá de la editorialización – a las organizaciones colectivas⁸⁹.
- Con el *género científico-técnico* nos referimos a un tipo particular de texto argumentativo que pone el énfasis en la demostración lógica de los argumentos en base a criterios de validez científica o técnica, intentando desechar la “politicidad” propia de toda intervención discursiva y de toda producción relacionada al saber científico. En particular, utilizamos textos producidos por los centros de investigación de cada

⁸⁹ Para mayores detalles ver apéndice metodológico D al final de la tesis.

actor colectivo, por la organización en sí, o bien por terceros a pedido de estas organizaciones (Ver *apéndice metodológico D*)

- El *género político-ideológico* completa esta clasificación y se refiere a aquellos textos que pretenden situar sus enunciados en el campo político. Es aquí donde toman más sentido las formas de construcción adversativa de los discursos (Verón, 1987). Incluimos aquí una serie de intervenciones orales de los dirigentes de las diferentes entidades empresariales en momentos políticos clave que seleccionamos a través de las fuentes periodísticas y bibliográficas previamente consultadas (Ver *apéndice metodológico D*).

En base a esta clasificación, tomamos una multiplicidad de soportes para estas fuentes, entre ellas escritas, videos y audios para poder dar cuenta de la totalidad del discurso social de cada coyuntura, al menos en el ámbito específico en que desarrollan sus acciones los actores seleccionados.

2. La coyuntura devaluatoria: operaciones hegemónicas y emergencia del nuevo modo de desarrollo

Luego de la salida de la Alianza del gobierno a partir de las intensas – y trágicas – jornadas de movilización popular del 19 y 20 de diciembre de 2001, los acontecimientos políticos y económicos ganaron en celeridad e imprevisibilidad. Al deterioro que arrastraba desde años anteriores la hegemonía neoconservadora (Bonnet, 2008), se agregaron la crisis de representación del conjunto del sistema político – partidos e instituciones de gobierno –, la consolidación del proceso económico recesivo iniciado en 1998 y la dislocación de las identidades políticas previamente constituidas (Retamozo, 2008; Félix, 2011b; Svampa, 2005).

En cuanto a los aspectos económicos, la caída sostenida en la rentabilidad del conjunto de la clase dominante – que condujo a la quiebra masiva de empresas pequeñas y medianas y la consecuente concentración del capital –, la explosión de los niveles de desempleo y pobreza – que intensificaron las demandas de las organizaciones subalternas en torno al trabajo y los ingresos – y la crisis fiscal del Estado, fueron de los más significativos.

En relación al deterioro de la hegemonía y la crisis de representación política, el año 2001 clarificó el grado de exclusión política al que estaban sujetos los distintos actores subalternos. La misma se presentó no sólo en el conjunto de los partidos políticos sino que, sobre todo, tuvo su correlato en las disputas intestinas en el Partido Justicialista (PJ). Sin una hegemonía clara en su interior, las disputas dentro de este “sistema político en sí mismo” que es el PJ (Torre, 2012), no se resolvieron hasta la llegada de Eduardo Duhalde a la presidencia como el referente más importante del poder territorial bonaerense. Lo sorprendente de los días posteriores al 19 y 20 de diciembre fue el grado de autonomía del que gozaron los referentes de las distintas fracciones del PJ en relación al conflicto social y las demandas populares: se eligieron 7 presidentes como resultado de los acuerdos entre dichos referentes sin ninguna participación popular, pero con el consenso de un importante sector del empresariado. Fue, precisamente, el acceso de Duhalde al poder el 2 de enero de 2002 el comienzo de la transición hacia un nuevo modo de desarrollo, tanto en las dimensiones económicas como políticas.

Este marco económico y político que ya hemos estudiado en mayor detalle en el capítulo 1 de esta tesis, es el contexto que nos permite comprender los macrotemas, el mapa de posiciones discursivas y los antagonismos potenciales, para luego profundizar en las categorías de análisis del discurso.

2.1. Los macrotemas emergentes y la conformación de un mapa de posiciones discursivas

Más allá de que la transición parece comenzar con la llegada de Duhalde a la Casa Rosada, debemos detenernos en un punto de inflexión de peso para la posterior transición hacia un nuevo orden social: la declaración del default de la deuda pública durante el breve mandato de Adolfo Rodríguez Saá (López y Cantamutto, 2012). Esta decisión política logró recostarse sobre el consenso anti-neoliberal que diversos actores habían construido durante la crisis⁹⁰. El rechazo a los planes de ajuste propuestos por el Fondo Monetario Internacional (FMI) e implementados por el gobierno de Fernando De la Rúa para garantizar los pagos de intereses de deuda pública y sostener el régimen de convertibilidad

⁹⁰ Entre los actores más relevantes aparecen los Movimientos de Trabajadores Desocupados, la CTA, sectores nucleados en la UIA, la CGT opositora, la izquierda partidaria y una fracción del Partido Justicialista. Para más detalles ver el capítulo 1.

del peso, comenzaba a emerger como una demanda consensuada entre los actores subalternos y, en menor medida, entre ciertos actores dominantes.

Es así que, por ejemplo, la CGT en su conjunto apoyó al gobierno de Rodríguez Saá⁹¹, en particular luego del discurso presidencial ante la Asamblea Legislativa donde se anunció la suspensión del pago de la deuda externa por parte del Estado argentino⁹². El apoyo explícito de la conducción de esta central de trabajadores –tanto de la CGT oficialista conducida por Rodolfo Daer como del opositor Movimiento de Trabajadores Argentinos liderado por Hugo Moyano– se expresó con claridad durante un acto realizado el 28 de diciembre de 2001, al cual asistió el flamante presidente designado por la Asamblea Legislativa. En ese contexto, y a partir del reconocimiento de la identidad peronista de Rodríguez Saá, los referentes sindicales realizaron una apuesta por la continuidad del presidente en el cargo para resolver los problemas que la “crisis y el ajuste permanente” habían provocado⁹³. El respaldo al nuevo presidente peronista estuvo signado, sin embargo, por los clivajes preexistentes al interior de la CGT. Es así que Rodolfo Daer enfatizó en su discurso “*los trabajadores queremos trabajo*”, reivindicando una demanda que, sin duda, en el contexto de desocupación masiva era reconocida por otros actores colectivos y articulaba otras luchas durante la resistencia al neoliberalismo, de las cuales la CGT oficialista no había participado⁹⁴. También incluyó aquí elementos de un *ideario desarrollista* –en clave nacional-popular– al afirmar: “*defendemos un proyecto de país con una política económica nacional, que sea el vehículo para la dignidad de todos los trabajadores*”.

Por su parte, Moyano puso el eje de su discurso en el anti-neoliberalismo: “*el pueblo argentino ha ganado una batalla en contra del neoliberalismo*”. Desde ese punto de partida, el dirigente del sindicato de camioneros, cita explícitamente el discurso del

⁹¹ Ver “Daer y Moyano se entrevistaron con Rodríguez Saá”, La Nación, 23 de Diciembre de 2001.

⁹² Esta declaración se dio en el marco de la asunción de Rodríguez Saá como Presidente de la Nación el 23 de diciembre de 2001.

⁹³ Ver Viggiano, H., 28 de diciembre de 2001, “Argentina Sindical 2001. Moyano, Daer, Barrionuevo, Rodríguez Saá”.

⁹⁴ Más aún, la fracción oficial de la CGT había avalado sin más las políticas de De la Rúa, en particular, abono al consenso de cuestionada ley de la flexibilización laboral exigida por el FMI e incluso celebraría las reestructuraciones de deuda externa – como el megacanje – (López y Cantamutto, 2012).

presidente en la Asamblea Legislativa como ejemplo de la ruptura con la implementación de políticas acorde a los designios de los “poderes internacionales”⁹⁵.

Más allá de estas diferencias, el conjunto de los dirigentes de la CGT reconocían en la postergación del pago de los intereses de la deuda con acreedores privados un punto de inflexión económico y político para comenzar a resolver la crisis.

La CTA, por su parte, continuó expresando una posición más radicalizada respecto a la deuda pública: denunciar la ilegitimidad de la misma –sobre todo de aquella porción tomada durante la dictadura militar y exigir una auditoría– y declarar el *default* del total de la deuda que sólo estaba restringida a los acreedores privados en la declaración de Rodríguez Saá –no incluía a los organismos multilaterales de crédito–. Más allá de esta posición respecto a la deuda pública, la CTA a través del Frente Nacional contra la Pobreza (FRENAPO) había logrado construir un programa en el cual las demandas generales eran por la creación de empleo digno y redistribución de ingresos, con una férrea oposición a los planes de ajuste y la flexibilización del trabajo⁹⁶.

Estas demandas, sobre todo las relacionadas al trabajo digno, se venían articulando con impulso no sólo de la CTA sino también del MTA de Hugo Moyano y de una multiplicidad de Movimientos de Trabajadores Desocupados (MTD). Esta confluencia de la protesta se había hecho patente en las coordinaciones de acciones directas o movilizaciones durante los años de la crisis⁹⁷. Además del empleo y la redistribución, el rechazo a la deuda externa y al ajuste fiscal, la CTA y los MTD reclamaban por jubilaciones para adultos mayores, planes sociales y aumento del gasto social, asignación familiar por hijo/a y seguros de desempleo. Estas últimas demandas fueron refrendadas en diciembre de 2001 por 1.742.327 votos, en la consulta popular llevada adelante por el Frente Nacional contra la Pobreza (FRENAPO), en un intento interesante por lograr la identificación de distintas fracciones de las clases subalternas a partir de los diversos núcleos de buen sentido que la crisis desnudaba y

⁹⁵ Moyano afirmaba “(...) *el discurso del compañero presidente demostró una vez más que hay argentinos dispuestos a decirle basta al hambre, a la miseria, a la desocupación y a la entrega*”. Viggiano, H. (2001). Argentina sindical 2001. Moyano, Daer, Barrionuevo, Rodríguez Saá.

⁹⁶ Ver “El hambre de un pueblo. A 10 años del FRENAPO”, en Agencia CTA.

⁹⁷ “Gremialistas marchan por más trabajo y contra la deuda externa”, La Nación, 24 de Julio de 2000.

construir una articulación hegemónica de estas demandas. Este intento hegemónico se mostró, finalmente, fracasado ante otras estrategias políticas más exitosas.

Por lo dicho hasta aquí, el *no pago de la deuda externa* – más allá de que respondiera a una decisión pragmática o a un principio programático– es el *primer macrotema* que identificamos en los diferentes discursos de las organizaciones subalternas. El *segundo macrotema* que orientaba la producción discursiva de estas organizaciones durante los años de crisis eran las demandas por *empleos y programas sociales*, que ha sido objeto de estudio de una diversidad de trabajos (Lucero, 2006; Svampa y Pereyra, 2003; Massetti, 2009).

En el seno de las organizaciones de las clases dominantes, la declaración del no pago de la deuda externa, fue un tema de disenso, aunque no necesariamente de antagonismo. El rechazo de la deuda externa – durante los días finales del año 20001 – aparecía como parte de un programa económico/político para superar la crisis que diseñaron las asociaciones empresarias nucleadas en el Grupo Productivo (GP)⁹⁸, donde a UIA ejercía un claro rol de conducción política (Dossi, 2011). Si bien años antes el mismo GP y otras expresiones organizadas de las clases dominantes rechazaban esta propuesta, poco a poco fue ganando apoyo ante las imposibilidades de resolución de los aspectos financieros de la crisis a través de las diversas políticas de ajuste – Blindaje, Megacanje, Déficit Cero, entre otros – (Salvia, 2009).

El “programa económico” del GP contenía los siguientes aspectos salientes: la necesidad de una *pesificación de la economía*, el reemplazo de la convertibilidad por un *tipo de cambio de “flotación sucia”* y *“declarar la moratoria de la deuda pública y privada”*. Por otra parte, también se demandaba desde este agrupamiento dominante la implementación de *políticas laborales*, tales como un seguro de desempleo y la unificación de los programas sociales⁹⁹.

⁹⁸ Este grupo de organizaciones empresariales principalmente – al que luego se sumarían sectores de la Confederación General del Trabajo –, lo conformaba: la Unión Industrial Argentina (UIA), la Cámara Argentina de la Construcción y Confederaciones Rurales Argentinas (CRA).

⁹⁹ Ver “Sectores de la producción y de la banca piden devaluación y default”, La Nación 22 de Diciembre de 2001. “¿Cuál es el modo de salir en orden del uno a uno?”, La Nación, 23 de diciembre de 2001. “Rodríguez Saá Privilegia a los sectores productivos. Nueva alianza con el poder económico”, Página 12, 26 de diciembre de 2001.

De esta manera, aunque era una discusión que venía madurando desde tiempo atrás en diversas expresiones de las fracciones productivas del capital (López y Cantamutto, 2012; Salvia, 2009), la *devaluación de peso* se convertía en el *tercer macrotema* organizador de las posiciones discursivas en los revueltos meses de diciembre de 2001 y enero de 2002. Sobre este macrotema en particular la UIA, en la voz de su presidente José De Mendiguren, expresaba ya en noviembre de 2001 que la crisis no se resolvía con una “solución técnica” como la devaluación, sino que debía apuntarse a consolidar un nuevo modelo que permitiera “*mejorar la competitividad de la sociedad: los acuerdos internacionales, la lucha contra el contrabando, el costo de capital, el acceso al consumo de quien no tiene empleo, ingresos o no quiere gastar*”¹⁰⁰. De manera similar, afirmaba que “*La sobrevaluación ya fue diagnosticada por Cavallo y toda la dirigencia*”. Así, sin mencionar la categoría *devaluación*, el dirigente industrial impulsaba un discurso a favor del abandono de la paridad cambiaria a través de una operación retórica – que podríamos encuadrar en la *metonimia*¹⁰¹ - lo cual permitía una articulación de demandas de las clases dominantes más amplias que la categoría *devaluación*. En la misma sintonía, hacia fines de noviembre de 2001, la UIA abogaba por “incrementar la competitividad” y “modificar el tipo de cambio real sin tocar el tipo de cambio nominal”¹⁰².

Luego de las jornadas del 19 y 20 de diciembre, los eufemismos y las operaciones retóricas eran dejadas de lado por la conducción de la UIA y por el conjunto del GP: la demanda de *devaluación* o *flotación* del tipo de cambio se hacía patente de manera directa y sin rodeos en el programa que comentamos previamente y que fue entregado por estos actores dominantes a la Asamblea Nacional y a los dirigentes del PJ, que serían quienes encaminarían la transición, no sin múltiples avatares, hacia la pos-crisis.

En contraposición a este programa, la SRA –una organización con gran desgaste de su legitimidad debido al apoyo incondicional y apologético de los gobiernos de Menem y De la Rúa–, expresaba que la *devaluación* y el *default* de la deuda pública eran políticas que

¹⁰⁰ “La UIA presentará un plan económico”, La Nación, 19 de noviembre de 2001.

¹⁰¹ La metonimia es una figura retórica que se basa en el reemplazo de una categoría por otra. La categoría “*devaluación*” del peso aparece aquí bajo la categoría de “*competitividad*”. Este tipo de operaciones retóricas son claves para una estrategia de hegemonía discursiva (véase Balsa, 2011 y Laclau, 2002).

¹⁰² “De Mendiguren: Lo más importante es la competitividad”, La Nación 26 de noviembre de 2001.

necesariamente agravarían la situación económica y abogaban por una continuidad del “modelo económico”, con una necesidad de mayor estabilidad política e institucional y, sobre todo, un fuerte ajuste fiscal. Ciertos autores, destacan una ambivalencia en las propuestas de política económica para la resolución de la crisis que este agrupamiento liberal-conservador impulsaba (Gálvez, 2012). Sin embargo, consideramos que en los puntos centrales – expresados en los tres macrotemas que señalamos – la posición de la SRA era clara y sin mayores fisuras. Enrique Crotto – presidente de la entidad – afirmaba a fines de noviembre de 2001 que diversos “sectores de la sociedad” debían ponerse de acuerdo en una serie de puntos en el marco de la convocatoria a la “concertación” realizada por el gobierno de De la Rúa¹⁰³. Entre los puntos que Crotto afirmaba debía haber acuerdos, mencionaba: la negativa a una devaluación del peso, un nuevo canje de deuda y una reducción del gasto público¹⁰⁴. Este último punto –la *política fiscal*– es el *cuarto macrotema* que encontramos entre las diversas posiciones discursivas de las organizaciones dominantes que no sólo era impulsada por la SRA sino también por las diferentes fracciones financieras y aquellas relacionadas a los servicios públicos privatizados¹⁰⁵. La SRA era quizá una de las entidades en las cuales esta demanda de recorte del gasto se tornaba más contundente: “*Este es el momento de dar la madre de todas las batallas: la lucha contra el gasto público y la reducción a cero del déficit fiscal es un compromiso ineludible*”¹⁰⁶.

En relación a la devaluación del peso, a pocos días de que se implementará la flotación cambiaria, la SRA continuaba expresando un claro rechazo a la medida por considerar que

¹⁰³ En relación al rechazo a la cesación de pagos de la deuda pública, el presidente de la SRA era claro ya unos meses antes en la apertura de la Exposición Rural de Palermo: “*Si dejamos de ser creíbles en el mundo y no honramos nuestros compromisos, hipotecaremos el futuro de más de una generación*”, Enrique Crotto, Discurso Inaugural de la 115a Exposición Rural 4 de agosto de 2001.

¹⁰⁴ “*Si estamos de acuerdo que el canje es necesario, estamos de acuerdo; si estamos de acuerdo que en la Argentina no se puede devaluar, estamos de acuerdo; si estamos de acuerdo que hay que reducir el gasto público, estamos de acuerdo; estamos de acuerdo que hay que reducir el gasto político, estamos de acuerdo; si estamos de acuerdo, no sé, que tenemos que tener un equilibrio fiscal, estamos de acuerdo*”, La Nación, 29 de noviembre de 2001.

¹⁰⁵ Estas entidades se encontraban representadas en la Asociación de Bancos Argentinos (Adeba), Asociación de Bancos Públicos y Privados de la República Argentina (ABAPPRA), Asociación de Bancos de la Argentina (ABA), entre otras.

¹⁰⁶ Enrique Crotto, Discurso Inaugural de la 115a Exposición Rural, 4 de agosto de 2001.

no mejoraba la situación de las diferentes ramas de la producción agropecuaria, sino exclusivamente la de los exportadores¹⁰⁷. Sin embargo, al poco tiempo coincidió en abandonar esta demanda en pos de construir mayores acuerdos con el resto de las entidades agropecuarias –Confederaciones Rurales Argentinas, Federación Agraria Argentina y Coninagro– para presionar por un sistema impositivo favorable. Particularmente, la demanda consistía en asegurarse de que no implementarían derechos de exportación a la producción del sector y una serie de facilidades financieras¹⁰⁸.

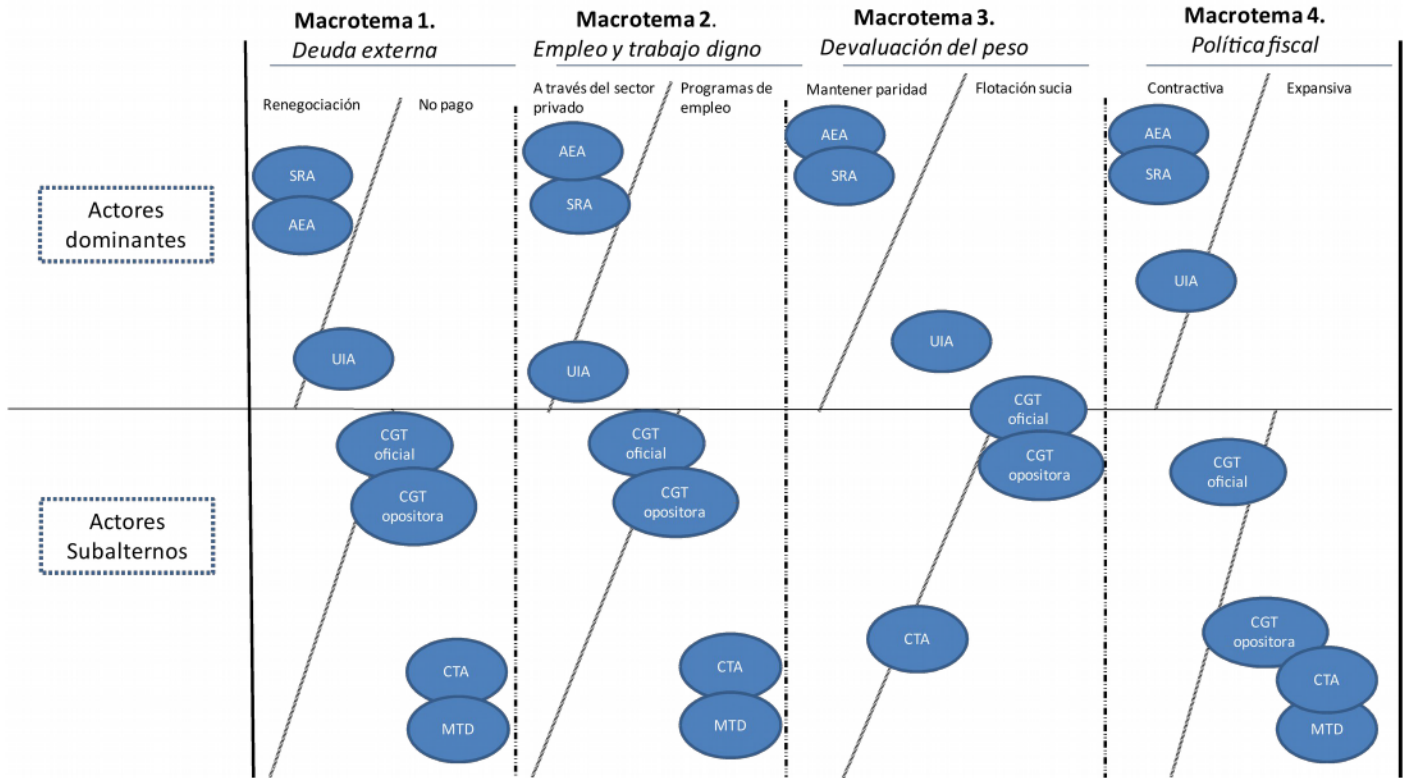
Entre las fracciones financieras, aquellas asociaciones de origen nacional se plegaron a la propuesta del GP – por ejemplo, Asociación de Bancos de la Argentina (ABA) y Asociación de Bancos Públicos y Privados de la República Argentina –, mientras que las entidades ligadas al capital financiero globalizado impulsaban una demanda de dolarización de la economía como salida de la crisis (Castellani y Schorr, 2004). Quizá la conformación de la Asociación Empresaria Argentina (AEA) en mayo de 2002 fue el intento de agrupar a estos sectores de las finanzas transnacionales, junto con las empresas de servicios públicos privatizados, las corporaciones de multimedios y las empresas de mayor tamaño en diferentes ramas industriales que no encontraban representadas sus posiciones de manera cabal en la UIA.

Este recorrido, nos permite identificar un *mapa de posiciones discursivas y antagonismos potenciales*, por supuesto contingentes, en relación a los cuatro macrotemas que emergen de los discursos de las diferentes asociaciones empresariales y subalternas. En la figura 5.1 exponemos sintéticamente este mapa de posiciones discursivas:

Figura 5.1. Mapa de posiciones discursivas en los años de la crisis orgánica 2000-2002

¹⁰⁷ Ver “La Rural, disconforme con la devaluación”, La Nación, 12 de enero de 2002

¹⁰⁸ Ver “Entidades del campo se reunirán el lunes con el presidente Duhalde”, La Nación, 12 de enero.



Fuente: elaboración propia

La figura nos permite analizar cada macrotema en dos dimensiones. La primera de ellas – expresada de manera vertical – da cuenta del acercamiento o alejamiento entre los actores de la clase dominante y los actores subalternos. Entre los actores subalternos la posición de la CGT oficialista posee en cada macrotema una posición más cercana a las clases dominantes. El caso de la devaluación es significativo, pues esta entidad apoyó sin vacilaciones esta propuesta política que impulsaba – principalmente – la UIA y el GP. Por su parte, en una posición siempre más alejada de las posiciones dominantes, se ubicaban tanto la CTA como los MTD. El MTA liderado por Hugo Moyano – CGT opositora – se encuentra en todos los casos en una posición intermedia entre estos dos polos, pero con una clara tendencia a acercarse a las posiciones de la CGT oficial durante los momentos más álgidos de la crisis.

Entre las organizaciones empresariales, por su parte, la UIA realizó un desplazamiento discursivo desde las posiciones que había ocupado durante la mayor parte de la década de 1990 donde avalaba el “modelo”, hacia posiciones críticas en los cuatro ejes o macrotemas

que aquí identificamos (Gálvez, 2012; Dossi, 2011; Schorr y Wainer, 2006). A su vez, esta organización empresarial logró tensionar las posiciones de las Confederaciones Rurales Argentinas (CRA) y de la Cámara Argentina de la Construcción (CAC), articulando demandas en torno al ya mencionado GP. Las posiciones de la SRA y, luego de la devaluación del peso de la flamante AEA, se mantuvieron acordes a las propuestas neoliberales de política económica lo cual les provocó una creciente pérdida de consenso, tanto al interior de las clases dominantes como en relación a las clases subalternas.

La segunda dimensión que tomamos en la figura, es la que se expresa horizontalmente y está relacionada a los antagonismos potenciales en torno a cada macrotema. En términos generales, podemos ubicar con claridad las posiciones de SRA y AEA de un lado de la polaridad que siempre se asocia a las posiciones conservadoras, pro-sistémicas y de profundización del orden neoliberal. Por el contrario, la UIA y sus socios del GP se ubicaban – ya desde fines del año 2000 – en posiciones de impugnación del “modelo económico”. Estas posiciones permitieron interpelar a ciertos actores subalternos, en particular ambas CGT, lo cual condujo a un acuerdo explícito entre estas organizaciones desde el 22 de diciembre de 2001 que se sostendría al menos hasta el acceso al poder de Eduardo Duhalde. Por su parte, las posiciones de la CTA y los MTD en relación a cada una de las polarizaciones mencionadas, se ubicaron en el plano más radical de la polaridad y, sin duda, generaron un impacto en la impugnación del modelo – es decir, en el “*momento destituyente*” –. Sin embargo, estos actores no lograron la misma fortaleza para articular demandas propositivas de salida de crisis y sólo pudieron disputar algunas de las posiciones sobre los macrotemas mencionados – en particular, *planes masivos de empleo* – (López, 2012).

Desde este mapa de posiciones discursivas, nos es posible dar respuesta a los siguientes interrogantes que consideramos relevantes aquí: ¿Cómo ha logrado el Grupo Productivo – con la preponderancia de la UIA – una *hegemonía discursiva* en torno al tipo de salida que se dio a la crisis orgánica? ¿Cuáles han sido los nudos intertextuales e interdiscursivos que permitieron la construcción de esta hegemonía? ¿Qué tipo de estrategias u operaciones discursivas permitieron el éxito de estas fracciones dominantes?

2.2. *La constitución de una hegemonía discursiva y las operaciones para su reproducción*

La emergencia del *nuevo modo de desarrollo* tuvo como precondition el *default* de la deuda pública y, sobre todo, la declaración de abandono de la Ley de Convertibilidad del peso a favor de un régimen cambiario de flotación administrada como la política macroeconómica clave que el gobierno de Duhalde implementaría en los albores de su gestión. Estos temas, sumados a la implementación de un seguro de desempleo y la unificación de los planes sociales, eran todas demandas y propuestas incluidas en el programa del GP que, sin duda, logró instalar la agenda y generar los consensos necesarios tanto entre actores subalternos como en ciertos sectores de la nueva conducción política del Estado. De esta manera, acordamos con Cantamutto (2012) en que la devaluación fue una estrategia político-económica de ciertos sectores concentrados de la clase dominante, en particular, de aquellos nucleados en el llamado Grupo Productivo¹⁰⁹.

Desde aquí partimos para avanzar en dar respuesta a los interrogantes previamente comentados. Más allá de la devaluación, el *default* y la implementación de los Planes Jefes y Jefas de Hogar Desocupados en 2002, la coyuntura que nos interesa excede el gobierno de Duhalde en sí y abarca, como hemos mencionado, a los dos primeros años del gobierno de Néstor Kirchner. Durante el período 2002-2004, las diferentes expresiones de las clases dominantes y subalternas comenzaron a operar discursivamente – mediante múltiples estrategias – para lograr imponer un orden social más cercano a sus intereses económicos y políticos.

En el camino de identificar las operaciones que permitieron la consolidación de una hegemonía discursiva, avanzamos primero en ubicar el enunciador privilegiado y los nudos intertextuales e interdiscursivos que permiten dar cuenta de la dimensión dialógica del lenguaje.

En primer lugar, y por lo dicho hasta aquí, en el proceso de salida de crisis la UIA se convirtió en el *enunciador privilegiado* que logró articular las posiciones de actores

¹⁰⁹ Incluso si abordamos el Estado desde una perspectiva instrumental, resulta elocuente que el primer Ministro de la Producción designado por el presidente Duhalde al asumir fue el titular de la UIA José De Mendiguren.

dominantes y subalternos detrás de un programa que apuntaba a favorecer sus propios intereses. Al menos hasta la devaluación del peso en enero de 2002, la UIA articuló en su programa económico-político, los discursos y las prácticas no discursivas de CRA, CAC, ABA y ABAPPRA – entre los actores dominantes – y la CGT – entre los actores subalternos –.

En segundo lugar, los diferentes macrotemas que identificamos antes, se estructuran en torno a un nodo principal que permite mantener la unidad transitoria de las posiciones discursivas heterogéneas, al menos durante los breves meses de la transición hacia un nuevo modo de desarrollo: la noción de *proyecto de desarrollo nacional*. Esta categoría que impugnaba al modo de desarrollo neoliberal en su conjunto y poseía reminiscencias del desarrollismo clásico – con ciertos escasos ribetes nacional-populares por el momento – de los años '50 y '60 del siglo pasado. El título mismo de la 7ma Conferencia Industrial organizada por la UIA en noviembre de 2001, va en este sentido: “*Encuentro de los Argentinos. Un Proyecto Nacional para el Desarrollo*”¹¹⁰. En ese ámbito de discurso –al cual concurren desde el presidente De la Rúa hasta dirigentes de organizaciones de trabajadores, pasando por varios funcionarios de diversos niveles de gobierno y empresarios– De Mendiguren, expuso sobre la importancia de un *proyecto nacional de desarrollo* para superar la crisis. A partir de un diagnóstico sobre las vulnerabilidades que tenía nuestro país en el marco de la crisis¹¹¹; el referente de la UIA le daba contenido al proyecto nacional de desarrollo a través de una serie de propuestas que apuntaban a generar competitividad internacional –mediante mejoras del tipo de cambio real–; mejorar las condiciones para la inversión productiva –en desmedro de la inversión financiera–; dinamizar la demanda interna a través de un seguro de desempleo, aumento de las jubilaciones y del gasto del Estado; una reforma tributaria que no cargue las tintas sobre el sector productivo; entre otras cuestiones. Todos estos puntos logran en el discurso de la UIA su unidad en base a la categoría *industrialización*, que en buena medida es utilizado como metonimia de desarrollo: “*Nosotros creemos que hacía falta una estrategia de desarrollo industrial y de acumulación de capital. Por supuesto acá tenemos propuestas*

¹¹⁰ Discurso de José De Mendiguren, 7ma Conferencia Industrial de la UIA, noviembre 2001. Fuente: <http://www.uia.org.ar/>.

¹¹¹ “*Argentina tiene una vulnerabilidad externa, una vulnerabilidad social, una pérdida de competitividad muy grande de la economía*”, De Mendiguren, 7ma Conferencia Industrial 2001.

sobre cómo estimular el valor agregado de nuestra producción, la integración vertical de la industria, la recomposición de cadenas productivas, esto es lo que está haciendo el mundo”¹¹². A su vez, este proceso de desarrollo industrial permitiría “*Promover el empleo calificado, creo que este es nuestro desafío y estimular la inversión de capital*”.

De esta manera, podemos encontrar en la noción de *proyecto nacional de desarrollo*, un significante – impreciso sí, pero no necesariamente “vacío” – que logró amplios niveles de consenso entre diferentes actores en el contexto de la crisis orgánica. Este significante poseía –construido por su enunciador privilegiado como fue la UIA– el sentido específico de aludir a un modo de desarrollo industrial, que permitiría una dinamización del mercado interno y, al mismo tiempo, una mayor competitividad de los “sectores productivos”¹¹³ a escala global. Precisamente, esta “convicción desarrollista nacional” como proyecto para resolver la crisis, fue la que permitió los vínculos interdiscursivos entre el GP y el conjunto de la CGT¹¹⁴. A su vez, fueron estos nudos discursivos los que otorgaron al GP – y a la UIA en particular – la posibilidad de *bloquear y deslegitimar* otras construcciones políticas discursivas, tanto dominantes como subalternas, en los primeros meses de iniciada la transición económico-política desde la crisis. Entre las construcciones dominantes, sin duda, aparecen como deslegitimadas las posiciones discursivas de AEA y la SRA que continuaban dando crédito a la necesidad de una modernización de la economía a través de la inserción al mundo y la liberalización del comercio y las finanzas; del fomento de la actividad privada con una participación estatal limitada¹¹⁵; con “flexibilidad de los mercados laborales” y “condiciones de estabilidad para la inversión que permitan crear empleo”¹¹⁶; una política fiscal de austeridad; entre otros puntos destacados¹¹⁷. Más allá de la deslegitimación parcial de estos discursos, la AEA y la SRA lograron imponer algunas de

¹¹² De Mendiguren, 7ma Conferencia Industrial UIA, noviembre 2001.

¹¹³ Note el lector que el lector que, la mayoría de las veces, se alude a la misma rama de actividad con la categoría “sectores productivos” o “sectores industriales”. Más aún, la noción de sectores productivos es utilizada como una *equivalencia directa* – por tanto reemplaza – la categoría de sector industrial.

¹¹⁴ Rodolfo Daer afirmaba “*Los trabajadores queremos trabajo, queremos que el eje de la política económica sea el aparato productivo*”, Viggiano, H. (2001). Argentina sindical 2001. Moyano, Daer, Barrionuevo, Rodríguez Saá.

¹¹⁵ Aquí es elocuente la afirmación de Oscar Vicente, presidente de AEA: “*Nos anima la certeza de que debemos trabajar en un sistema económico basado en la libertad de mercados, con la empresa privada como palanca de recuperación económica*”, La AEA debutó con un reclamo, La Nación, 29 de mayo de 2002.

sus demandas sin que esto vaya en desmedro de los lineamientos generales del nuevo orden emergente, más acorde a la impronta nacional-desarrollista.

En cuanto a las organizaciones subalternas, durante los meses definitivos de diciembre de 2001 y enero de 2002, los nudos interdiscursivos mencionados bloquearon las demandas y posiciones del movimiento piquetero y la CTA. La imposibilidad de una mayor articulación de demandas y de consolidar la emergencia de una fuerza política que exprese estos intereses populares para dar la disputa por la constitución del orden, limitaron el accionar de estas organizaciones a un plano defensivo. Así, los puntos programáticos que apuntaban a un “shock distributivo”, un rechazo y auditoría de la deuda externa, un ingreso básico universal, fueron tornándose crecientemente marginales en términos de agenda política a medida que crecía el consenso del proyecto del GP.

El discurso social que marcó el *cambio de época*, estuvo así signado principalmente por los macrotemas fijados por la UIA como un actor que logró instalarse como *enunciador privilegiado* sobre esas temáticas. El contacto entre las posiciones discursivas de los diversos actores se estableció, principalmente, a través de la noción de proyecto de desarrollo nacional, que permitió interpelar los núcleos de sentido común ligados a la identidad del sindicalismo peronista y a los sectores empresarios desarrollistas. Además, este nudo de interdiscursividad permitió, por un lado, bloquear las posiciones de otras organizaciones subalternas más radicales y, por otro, deslegitimar posiciones “continuistas” en relación al proyecto de desarrollo neoliberal que impulsaban los actores dominantes no enrolados en la UIA¹¹⁸.

¹¹⁶ “AEA cree que la empresa privada es el verdadero motor de crecimiento de la economía y el único generador de empleos genuinos. Para crear empleo, las empresas requieren de un contexto económico e institucional previsible y consistente en el tiempo, que promueva la realización de negocios e inversiones”. Una estrategia de crecimiento para Argentina, AEA mayo de 2003. Fuente: www.aeanet.net.

¹¹⁷ De acuerdo a los documentos oficiales producidos desde este agrupamiento empresarial, se plantean una serie de principios como indispensables, para lograr una estrategia de crecimiento sostenido del país. Entre ellos, destacan “(...) un sistema económico basado en la libertad de mercado, un país integrado y abierto al mundo, libertad de contratación y fijación de precios, un mercado financiero y de capitales destinado a financiar a las empresas y las personas, costos internacionalmente competitivos, el fortalecimiento de las empresas de capital nacional, y la producción y exportación de bienes y servicios diferenciados, y de alto valor agregado”. Una estrategia de crecimiento para Argentina, AEA mayo de 2003.

Sobre estas bases que se asentó una hegemonía discursiva de la UIA como actor privilegiado en los últimos días del año 2001 y principios de 2002 que – no sin disputas – logró imponer su programa a escala macroeconómica. Nos queda por señalar, en tercer lugar, cuáles han sido las estrategias u operaciones que permitieron la construcción de estos consensos y su reproducción en el tiempo, al menos durante la coyuntura 2002-2004, como así también tomar nota de los nodos de tensión o antagonismo dirigidos hacia dicha hegemonía discursiva y, por tanto, las posibilidades de una hegemonía alternativa o de una contra-hegemonía.

Identificamos aquí dos tipos operaciones predominantes: las *genéricas* y las *macroestructurales*. Entre las primeras, podemos notar en las posiciones de la UIA durante toda la coyuntura una tendencia al predominio de un *género discursivo científico- técnico* que permitía separar sus proposiciones y programas de aquellos discursos “politizados y radicales” – en particular, de los actores subalternos, de la CTA, los MTD e incluso de la CGT opositora –. Los discursos del *género político-ideológico* –en particular, entre 2001 y 2002– aludían por lo general al ideario desarrollista que hemos comentado. Sin embargo, lo que le otorgaba atisbos de realidad a estas posiciones, era una justificación más bien basada en el género científico- técnico – sobre todo de la “ciencia económica” que había tomado mayor entidad desde la consolidación del neoliberalismo a escala global, con ribetes más *keynesianos* y críticos de las posiciones ortodoxas –. Así, la justificación de la devaluación del peso, por ejemplo, y el posterior sostenimiento de un tipo de cambio real competitivo y estable (TCRCE), respondían a la necesidad de resolver un “problema económico” que era la escasa rentabilidad del sector industrial en el marco de la apreciación crónica de la moneda nacional¹¹⁹.

Similares operaciones genéricas fueron llevadas a cabo por otros actores dominantes, tales como AEA y, con mayor fuerza, por AAPRESID y AACREA. El caso paradigmático de un discurso político-ideológico con escasos deslizamientos hacia otros géneros y apelando a

¹¹⁸ Estas cuestiones se asemejan, como mencionamos antes, a la noción de funciones del discurso social hegemónico que destaca Angenot (2010).

¹¹⁹ “La escasa rentabilidad que derivaba del mismo retraso cambiario impidió que se realizaran inversiones significativas en las industrias de bienes transables, y consecuentemente no se pudieran pagar con divisas de exportaciones el incremento de la deuda externa”. Héctor Massuh, Presidente de la UIA, 8va Conferencia Industrial, octubre de 2002.

ciertos resabios de la Argentina oligárquica, es quizá la SRA. En el caso de AEA buena parte de los discursos que analizamos fundamentan sus posiciones políticas en argumentos científico-técnicos provenientes de la economía neoclásica – y en estrecha relación con “usinas” de pensamiento neoliberal como el Centro de Estudios Macroeconómicos de Argentina (CEMA) –¹²⁰. Por su parte, los discursos del género científico-técnico que desarrollan las entidades ligadas a los sectores más pujantes del agronegocio, ponen el énfasis en la importancia de los desarrollos biotecnológicos y las innovaciones radicales en la producción agrícola para incrementar la productividad y ganar en competitividad¹²¹.

Como han señalado varios autores, el GP productivo se desarticula luego de que el gobierno de Duhalde aplicara derechos de exportación sobre cereales y oleaginosas (Dossi, 2011; Gálvez, 2012). Sin embargo, esta situación de tensión que socavó parcialmente las bases de la hegemonía discursiva de la UIA, se vio atenuada por el segundo tipo de operaciones: las macroestructurales. Es a través de este conjunto de operaciones –entre las cuales se destaca la utilización de figuras retóricas, la concesión y la apelación a los lugares comunes o *topoi*– que la UIA mantuvo a pesar de las disputas y diferencias con otros agrupamientos empresarios y subalternos, una alta injerencia consensual en los temas de agenda pública y, al mismo tiempo, en la esferas de gobierno.

Entre este tipo de operaciones, las de carácter argumentativo han resultado las más efectivas. Así, lo primero que notamos es el sostenimiento de un discurso que apela al sentido común de rechazo de la crisis neoliberal y permite la construcción de una visión alternativa que antagoniza con la defensa del “modelo” anterior, sostenido por “economistas y políticos salvadores”. El discurso de Héctor Massuh – presidente de la UIA en diciembre de 2002 – echa luz sobre este aspecto: *“Todos estos años nos obligan a reflexionar si no habrá llegado la hora de evitar encandilarse con teorías económicas extravagantes, con economistas salvadores o con políticos providenciales; y poner nuestra fe, toda nuestra fe, en proyectos fundacionales que entusiasmen y despierten la épica de las*

¹²⁰ AEA, “Una Estrategia de Crecimiento para la Argentina”, mayo de 2003; Discurso de Luis Pagani, presidente de AEA, en la Jornada “El desarrollo económico de la Argentina en el mediano y largo plazo: hacia la construcción de consensos”, mayo de 2004.

¹²¹ “Emprendedor permanente”, La Nación 16 de octubre de 2003; “Alivio para el agotamiento de los suelos”, La Nación 13 de septiembre de 2003. “La innovación está intacta”, La Nación 17 de agosto de 2002. “Rastrojos, nuevos genes y un paso más allá”, La Nación 17 de agosto de 2002.

epopeyas nacionales”¹²². En el mismo párrafo, se realiza un *desplazamiento metafórico* evidente: “*los proyectos fundacionales y la épica de las epopeyas nacionales*”, se refieren a la instrumentación de un proyecto nacional de desarrollo, con los significados parciales que comentamos previamente – industrialista, competitivo, etc. –.

Un segundo elemento que emerge como operación discursiva es el uso de la *concesión* como una herramienta clave para integrar a actores empresariales del agro y las industrias extractivas, que no se encuentran en la representación formal de la UIA y que, a primera vista, parecieran tener intereses contrapuestos con este actor colectivo. La *concesión* se da en el discurso de Massuh a través de una serie de preguntas retóricas que vale la pena exponer:

*“¿No habrá que dejar de pensar en pequeño y encarar grandes proyectos en la minería, en la agroindustria, la energía, la forestación, el turismo y en una política de transporte que integre toda la Nación? ¿Por qué no impulsar, así, el aumento espectacular de la producción agraria y ganadera, elevar sustancialmente nuestra capacidad exportadora de cereales y productos alimenticios y movilizar vastos sectores de nuestra industria?”*¹²³.

La UIA tensionaba así la histórica dicotomía agro/industria que aún en una coyuntura donde los procesos económicos post-crisis mostraban a las claras la pérdida de vigencia de ese esquema dual, los sectores más conservadores del empresariado rural – de los cuales la SRA es el ejemplo paradigmático– continuaban marcando esta polaridad e incluso desprestigiando los aspectos salientes en términos productivos y distributivos del período de industrialización por sustitución de importaciones (ISI)¹²⁴, con una cierta añoranza por volver a un modo de desarrollo agroexportador¹²⁵. Este mismo acercamiento discursivo entre agro e industria lo venían promoviendo las nuevas organizaciones agropecuarias ligadas al agronegocio (Gras y Hernández, 2008).

¹²² Discurso de Héctor Massuh, 8va Conferencia Industrial, diciembre de 2002. Fuente: www.uia.org.ar.

¹²³ Discurso de Héctor Massuh, 8va Conferencia Industrial, diciembre de 2002

¹²⁴ Para más detalles sobre dicho proceso véase el capítulo 1.

¹²⁵ Este ejercicio de negación del período de la ISI, fue retomado desde su fundación misma por AEA. En este sentido, consideramos que una forma de desplazamiento discursivo para negar la impronta del desarrollismo nacional-popular.

Estas estrategias macroestructurales tomaron mayor dimensión a partir del acceso de Alberto Alvarez Gaiani de la Coordinadora de las Industrias de Productos Alimenticios (Copal) a la presidencia de la entidad industrial. El empresario provenía del Movimiento Industrial Argentina (MIA) que, como hemos señalado oportunamente, representa con mayor claridad a los sectores transnacionales del empresariado local¹²⁶. Desde esta nueva conducción de la entidad – al mismo tiempo en que comenzaba a concluir el período de transición política de la crisis con la llegada de Néstor Kirchner a la presidencia–, hubo tres planos en los cuales las estrategias de la UIA continuaron aportando a la construcción de su hegemonía discursiva.

El primero de ellos es que la tendencia al bloqueo de los discursos subalternos se tornó más transparente, negando las prácticas de protesta y movilización que se impulsaban sobre todo desde la CTA y los MTD:

“(…) no podemos ignorar nuestra alarma por la proliferación de los cotidianos actos de protesta que alteran el normal desarrollo de las actividades productivas (...). Aceptar la legitimidad de reclamos no significa resignar la vigencia de los derechos a la libre circulación de personas y bienes amparados por nuestra Constitución y, mucho menos, consentir hechos que muchas veces aparecen como pretensiones de reemplazar las decisiones de gobiernos elegidos por la sociedad”¹²⁷.

Este rechazo abierto a las modalidades que había adoptado la protesta social de los subalternos, podemos ubicarlo como una apelación a cierto *topoi* que, como señala Svampa (2011b), puede definirse como una “demanda de normalidad” de una parte importante de la sociedad. En paralelo, este bloqueo iba acompañado de una operación de re-articulación de las demandas subalternas de forma tal de despojarla de radicalidad, en una típica operación de inclusión subordinada de las demandas en la formación discursiva hegemónica (Balsa, 2011). Así, el flamante titular de la UIA afirmaba “*Sin duda, uno de los [temas] más relevantes es la necesidad de transformar los distintos planes de ayuda social, que fueran*

¹²⁶ Por supuesto, que la llegada de Gaiani a la presidencia no se dio sin fuertes disputas internas. Véase “Se recalienta la disputa por la presidencia de la UIA”, La Nación 12 de marzo de 2003. “El poder, en vías de una redefinición”, La Nación 8 de abril de 2003.

¹²⁷ Discurso de Alvarez Gaiani, 9na Conferencia Industrial Argentina, diciembre de 2003. Fuente: www.uia.org.ar.

instrumentados como respuesta inmediata a las penurias económicas que afectaban a grandes sectores de la población, en herramientas que estimulen la creación de puestos de trabajo permanentes”¹²⁸. En este sentido, la “creación de puestos de trabajo” alude a la recuperación de los procesos de integración típicos del período de la ISI con un solapado indicio de desprestigio hacia los planes de ingresos y empleo promovidos por el Estado que, si bien eran necesarios en la crisis, una vez superado el “estado de excepción” deben dejarse de lado.

En un segundo plano, encontramos la profundización de las estrategias retóricas y de concesión en relación a otros sectores empresariales: “(...) convocamos a todos los representantes de las entidades empresariales, sin distinción alguna, para que juntos apoyemos este nuevo proyecto que pretende devolver a nuestra Nación el destino venturoso que merecen todos sus habitantes”¹²⁹. Este llamado a la unidad de los diversos “sectores de la producción”, entabla nodos interdiscursivos con los planteos de Gustavo Grobocopatel – que expresa las posiciones de las entidades dinámicas del agronegocio, como AAPRESID y AACREA –. Basado en una argumentación del género científico-técnico, el presidente del grupo Los Grobo, afirmaba: “Es decir, que acá hubo una convergencia en la visión entre la producción [agropecuaria] y la industria, y es interesante reflexionar sobre este tema. Acá no hubo un plan estratégico, no hubo políticas activas, no hubo nada de eso: hubo una convergencia natural de dos sectores que ven una oportunidad y la aprovechan en forma coordinada (...). Entonces, la agroindustria tiene esa visión compartida que da lugar a uno de los clusters más competitivos del planeta.”¹³⁰

La lectura de este empresario del agronegocio sobre las potencialidades de la articulación agro-industrial que provocaron el desarrollo de la biotecnología, de la innovación en la producción química, de las nuevas formas organizativas en red, entre otras cuestiones, lo conducen a avizorar un futuro promisorio para Argentina en la producción de alimentos: “(...) es un desafío para el sector industrial y para el sector agropecuario poder atender la

¹²⁸ Discurso de Alvarez Gaiani, 9na Conferencia Industrial Argentina, diciembre de 2003.

¹²⁹ Discurso de Alvarez Gaiani, 9na Conferencia Industrial Argentina, diciembre de 2003.

¹³⁰ Discurso de Gusvato Grobocopatel, Conferencia Industrial Argentina, diciembre de 2003.

*demanda que se viene en el mundo de alimentos; y realmente Argentina tiene mucho que decir.”*¹³¹

El tercer y último plano, se refiere al intento de mantener los vínculos interdiscursivos – además de las estrategias de presión concreta – con las altas esferas estatales. El texto anterior de Gaiani deja en claro el apoyo explícito al proyecto político de Néstor Kirchner y, al mismo tiempo, fortalece los aspectos instrumentales del discurso de la UIA en relación a la fuerza política en el poder que ya se venía desarrollando desde el gobierno de Eduardo Duhalde.

Llegados a este punto, nos resulta de interés señalar cuáles han sido las grietas y los potenciales antagonismos en relación a esta hegemonía discursiva desarrollista del capital productivo, bajo la conducción de la UIA. Una vez cerrado el proceso de transición post-crisis, la llegada de un nuevo gobierno en 2003 y la recuperación económica que se evidenciaba desde octubre de 2002, mostraban los primeros destellos de un nuevo orden económico-político sin dudas prefigurado – al menos en términos de la política macroeconómica – por el período de transición de los gobiernos de Rodríguez Saá y Duhalde. Así, desde 2003 aún con una importante hegemonía discursiva de los actores dominantes que comentamos previamente, comienzan a desarrollarse nuevos temas y, por ello, nuevos desafíos y antagonismos a dicha hegemonía.

En base al análisis crítico que realizamos encontramos tres tensiones hacia algunos de los aspectos de la hegemonía de la UIA, tanto desde actores subalternos como desde los dominantes, que persistieron durante toda la coyuntura devaluatoria (2002-2004).

La primera de ellas, se relaciona a las posiciones de los actores subalternos, que impulsaban ya desde los meses posteriores a la devaluación del peso, una reapertura de los Convenios Colectivos de Trabajo por rama de actividad, la necesidad de una convocatoria al Consejo del Salario Mínimo y el sostenimiento de la doble indemnización por despido que había implementado el gobierno de Duhalde¹³². Estas demandas se encontraban en el seno de los discursos de la CGT que comenzaba a unificarse alrededor de la figura de Hugo Moyano y

¹³¹ Discurso de Gusvato Grobocopatel, Conferencia Industrial Argentina, diciembre de 2003.

¹³² “El Gobierno prorrogó la doble indemnización hasta diciembre”, La Nación 18 de junio de 2003.

eran impulsadas también por la CTA. Sin duda, las respuestas estatales durante 2002 fueron por demás insatisfactorias y sólo hubo incrementos de ingresos no remunerativos para los trabajadores formales¹³³. Esta situación condujo a ambas centrales a profundizar sus reclamos unos meses antes de las elecciones presidenciales en relación a convenios colectivos y reapertura de las negociaciones paritarias para recuperar el terreno perdido luego de la devaluación del peso y, sobre todo desde la CTA, se exigía además un seguro de formación y empleo de \$450¹³⁴.

Estas demandas insatisfechas, más allá del acercamiento de la CGT a las posiciones discursivas del Grupo Productivo desde diciembre de 2001, generaron una necesaria tensión sobre la hegemonía desarrollista que dicho grupo, y sobre todo la UIA, venía construyendo sobre ciertas organizaciones subalternas. La grieta en la hegemonía de la UIA abierta por los antagonismos subalternos, se acentuaba a medida que todas las organizaciones – incluida la CGT – reconocían el impacto negativo sobre el salario real que había implicado la devaluación del peso.

De esta manera, queremos señalar aquí que la transición desde la crisis hacia el nuevo modo de desarrollo fue, como hemos visto en el capítulo 1, a través de una distribución de ingresos regresiva, levemente matizada por incrementos no remunerativos de ingresos para los trabajadores ocupados y por programas de gasto público social para los desocupados. El sostenimiento en el tiempo de una dominación consensual acerca del nuevo horizonte que el proyecto nacional de desarrollo involucraba, requería de la inclusión de estas demandas – principalmente económicas – de las clases subalternas. Es así que un año después de la asunción de Kirchner como presidente, comienzan a tener respuesta estas demandas a través de la política estatal. Ya en marzo de 2004 se modifican algunos elementos de la reforma laboral aprobada en 2000¹³⁵. La rehabilitación del Consejo del Salario Mínimo Vital y Móvil (SMVM) se instrumentó en agosto ese mismo año, lo cual permitió nuevos

¹³³ “Extenderán a \$ 130 el aumento salarial a partir de enero”, La Nación 16 de diciembre de 2002.

¹³⁴ “Protestas de la CTA para las elecciones”, La Nación 6 de marzo de 2003.

¹³⁵ Entre otros puntos, se limita el uso del período de prueba, así como la posibilidad de negociar fuera del convenio colectivo si no fija condiciones más favorables para el trabajador, y se prevé la renovación automática del convenio anterior ante la falta de un nuevo acuerdo a la fecha de vencimiento.

pisos de negociación salarial para los trabajadores formales y, por tanto, mejores posibilidades de negociación en cada rama de actividad. La negociación colectiva de trabajo tuvo, efectivamente, a partir de allí un fuerte impulso¹³⁶.

La inclusión de la demanda por reapertura de la negociación colectiva, tuvo dos efectos de importancia. Por un lado, permitió concretar una conducción unitaria de la GGT de la cual Moyano formaba parte y que comenzaría a apoyar al gobierno de Néstor Kirchner. Por otro lado, dio lugar a una nueva inclusión subordinada de estas demandas en el plano de la hegemonía desarrollista, sin mayores costos para las estrategias empresariales. Más aún, la inclusión de esta demanda era uno de los macrotemas en los cuales existían puntos de contacto entre las centrales sindicales – sobre todo en la CGT – y la conducción de la UIA. Esta confluencia de intereses se tornó más evidente a partir de la convocatoria presidencial a revitalizar el *Consejo del Empleo, la Productividad y el SMVM* (decreto 1095/04)¹³⁷.

En definitiva, si bien las demandas por incrementos salariales fueron integradas económica y políticamente al nuevo modo de desarrollo emergente, reduciendo la capacidad disruptiva que parecía mostrar a lo largo del gobierno de Duhalde, la reapertura de un mecanismo de negociación salarial sistemático abrió una tensión permanente sobre la apropiación de ingresos entre clases que, durante los años de hegemonía neoliberal, era inexistente.

Aquí encontramos un esbozo del cambio en el carácter de la dominación: mientras que en los años neoliberales – en particular, en la crisis y en el período de transición 2001/2002– el carácter coercitivo de la dominación aparecía como la lógica imperante, desde 2003 comienza a constituirse una nueva hegemonía, es decir, una nueva dominación consensual que debía, necesariamente, antagonizar con el modo de desarrollo neoliberal en crisis.

Un último elemento a incluir en cuanto a las posiciones subalternas, es que a diferencia de estas demandas que lograron ser incluidas rápidamente en la estrategia hegemónica –aún cuando reabrieron un canal de tensión constante que parecía anulado años atrás– las

¹³⁶ Las negociaciones colectivas de trabajo crecieron de 348 en 2004 a 1.231 en 2008, pasando de involucrar 1.222.000 trabajadores a 3.992.000 en el mismo período. Para más detalles ver el siguiente capítulo.

¹³⁷ Entre las organizaciones de las clases dominantes, participaron la UIA (con 5 representantes), CRA, SRA, Federación Agraria Argentina (FAA), CONINAGRO, la Cámara del Comercio, la Cámara de la Construcción, ADEBA, entre otras. Por su parte, entre las organizaciones subalternas, participaron 13 representantes por la CGT y 3 por la CTA.

disputas por redistribución de ingresos de los MTD y aquellas ligadas a un ingreso básico para todos los trabajadores que proponía la CTA¹³⁸, poseían un carácter más disruptivo en relación a los consensos que podían impulsar las clases dominantes. Por tanto, la inclusión de estas demandas no tuvo lugar en la coyuntura devaluatoria. A pesar de ello, los posicionamientos políticos de una serie de organizaciones piqueteras en relación al gobierno nacional, generaron importantes acercamientos que serían sólo un esbozo de cómo comenzaba a alterarse el balance entre economía política en la constitución de un nuevo orden social¹³⁹. Así, en junio de 2004 se formaría una articulación de agrupamientos piqueteros que apoyaría explícitamente al nuevo gobierno¹⁴⁰.

En segundo lugar, las tensiones políticas sobre la construcción hegemónica se impulsaron desde aquellas organizaciones que, aún formando parte del bloque dominante, intentaron generar consensos sobre la necesidad de fortalecer al menos dos sectores de actividad que habían sido los menos favorecidos en los procesos de recomposición económica post-crisis: el sector financiero local y, dentro de la fracción productiva, las empresas de servicios públicos privatizados en los años noventa. Ambas fracciones se encontraban desde 2002 representadas mayoritariamente en AEA. Esta entidad insistió con la inclusión en la agenda pública de los temas que apuntaban a cuestionar ciertos aspectos de la hegemonía desarrollista y, por su intermedio, generar una articulación de intereses que incremente el poder de *lobby*¹⁴¹ sobre las decisiones del nuevo gobierno para que se volcaran a favor de los sectores financieros y de servicios públicos privatizados.

Durante los primeros años del gobierno de Kirchner, encontramos como eje relevante en los discursos de AEA la exigencia de *renegociación de la deuda externa* pública en *default* que

¹³⁸ La CTA sistemáticamente reclamó que el salario mínimo cubriera la canasta básica familiar, monto al que jamás se aproximaron los acuerdos posteriores. A su vez, desde la constitución del FRENAPO, la propuesta de un ingreso universal, se encontró siempre en el programa de esta central de trabajadores.

¹³⁹ En el capítulo 7 profundizamos sobre este punto.

¹⁴⁰ Participaban de ella la Federación de Tierra y Vivienda, el Frente Barrios de Pie, y el Frente Transversal Nacional y Popular de la CTA. Los grupos que no se aliaron persistieron como piqueteros “duros” y fueron los que sostuvieron la protesta durante el resto de esta coyuntura. Entre ellas figuran el MTD Anibal Verón, la Corriente Clasista y Combativa, el Movimiento Independiente de Jubilados y Desocupados, el Polo Obrero, y el Bloque Piquetero Nacional.

¹⁴¹ Así reconocía explícitamente el presidente de AEA, Luis Pagani, ver “La AEA debutó con un reclamo”, La Nación 29 de mayo de 2002.

pueda “(...) servir como paraguas o marco de negociación para las compañías con obligaciones externas privadas”¹⁴². Un mes antes de la asunción del nuevo presidente, esta entidad patronal destacaba que “(...) deberá ser un objetivo prioritario del próximo gobierno llegar a acuerdos duraderos con los organismos multilaterales de crédito, por medio de una negociación digna y responsable y de políticas económicas coherentes con dicha negociación”. Por su parte, “Otro paso fundamental será implementar una reestructuración ordenada de la deuda pública y privada, llevando adelante una negociación firme pero razonable con los acreedores.”¹⁴³. Además de los argumentos relacionados a la renegociación de la deuda pública para mejorar las condiciones de repago de la deuda privada, la entidad empresarial argumentaba a favor de dicha renegociación de la deuda estatal pues otorgaría credibilidad al sistema financiero, a través de la garantía de solvencia que el Estado podría asegurar¹⁴⁴. Es en este sentido, que vemos que AEA afirmaba ya desde mayo de 2003: “La recuperación del sistema financiero debe ser una política de Estado, ya que la normalización del mismo es una condición necesaria para el desarrollo de las actividades económicas”¹⁴⁵. La forma de lograr esta reactivación del sistema financiero debía estar centrada en cinco instrumentos puntuales: la resolución del default de la deuda pública; una rebaja de las alícuotas de los impuestos al crédito y débito bancario; limitar las financiaciones hacia el sector público; una institucionalidad fiscal que ponga límites efectivos al incremento del gasto público; el desarrollo de una jurisprudencia favorable al cumplimiento de las obligaciones financieras¹⁴⁶. Nuevamente, a través de una *operación genérica científico-técnica*, la AEA argumentaba a favor de una serie de medidas favorables a las fracciones financieras de las clases dominantes, fundadas en las proposiciones de la economía neoliberal. Aquí el *contrabando de géneros* –que hemos mencionado antes– se hacía más evidente, puesto que el contexto de hegemonía

¹⁴² “Los empresarios piden acelerar la renegociación de la deuda”, La Nación 29 de septiembre de 2003.

¹⁴³ “Una estrategia de crecimiento para la Argentina”, Asociación Empresaria Argentina, mayo de 2003.

¹⁴⁴ Entrevista a Sebastián y Juan Carlos Bagó, “Los directivos creen que debería aprovecharse la actual coyuntura para pensar en diseñar una nación productiva y advierten que el país no mejoró su eficiencia”, La Nación 25 de abril de 2004.

¹⁴⁵ “Una estrategia de crecimiento para la Argentina”, Asociación Empresaria Argentina, mayo de 2003.

¹⁴⁶ “Fuentes e instrumentos de financiamiento de las empresas en Argentina”, informe de Martín Lagos para AEA, julio de 2004.

desarrollista que se venía construyendo, bloqueaba – parcialmente – este tipo de discursos que remitían al neoliberalismo en crisis.

Por otra parte, la renegociación de tarifas de servicios públicos privatizados que AEA venía promoviendo desde su fundación en 2002, fue otro de los ejes temáticos fundamentales que la entidad instaló a nivel mediático. El objetivo explícito era desafiar el congelamiento de tarifas que se venía implementando desde el gobierno de Duhalde. A través de la renegociación, se lograría el incremento de inversiones necesarias en ese sector de actividad para lograr “mayor eficiencia en la prestación”¹⁴⁷.

La tercera y última tensión que reconocemos hacia la hegemonía desarrollista que tenía a la UIA como el actor/enunciador privilegiado, fue impulsada por los sectores tradicionales del agro y se centró en el desmantelamiento de lo que consideraban una vuelta a la “política populista”. En particular, el tema central de la crítica era el sistema impositivo –en particular, atacaban los derechos de exportación–. La “presión fiscal” –presentada también como “voracidad fiscal”–¹⁴⁸, aparecía en la mayoría de los discursos de la SRA como el problema clave a resolver para desarrollar las potencialidades del sector agropecuario que, de acuerdo a estas posiciones, fue el único sector de actividad que continuó produciendo durante la crisis.

La demanda por la reducción de impuestos fue *in-crescendo* en intensidad desde la asunción de Kirchner y ya en 2003 se planteaba la necesaria desaparición de las “retenciones a las exportaciones”¹⁴⁹. En la Exposición Rural de 2004, Luciano Miguens reiteraba el rechazo de este impuesto para lograr incrementos de la competitividad, reconociendo la necesidad que “(...) no hay duda que esta reactivación fue liderada por el sector de la producción agropecuaria”¹⁵⁰.

¹⁴⁷ “La AEA debutó con un reclamo”, La Nación 29 de mayo de 2002.

¹⁴⁸ Ver “Fuerte avance impositivo”, La Nación 21 de diciembre de 2002.

¹⁴⁹ **“La Rural pidió la eliminación gradual de las retenciones”, La Nación 27 de julio de 2003.**

¹⁵⁰ “El Campo le reclamó al Gobierno la reducción de las retenciones”, La Nación 31 de julio de 2004.

Hemos visto hasta aquí que luego de la crisis del neoliberalismo comienza, a la par de los procesos de de recomposición económica, la construcción de una nueva hegemonía discursiva impulsada por la UIA y que podríamos llamar “hegemonía desarrollista”. La misma comienza a emerger en forma de demandas parciales hacia el gobierno de De la Rúa y Rodríguez Saá y termina por lograr una fuerte incidencia en el poder estatal a partir de la llegada de Duhalde a la Casa Rosada.

La UIA logró, en los años de crisis, articular una serie de demandas en torno a lo que se llamó el Grupo Productivo ligadas principalmente a la necesidad de devaluación del peso – entre otros elementos programáticos – que, incluso, logró un acercamiento de ciertos actores colectivos ligados a los intereses de las clases subalternas – en particular, la CGT –.

Por supuesto, esta hegemonía desarrollista es desafiada por otros actores colectivos – tanto dominantes como subalternos–. Esas tensiones, sin embargo, fueron absorbidas por la hegemonía fundada en un proyecto nacional de desarrollo que, más allá de tener un cierto contenido delineado por los actores privilegiados que lo impulsaron, permitió la inclusión parcial de algunas de estas demandas o tensiones, o bien logró bloquearlas a través de lógicas binarias y desplazamientos metonímicos que desacreditaron la acción de otros actores no hegemónicos.

Un último punto a señalar antes de ver cuáles han sido las prácticas discursivas de los actores colectivos en la coyuntura 2005-2007, es que las tensiones que hemos reconocido aquí más allá de constituirse como un cuestionamiento persistente a la hegemonía desarrollista, van a aparecer con diversos ropajes e intensidades a lo largo de todo el período post-neoliberal.

3. De la devaluación a la estabilidad del “modelo”: la justificación política-ideológica

Las tensiones construidas en relación a la hegemonía desarrollista continuaron desarrollándose durante todo el período bajo estudio. Sin embargo, en los años que abarcaron el segundo tramo del gobierno de Kirchner, el dominio consensual de las fracciones productivas de las clases dominantes logró estabilizarse. En estos años, la hegemonía desarrollista comienza un proceso de consolidación que involucró nuevas

operaciones discursivas para sostener el “nuevo modelo” económico y, al mismo tiempo, impulsar un “proyecto” relacionado a lograr el “desarrollo” del país.

En base a estas cuestiones, hemos identificado en esta coyuntura particular dos aspectos salientes que dieron lugar a un dominio consensual sobre el rumbo económico-político impulsado por los actores colectivos ligados al nuevo bloque de poder y cuya dirección política fue asumida por la fuerza política en el poder – el gobierno de Néstor Kirchner –.

El primero de ellos se refiere a la *ampliación de los nodos interdiscursivos*, a través de la emergencia de nuevos macrotemas, que permitió una articulación más profunda de las posiciones de actores dominantes y subalternos y de ambos con la fuerza política en el poder. Si bien estos acercamientos remiten a una multiplicidad de variedades discursivas y de otras prácticas no discursivas, los puntos nodales “crecimiento económico”, “productividad”, “inserción internacional”, “pacto social” operaron en esta coyuntura favoreciendo interdiscursividades que permitían una justificación político-ideológica de la hegemonía desarrollista y del patrón de reproducción económica que emergía desde la crisis.

El segundo aspecto a señalar es el *desplazamiento discursivo* impulsado por los actores colectivos dominantes – en particular por la UIA, AAPRESID y AACREA –, que involucró el pasaje de una construcción hegemónica donde el peso del “pasado” –la crisis, el neoliberalismo como negatividad– permitía revalorizar el presente, hacia una polaridad donde lo “potencial” – el proyecto, el futuro, el desarrollo – comienza a ganar mayor peso para consolidar el discurso hegemónico en el presente. Si bien en tiempos de crisis, la partición del espacio político discursivo en términos de crisis/normalidad es fructífera para la construcción de hegemonía, en “tiempos normales” o de estabilidad económico-política no es suficiente esa división binaria y se requiere, como señala Zemelman (2007), de un entrelazamiento mayor entre presente y futuro.

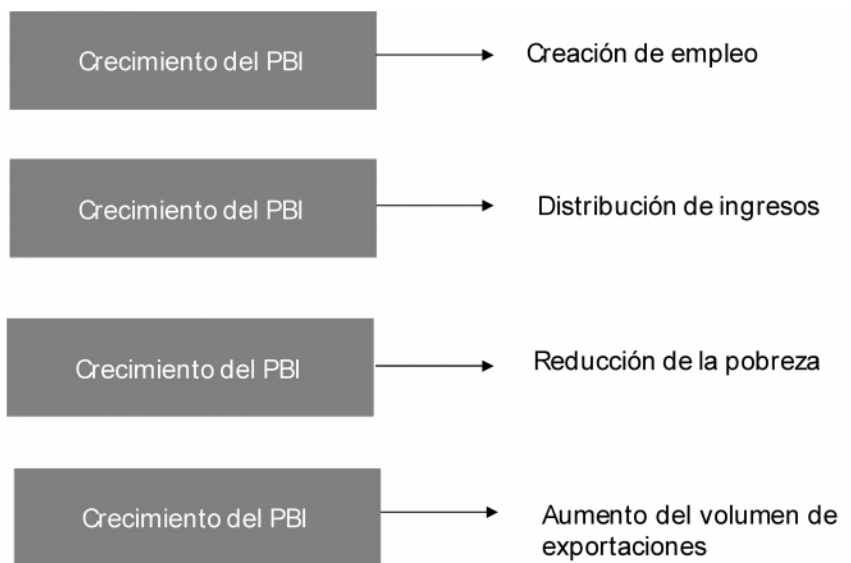
Veamos brevemente como se han expresado estos dos aspectos que señalamos en la constelación de discursos que seleccionamos para esta coyuntura.

En lo que atañe a la ampliación de los macrotemas que operaron como puntos nodales para articular interdiscursividades novedosas, aparece como central el “crecimiento económico”.

Este punto nodal está presente en las intervenciones del presidente de la UIA Héctor Méndez: “(...) después de una crisis gravísima, de consecuencias imprevisibles en el plano político, económico y social, estamos creciendo en forma sostenida a una tasa del 9% anual (...)”. La valoración del proceso de crecimiento post-crisis, se acentúa incluso a través de una lectura positiva sobre el porvenir de este crecimiento y de otras categorías que se las identifica como asociadas a él: “(...) las perspectivas económico-sociales son alentadoras, tanto en el campo del crecimiento del producto bruto interno, de la disminución de la pobreza, del aumento de la ocupación y del volumen de nuestras exportaciones”.¹⁵¹

Además de la valoración del crecimiento económico en sí, como paso necesario hacia el “desarrollo”, en estos discursos –en su mayoría del género político-ideológico– se establecen una serie de causalidades, entre las cuales podemos destacar las que se sintetizan en la figura 5.2:

Figura 5.2. Causalidades en torno al crecimiento económico impulsadas por los actores dominantes



Fuente: elaboración propia.

¹⁵¹ Héctor Méndez en la 95ª Conferencia Anual de la Organización Internacional del Trabajo, 6 de junio de 2006.

Este tipo de causalidades si bien se expresa en discursos principalmente del género político-ideológico, la argumentación de las cadenas causales se realiza a través de discursos científico-técnicos ligados a visiones keynesianas y estructuralistas de la ciencia económica (Félic, 2012), que por lo general otorgan una interpretación del cambio en el modo de desarrollo enmarcada en las lecturas que llamamos *economicistas-estado céntricas* (Ver capítulo 2). De esta manera, los géneros discursivos se articulan permitiendo grados mayores de amplificación de los discursos hegemónicos.

En la coyuntura 2005-2007 los temores asociados a las posibles limitaciones del proceso de crecimiento iniciado en el último trimestre de 2002, parecían diluirse en el discurso de la UIA. Esta valoración positiva del crecimiento y sus efectos asociados no estaba, sin embargo, exclusivamente ligada a esta entidad patronal. Por el contrario, una multiplicidad de actores dominantes reconoció la importancia y fortaleza de esta nueva dinámica virtuosa de la economía argentina y de las cadenas de causalidad que comentamos. Entre ellos, las posiciones de los diferentes sectores que forman parte de la AEA, en el marco 42º Coloquio Anual del Instituto para el Desarrollo Empresarial de la Argentina (IDEA), son ilustrativas: en todos los casos los líderes empresariales reconocieron el proceso de crecimiento como una tendencia que se sostendría por varios años más y las posiciones opuestas a la política económica del gobierno aminoraron¹⁵². Como en el caso de la UIA, las expresiones más liberales del empresariado nacional valoraban el proceso iniciado en 2002 y sus potencialidades para avanzar en mayor creación de empleo, competitividad e inserción internacional¹⁵³. Nuevamente, el crecimiento económico sostenido aparece como el punto de partida necesario de un proyecto de desarrollo de largo plazo con mayor equidad y mayor capacidad exportadora. Un punto interesante a destacar es que en esta etapa de justificación del nuevo orden, desaparecen las posiciones antagónicas entre las fracciones financieras – mayoritariamente expresadas en AEA – y productivas-manufactureras –cuyos intereses son representados en las diversas tendencias de la UIA–.

¹⁵² “La clave: el PBI, el único puente con K”, La Nación 5 de noviembre de 2006.

¹⁵³ “La nueva previsibilidad de la economía argentina es un contexto favorable para que las firmas puedan desarrollar su base de negocios y plantearse estrategias de generación de ventajas competitivas dinámicas, que permitan nuevas oportunidades de empleos decentes, una mayor inserción internacional y la incorporación del territorio en los modelos de desarrollo”. Conclusiones formales 42º Coloquio de IDEA. Fuente: La Nación

En relación a sectores o ramas al interior de las fracciones productivas del capital, las posiciones nuevamente se diferencian entre las entidades agropecuarias corporativas clásicas y las organizaciones del agro con perfil técnico. Entre las primeras, luego de la insistente demanda por reformas tributarias y del incremento de subsidios para la producción ganadera y lechera, la beligerancia de las posiciones se redujo durante el par de años que abarca de 2004 a 2006. Sólo comenzó a reactivarse la disputa sobre algunas demandas puntuales – como el cuestionamiento a las restricciones a la exportación de carnes – a fines de 2006 (Barsky, 2013). Sin embargo, estas disputas corporativas permanecieron bloqueadas por los discursos hegemónicos en aquellos años.

Por su parte, AAPRESID y AACREA si bien continuaron con cuestionamientos a la “política fiscal distorsiva” – en particular, a los derechos de exportación sobre la soja – sus discursos apuntaban a fortalecer el crecimiento a través de la agregación de valor en la producción agrícola y la inserción exportadora mediante el desarrollo tecnológico y científico aplicado, que permitiría ganancias importantes de productividad-competitividad. Además, estas entidades reconocían la importancia de la disolución de las fronteras entre sectores de la producción y la necesidad de “(...) pensar en un modelo que no implique que unos ganan y otros pierden”. Desde esta lectura, se afirmaba que: “La economía agropecuaria es el motor por excelencia para que este proceso de generación de riquezas se dé como un círculo virtuoso para la creación de nuevos bienes y servicios”. Esta reivindicación de la actividad agropecuaria no se realiza, sin embargo, desde una lectura bucólica, tradicional o conservadora del agro sino más bien intentando romper con las limitaciones de los modelos desarrollistas clásicos que planteaban lógicas duales en las dinámicas de los sectores agropecuarios e industriales, con una clara valoración de los últimos sobre los primeros. Esta es la base político-ideológica de lo que estos actores dinámicos del agro argentino han llamado “agronegocio”. Es así que estos sectores, en particular AAPRESID, afirmaban que: “Los conceptos que promueven el enfrentamiento entre campo y ciudad son vacíos, falsos y hasta perversos, acuñados en una historia que no deseamos repetir”¹⁵⁴. Vemos aquí que, si bien parece plantearse una tensión desde estas entidades hacia la impronta desarrollista más clásica impulsada por la UIA, el punto nodal

¹⁵⁴ Discurso de Jorge Romagnoli, presidente de AAPRESID, durante la inauguración del XIV Congreso de la entidad.

“productividad” permite fortalecer los consensos entre estos actores dominantes. Dicha noción de productividad, asociada al desarrollo científico aplicado a la producción agropecuaria y al proceso de industrialización del sector, recibió un fuerte reconocimiento desde el poder estatal a través del fortalecimiento del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), la articulación de las universidades públicas con el sector privado para el desarrollo del agronegocio y las agencias de promoción científicas del Estado (CONICET y ANPCyT) para la profundización de los desarrollos biotecnológicos y químicos relacionados a estas producciones.

Por lo dicho hasta aquí, más allá de cuestionamientos corporativos sobre políticas puntuales, la justificación del nuevo modo de desarrollo permitió en esta coyuntura la estabilización de un *bloque dominante* también en el plano discursivo, a partir de la articulación entre los nodos discursivos crecimiento, productividad e inserción internacional.

Además, las argumentaciones de estos actores en relación a las causalidades que mencionamos previamente, condujeron a la inclusión – conflictiva, por cierto – de las demandas y posiciones discursivas de los actores subalternos. El posicionamiento respecto a la política económica del gobierno, a las bondades del crecimiento económico y a la creación de empleo – sobre todo desde el triunfo de Hugo Moyano en la interna de la CGT en el año 2005 – se tornó evidente. Quizá el punto de mayor conflicto se encontraba en la apropiación de los ingresos, los frutos del crecimiento, entre trabajadores y empresarios¹⁵⁵. Desde la re-apertura del Consejo del SMVM y las negociaciones paritarias por rama de actividad, el conflicto distributivo comenzó a ser parte de la agenda pública del “nuevo modelo”, sin por ello generar mayores disrupciones a las bases establecidas por éste. Principalmente, fue la categoría de “pacto social” o “concertación” la que permitió que el conflicto distributivo no se saliera de los parámetros “normales”. Esta categoría operaba como mediación simbólica en relación a los intereses de mayor rentabilidad de los empresarios de las diferentes ramas, por un lado, y de las demandas de incrementos de salario por encima de la inflación impulsadas por los trabajadores, por otro. La estrategia discursiva de los actores dominantes estuvo orientada a generar una serie de *equivalencias*,

¹⁵⁵ “Lavagna y la CGT debaten por salarios”, La Nación 23 de febrero de 2005.

que permitiera vincular la noción de *pacto social* con la *productividad* y la *competitividad*: los incrementos salariales eran posibles, necesarios y deseables si respetaban los principios de acompañar las mejoras en la productividad y competitividad que los diversos sectores productivos venían alcanzando, beneficiados por una política económica adecuada.

Así, comenzó a consolidarse en la coyuntura 2005-2007 una justificación político-ideológica de la hegemonía discursiva de los sectores productivos del capital. Este dominio consensual fue logrado a partir de la conjunción de los nodos discursivos que se venían instalando desde el año 2002 (desarrollo nacional e industrialización) y de los nuevos nodos (crecimiento, productividad, la inserción exportadora y pacto social). La hegemonía de estos actores dominantes dio lugar a la conformación de un *bloque social* integrado por la mayor parte de las organizaciones empresariales y de un actor subalterno clave, la CGT. Este bloque sólo puede comprenderse entonces en relación estrecha con la necesidad de una justificación político-ideológica – a través, incluso, de operaciones genéricas científico-técnicas – de la nueva política macroeconómica y su patrón de reproducción económica “asociado”.

La declaración conjunta que producen las organizaciones empresariales y subalternas analizadas en mayo de 2006¹⁵⁶, abona a la idea de la conformación de este bloque, puntualiza sobre los nodos discursivos que identificamos como relevantes y explicita el objetivo de dar respaldo a un esquema de políticas macroeconómicas: “*A tres años del inicio de gestión del actual Gobierno de la Nación, las entidades más representativas de la industria, los servicios, la banca, el comercio y el trabajo, quieren expresar su apoyo a una gestión que supo encauzar una economía en decadencia hacia un sendero de fuerte crecimiento*”. Estos actores reconocen, además, que el crecimiento alcanzado a través de esta gestión del Estado y sus implicancias “(...) *constituyen la plataforma sobre la cual consolidar lo obtenido y aprovechar la oportunidad de alcanzar un alto nivel de desarrollo*”, para lo que se torna necesario sostener los que llaman “pilares” de este crecimiento: superávit fiscal y comercial, crecimiento con inclusión social y un tipo de cambio competitivo. Por último, la declaración alude al “pacto social” a través de la noción

¹⁵⁶ “A tres años de gobierno: Argentina en crecimiento”, Declaración conjunto de ADEBA, Bolsa de Comercio de Buenos Aires, Cámara Argentina de Comercio, Cámara Argentina de la Construcción, CGT, UIA y AEA.

de que el crecimiento y sus consecuencias asociadas – se garantiza a través del “(...) *accionar conjunto del Gobierno, trabajadores y sector empresario*”.

Este bloque social no incluyó a otras organizaciones subalternas. En particular, la CTA continuó planteando la necesidad de creación de empleo formal –lo que implicaba el combate de la precarización e informalidad laboral –, la elevación del SMVM al nivel de la canasta familiar, un ingreso de carácter universal, movilidad jubilatoria, entre otros aspectos¹⁵⁷. Sin embargo, al igual que ocurrió con los MTD, por estos años comenzaron a intensificarse las diferencias al interior de la central, sobre todo en relación al posicionamiento político respecto del “modelo” y, sobre todo, del “proyecto político” que expresaba el Frente para la Victoria . Ya hacia el año 2007, el apoyo de la fórmula electoral Filmus-Heller por parte de Hugo Yasky –el dirigente de una de las tendencias de la conducción de la CTA– fue la primera manifestación del resquebrajamiento de la unidad de conducción que se había mantenido en la central desde la década de 1990¹⁵⁸.

Hasta aquí pusimos el énfasis en la constitución de un nuevo bloque social articulado a través de una serie de nodos interdiscursivos que profundizaron y dieron mayor concreción a los que habían permitido el punta pié inicial de la nueva hegemonía discursiva post-crisis. Sin embargo, como señalamos nos queda por comentar brevemente cuál ha sido el rol del desplazamiento de la polaridad presente-pasado hacia la polaridad presente-futuro y, por tanto, cómo la articulación hegemónica se logra también a causa de los impactos que sobre el presente poseen los proyectos societales en disputa.

En este sentido, las operaciones discursivas de los actores dominantes dentro del nuevo bloque, han tendido en esta coyuntura a basarse fuertemente en la “lógica de lo potencial” más que en una polarización del nuevo orden en relación a la crisis¹⁵⁹.

¹⁵⁷ Estas demandas tomaban la forma de propuesta de política estatal a través de la producción de un discurso científico-técnico asociado al Instituto de Estudios y Formación de la CTA a cargo de Claudio Lozano. Ver Lozano, C.; Ramieri, A. y Raffo, T. (2006). “Aportes para encarar la discusión salarial y de ingresos de 2007”.

¹⁵⁸ “(...) a nivel de nuestra representación pública, como dirigentes de la CTA, resolvimos tener una definición muy clara y es apoyar la fórmula Filmus-Heller”, Hugo Yasky manifestó su apoyo a la fórmula Filmus – Heller, Página 12 6 de junio de 2007.

¹⁵⁹ Sin duda, este desplazamiento es sólo parcial y no implica que la polarización presente-pasado continúe operando para la construcción hegemónica.

Tanto en los textos del género político-ideológico como en aquellos propios del género científico-técnico, el reconocimiento de la situación exitosa en cuanto a crecimiento, estabilidad, inserción al mundo e inclusión, conduce a los actores dominantes a postular la necesidad de explotar las oportunidades para lograr el “desarrollo sustentable”, el “desarrollo con inclusión”, el “desarrollo competitivo” y otras formas similares. En todos los textos analizados, encontramos que el ideario desarrollista que comienza a articular discursos dispersos en la coyuntura 2002-2004, se nutre en 2005-2007 de una promesa de futuro promisorio, asociado sobre todo a aprovechar las oportunidades que la economía global otorga a la Argentina una vez superada la crisis. El ejemplo paradigmático de estas intervenciones que enmarcan el desplazamiento discursivo señalado, lo constituyen AAPRESID y AACREA. Sin embargo, también la UIA logró en estos años articular su ideario desarrollista clásico con la nueva situación internacional¹⁶⁰.

Así, los dos aspectos que hemos mencionado – los nuevos nodos interdiscursivos y la influencia de los proyectos de futuro – permitieron consolidar una hegemonía desarrollista que se escapaba parcialmente de los determinismos del desarrollismo clásico, ya sea éste influenciado por las ideas *cepalinas* o bien por aquellas más liberales propuestas dentro de la perspectiva *rostowniana*. La nueva hegemonía discursiva – apoyada en el proceso de recomposición económica – dio lugar a la conformación incipiente de un nuevo bloque social entre 2005 y 2007.

Quizá el último elemento de peso que debemos mencionar aquí es que la conformación de este bloque y la consolidación de la hegemonía coinciden, quizá paradójicamente, con la emergencia de una serie de tensiones sobre el patrón de reproducción económica. Luego de casi cuatro años de crecimiento sostenido, superávit fiscal y comercial, incrementos del salario real y mejora de la distribución funcional de ingresos, podemos identificar el año 2007 limitaciones en el patrón de reproducción económica que marcarán la coyuntura posterior. Las tres limitaciones que se manifiestan por estos años son: la aceleración del proceso inflacionario que acentúa el conflicto distributivo, el deterioro – parcial – de la balanza comercial y el desgaste de la brecha fiscal (Félez y López, 2012; Cantamutto, 2013). Sobre este escenario, se producirá un resurgimiento de los antagonismos y un

¹⁶⁰ Ver, por ejemplo, el Discurso Héctor Méndez, 15ta Conferencia Industrial Argentina.

cambio en la lógica de la construcción de hegemonía que dejaremos pendiente para tratarlo en el capítulo 7. Previamente, en el próximo capítulo debemos abordar la relación entre los procesos de clases y los proyectos hegemónicos con la materialidad del Estado.

Capítulo 6. De estrategias y selectividades. Estado, políticas macroeconómicas y procesos de clase en la emergencia del nuevo modo de desarrollo

Introducción

El análisis de los procesos de clase y de las construcciones político-discursivas de los actores de clase que hemos presentado hasta aquí, nos otorga elementos para identificar en el *cambio de época* un nuevo patrón de reproducción económica y un nuevo proyecto político hegemónico que dimos en llamar desarrollista, cuyo actor central fue la UIA.

Este proyecto hegemónico, tal como señala Bonnet (2008) en su trabajo sobre la hegemonía menemista, no puede pensarse “sin cuerpo en el Estado”. Es así que resulta clave el estudio del carácter del Estado en el período de emergencia del nuevo orden (2002-2007).

Abordamos en este capítulo la “materialidad” del Estado e intentamos poner en relación los cambios en las dimensiones económicas a nivel de la clase dominante y de las clases subalternas, con las principales políticas macroeconómicas que se estabilizaron durante el período de emergencia del nuevo modo de desarrollo (2002-2007). Intentaremos dar cuenta allí del carácter relacional del aparato estatal con las diferentes fuerzas sociales. El análisis de estas relaciones entre políticas estatales y procesos de clase nos va a permitir una doble caracterización del nuevo patrón de reproducción económica. Por un lado, da lugar a indagar sobre cuáles son los elementos novedosos de dicha relación que dan cuenta de uno de los ciclos de crecimiento económico más acentuado y duradero de la historia argentina. Por otro lado, nos otorga algunas respuestas acerca de cuáles son las tensiones y contradicciones latentes que los antagonismos potenciales delineados por los procesos de clase, han conducido a ciertas limitaciones económicas en este nuevo patrón de reproducción económica luego de 2007 – en particular, entre 2008-2009 –, contradicciones éstas que sólo fueron parcialmente diluidas a través del nuevo equilibrio

entre economía y política que logró impulsar la fuerza política en el poder luego del conflicto agrario de 2008. Este tema será el que dejaremos pendiente para el capítulo final de la tesis.

En base la definición de Estado que adoptamos en el capítulo 2, intentamos aquí avanzar concretamente las particularidades que toma esta relación en el período de emergencia del nuevo modo de desarrollo. Para hacer el análisis más concreto, partimos de una especificación de las categorías analíticas que utilizaremos para abordar el estudio empírico en 2002-2007 y las contradicciones que emergieron sobre esta base. Resulta necesario indicar aquí, que no realizaremos un análisis de todos los aspectos que involucran la materialidad de la relación social Estado, sino que nos concentraremos en las políticas macroeconómicas que consideramos claves en el período y que permiten caracterizar el “modelo económico”¹⁶¹. Como hemos mencionado, las lecturas predominantes sobre el modelo económico intentan explicarlo a partir de una lógica estatalista-economicista de acuerdo a la cual “el modelo” es un diseño de política económica. Por el contrario, aquí intentaremos establecer los vínculos entre los procesos económicos de clase, las prácticas discursivas de los actores de clase y las políticas macroeconómicas concretas, por lo cual descartamos las visiones instrumentales acerca de la determinación de la política estatal.

1. Una breve digresión teórico-metodológica: categorías y fuentes para el análisis del Estado como relación social

La ofensiva de la clase dominante que significó el neoliberalismo introdujo nuevos límites al accionar de los Estados nacionales en relación a la escala global. A través del neoliberalismo como un proyecto societal que logró convertirse en hegemónico, el capital global reconfiguró profundamente las formas de Estado-Nación previamente existentes en todas las regiones del mundo (Panitch y Gindin, 2005).

En esta situación, los Estados nacionales se encuentran en permanente contradicción. Por un lado, la expansión y transnacionalización del capital – que mencionamos en el capítulo 1 de esta tesis – tiende a tornar difusas las fronteras nacionales. Por otro, la construcción de la legitimidad política, las articulaciones de clases necesarias para garantizar la reproducción

¹⁶¹ Cabe señalar que esta no es una categoría analítica que surge de nuestro marco teórico sino que, como hemos visto en el capítulo previo, emerge de los discursos y otras acciones de los actores colectivos de clase y de la fuerza política en el poder.

de un orden social o bien la disputa de proyectos hegemónicos, toman cuerpo en la escala nacional (Thwaites Rey, 2008; Burnham, 1997). En términos más concretos, para los Estados de la periferia latinoamericana el giro neoliberal implicó importantes limitaciones a sus grados de autonomía, al menos en dos aspectos: las posibilidades de intervención para lograr inclusión social y la capacidad de control de las directrices de la modalidad de desarrollo (Thwaites Rey y Castillo, 2008). Estos aspectos que habían caracterizado la forma-Estado en Argentina antes de la década del noventa fueron modificados a través de la reestructuración neoliberal.

Sin embargo, el reconocimiento de estos nuevos límites no niega las posibilidades de que en la etapa actual las fuerzas políticas en el poder en nuestra región, poseen un cierto margen de maniobra. El Estado continúa representando – a nuestro entender – una relación social objetivada que condensa todas las relaciones de fuerza entre clases sociales y fracciones clase (Poulantzas, 1979; Jessop, 2008).

En base a esta lectura en clave relacional, resulta necesario utilizar categorías más concretas para el análisis de esta relación social Estado. Para ellos utilizaremos cuatro categorías para la aproximación empírica que han sido elaboradas por Jessop (2002; 2008).

La primera de ellas, es la noción de *estrategia de acumulación*, que refiere en buena medida a un “modelo de crecimiento”, es decir una forma de articulación entre los procesos de clase en términos de acumulación y las políticas estatales (Jessop, 2008). Nuevamente, la noción de estrategia está relacionada a una acción de ciertas clases o fracciones de clase y no a un mero determinismo estructural. De esta manera, los procesos económicos de clase tienen fundamento en la acción de diversas fracciones y sectores que, a través de organizaciones clase, logran impulsar una estrategia de acumulación.

Esta categoría de estrategia de acumulación se encuentra estrechamente vinculada a una segunda noción que ya hemos utilizado en el capítulo previo: *proyecto hegemónico*. El “modelo de crecimiento” que cierta fracción de la clase económicamente dominante logra impulsar sólo puede resultar en la implementación de ciertas políticas estatales concretas – más allá de la capacidad decisoria de la fuerza política en el poder – a través de un proyecto hegemónico de esas fracciones que logre, en cierta medida, el consenso de otras fracciones de las clases dominantes y subalternas. Es decir, sólo si logra integrar intereses de otras

clases y fracciones de manera consensual resulta posible que el modelo de crecimiento se establezca en una coyuntura. Tal como señalar Jessop (1982), esto no implica que los proyectos hegemónicos no sean desafiados y, por tanto, contingentes. En definitiva, la posibilidad de imponer un proyecto hegemónico y expresarlo en una propuesta de política concreta que se lleve a cabo desde el Estado, requiere de la construcción de una hegemonía discursiva y de una centralidad de la fracción que lo impulsa para asegurar la reproducción económica del conjunto de la sociedad, es decir, en una preponderancia en el patrón de reproducción económica. Sobre estos aspectos hemos trabajado en el capítulo previo, por lo cual aquí nos limitaremos a profundizar en las estrategias de acumulación e incluiremos la lectura sobre los proyectos hegemónicos remitiendo al trabajo previo.

En tercer lugar, como hemos mencionado, para analizar la manera en la cual la articulación de una estrategia de acumulación y un proyecto hegemónico impacta en las políticas estatales como condensación de las correlaciones de fuerza, resulta útil la categoría de *selectividad estratégica estructuralmente situada*. Esta categoría hace referencia a la forma en la cual las instituciones y aparatos específicos del Estado permiten que determinadas fuerzas sociales – por lo general, aquellas que hegemonizan el bloque de poder – posean una mayor influencia en la determinación de políticas concretas. Al mismo tiempo, permite pensar en que la selectividad estratégica del poder estatal no es simple expresión de esos intereses dominantes, sino que está influenciada por otras demandas, impulsadas ya sea por actores colectivos no hegemónicos al interior de la clase dominante o bien por actores colectivos subalternos.

A través de la noción de selectividad estratégica, podemos ver hasta qué punto ciertas instituciones o políticas estatales responden en mayor medida a los procesos de recomposición de la clase dominante, al proceso de recomposición de las clases subalternas o a ambos, dependiendo de la política concreta que evaluemos.

Por último, Jessop (2008) propone la categoría de *cálculo estratégico estructuralmente situado* para incluir concretamente las estrategias que se dan diversos actores colectivos dominantes y subalternos para condicionar/modificar las decisiones de política estatal.

Con estas cuatro categorías, intentamos dar cuenta del proceso de conformación de un nuevo “modelo” macroeconómico, estableciendo los vínculos entre procesos de clase y

Estado en la determinación de ese conjunto de políticas. Es en este sentido, que para dar cuenta de las relaciones entre clases y políticas estatales en el período 2002-2007, analizamos un nivel de acción específico del poder estatal: las *políticas macroeconómicas*. Las mismas serán nuestro referente empírico en este apartado. Para avanzar en esta lectura, partimos de la complementación de las fuentes cuantitativas y cualitativas previamente estudiadas, con un estudio documental y cuantitativo acerca de las políticas macroeconómicas en el período en cuestión.

Por lo dicho, en lo que sigue nos preocupa discutir aquí en qué medida la nueva dinámica que adopta el Estado en cuanto a las políticas macroeconómicas en Argentina en 2002-2007 responden a los procesos de recomposición de las clases y son, en cierta medida, el resultado de una estrategia de acumulación con un proyecto hegemónico asociado que se materializa en “instituciones estatales”. A su vez, veremos cuáles son los antagonismos potenciales que dieron como resultado un cierto desgaste de la efectividad de la estrategia de crecimiento y el surgimiento de una autonomía mayor de lo político y la política en años posteriores.

2. Estrategias de acumulación, proyectos hegemónicos y políticas macroeconómicas concretas: de los procesos de clase a las selectividades estratégicas del poder estatal

Para comenzar, como estrategia de exposición, presentamos cuáles son las políticas macroeconómicas que consideramos más relevantes en la emergencia del nuevo orden entre 2002 y 2007. Una vez identificado este conjunto de políticas macroeconómicas, avanzamos en la comprensión de los procesos que condujeron a su instrumentación, a través de las categorías analíticas previamente comentadas.

Desde el repaso bibliográfico y del reconocimiento en los discursos de diversos actores dominantes y subalternos, identificamos cinco políticas macroeconómicas que se pueden clasificar en tres tipos como lo muestra la figura 6.1:

Figura 6.1. Principales políticas macroeconómicas en el nuevo modo de desarrollo

TIPO DE POLÍTICA MACROECONÓMICA	Política concreta	Objetivos	Instrumentos
Cambiaria y monetaria	<i>Tipo de Cambio Real Competitivo y Estable</i>	Sostenimiento de un tipo de cambio real elevado	Operaciones de mercado abierto (compra y venta de bonos y letras del tesoro)
		Acumulación de reservas	Regulación de tasas de interés
	<i>Tasa de interés real negativa</i>	Validación de la demanda de dinero para transacciones	
		Arbitrar en favor del crédito al consumo y al sector productivo	
Fiscal	<i>Política de superávit fiscal</i>	Sostenibilidad de las cuentas públicas	Estructura tributaria pro-cíclica
		Desendudamiento público	Gasto público social pro-cíclico
		Fortalecimiento de sectores productivos	Subsidio focalizados a diferentes ramas
			Regulación de salarios estatales
			Inversión pública en infraestructura
De ingresos	<i>Negociaciones colectivas</i>	Redistribución de ingresos en relación a las rentabilidades	Convenios colectivos de trabajo
	<i>Ingresos compensatorios</i>	Ingresos mínimos para sectores subalternos no formales	Subsidios condicionados

Fuente: elaboración propia.

En la figura precedente, podemos identificar seis políticas macroeconómicas relevantes para el período estudiado: el *tipo de cambio real competitivo y estable* (TCRCE), una política monetaria que favorece *bajas tasas de interés reales*, la una política fiscal que apunta a sostener el *superávit de las cuentas públicas*, una *política laboral* ligada a la reactivación de las negociaciones colectivas y una *política de ingresos compensatoria*.

Veamos la producción de cada política concreta a través de la puesta en relación de las categorías previamente definidas.

2.1. *El tipo de cambio real competitivo y estable o la competitividad industrial por otros medios*

Comencemos por la política cambiaria. El salto en el tipo de cambio fue quizá la política macroeconómica que mejor ha simbolizado la alteración en las relaciones de fuerza al interior de la clase dominante y entre ésta y las clases subalternas en el inicio de la transición hacia el post-neoliberalismo.

Como mostramos en el capítulo 5, la demanda de devaluación del peso fue impulsada como uno de los macrotemas centrales para la construcción de una hegemonía desarrollista y

permitió la conformación de un bloque de diferentes actores de clase que se dio en llamar Grupo Productivo. Ese *proyecto hegemónico* impulsado por la UIA, incluía, sin embargo, una estrategia de acumulación que difería del ideario desarrollista clásico de los años '50 y '60: *la orientación exportadora* que debía tener el nuevo “modelo de crecimiento”¹⁶². Más allá de las constantes apelaciones al “desarrollo del mercado interno” como uno de pilares del proyecto de desarrollo nacional que la UIA como enunciador privilegiado impulsaba¹⁶³, debemos tener presentes ciertos procesos económicos que limitaban otras resoluciones de la crisis y favorecían la estrategia exportadora, es decir, procesos que daban un marco estructural al cálculo estratégico de los actores dominantes.

En primer lugar, el proceso de reestructuración neoliberal implicó una mejora sensible en la competitividad internacional del capital productivo, sobre todo de aquellas ramas ligadas a la producción primaria, extractiva y agroalimentaria (ver capítulo 3). Como hemos mencionado, la acentuada concentración y centralización del capital, a la par de una pronunciada innovación productiva en el sector agropecuario y una extranjerización del capital en sectores industriales – por ejemplo, empresas alimenticias –, fueron procesos que favorecieron el incremento de competitividad de la fracción productiva del capital.

En segundo lugar, las estrategias de acumulación mercado internistas encontraban serias limitaciones frente a la profunda recesión económica que comenzó en 1998 y condujo al incremento del desempleo y al empobrecimiento de las clases subalternas, que son aquellas en las cuales predomina el consumo como porción de sus ingresos, es decir, poseen una mayor propensión a consumir (Kalecki, 1977). Entre 1998 y 2002 la participación de los asalariados en el ingreso cayó un 33% y la participación del consumo asalariado sobre el PBI se redujo del 24% al 20%¹⁶⁴.

¹⁶² En el momento más álgido de la crisis y en el marco de la Conferencia Industrial, José De Mendiguren afirmaba la necesidad de una salida exportadora articulada con el mercado: “*Demandas hay dos: la demanda externa, para lo cual nuestras propuestas van a mejorar la competitividad de la economía argentina, porque si no, no podemos exportar y menos con valor agregado. La otra demanda única que conocemos es la demanda interna*”. Discurso de De Mendiguren, 7ma Conferencia Industrial Anual, noviembre de 2001.

¹⁶³ “(...) *necesitamos llevar adelante una fuerte redistribución de ingresos. Es un imperativo ético y una necesidad económica por su efecto reactivador de la demanda interna*”, Discurso de De Mendiguren, 7ma Conferencia Industrial Anual, noviembre de 2001.

¹⁶⁴ Ver capítulo 3.

Por estos motivos, una estrategia de acumulación ligada al desarrollo del mercado interno se enfrentaba a estas dos barreras estructurales: las actividades más dinámicas se encontraban ligadas a la exportación y los ingresos de las clases subalternas se hallaban pauperizados. Estos elementos allanaron el camino para una estrategia exportadora impulsada por los sectores productivos de la clase dominante.

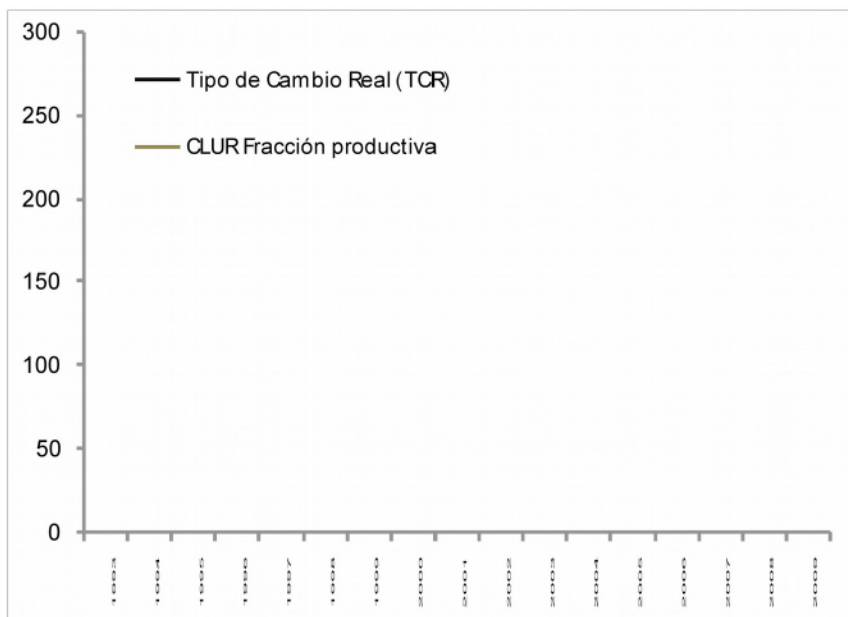
Para evaluar cualitativamente ambas condiciones, podemos utilizar el indicador de Costos Laborales Unitarios Reales (CLUR) propuesto por Shaikh (2012). Este indicador logra sintetizar – solo en su aspecto cuantitativo – ambos procesos al medir la competitividad internacional a través de la relación entre la productividad media del trabajo y los salarios reales. Concretamente, el indicador de CLUR se define como:

$$CLUR = \frac{W}{PL}$$

Donde, W y PL representan los salarios reales y las productividades medias del trabajo, respectivamente.

Como vemos en la figura 6.2, los dos procesos que comentamos, condujeron a una tendencia a la caída de los CLUR de Argentina para el conjunto de la fracción productiva del capital desde 1993, pero sobre todo a partir de la recesión de 1998. Precisamente, la concentración del capital productivo a través de la crisis del modo de desarrollo neoliberal permitió, la gran reducción de costos unitarios de la fracción productiva del capital local, en línea con la conformación de un nuevo bloque de poder tal como hemos estudiado en el capítulo 3. Esta situación fue producto de una reducción significativa en los costos unitarios de las ramas primarias, extractivas e industriales alimenticias en relación a los costos mundiales de referencia (Arceo, 2009).

Figura 6.2. Evolución del tipo de cambio real (TCR) y los costos laborales unitarios reales (CLUR) para la fracción productiva de la clase dominante. Argentina 1993-2009, (Índice 1993=100)



Fuente: elaboración propia en base a datos de DNCN-INDEC y Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

La devaluación del peso emergía en buena medida como la alternativa más viable para recomponer las condiciones de acumulación luego de la crisis. En este sentido, la devaluación vista como una decisión de política macroeconómica concreta, fue la expresión más transparente del reconocimiento desde el poder estatal a la conformación de este nuevo bloque de poder (Arceo, 2009; Cantamutto, 2012), en el cual las fracciones financieras y de servicios no transables internacionalmente perderían terreno en relación al capital productivo y, sobre todo, frente a las ramas ligadas a los agro-alimentos, bienes primarios y extractivos (Féliz y López, 2010; Varesi, 2010).

Es por ello que entre las salidas posibles de la crisis, la devaluación comenzaba a instalarse como la más factible no sólo por medio de las operaciones hegemónicas del espacio conducido por la UIA, sino también porque las condiciones estructurales favorecían esta decisión que permitiría explotar las “oportunidades” que el mundo ofrecía para los países

periféricos¹⁶⁵. El proyecto hegemónico se articulaba así con una estrategia de acumulación orientada hacia la exportación que, sin duda, fue exitosa: las exportaciones netas del conjunto de las ramas de actividad se incrementaron entre diciembre de 2001 y diciembre de 2002 en un 165%¹⁶⁶.

Al mismo tiempo, la reestructuración de las relaciones laborales y el proceso de exclusión creciente durante la crisis de amplios sectores de las clases subalternas, dejaron a éstas en una posición de *debilidad estructural* frente a la conformación de este nuevo bloque de poder. De esta manera, difícilmente los proyectos hegemónicos impulsados por la CTA, los MTD y organizaciones políticas y movimientos sociales radicales, tuvieron la capacidad de disputar la orientación general del proceso post-crisis¹⁶⁷.

Así, estos procesos asimétricos entre clases – y en particular entre ciertas fracciones– acotaron los márgenes económicos de respuesta del poder estatal a unas pocas opciones, entre las cuales la devaluación adquirió un gran consenso a lo largo de la crisis orgánica. La *selectividad estratégica* del Estado, operó en función de reconocer este escenario y ubicó el tipo de cambio real más de un 200% por encima de los valores previos, lo cual implicó una brecha entre el precio de referencia para el comercio exterior (TCR) y los costos unitarios relativos de la fracción productiva de 3,4 veces (ver figura 6.2).

Llegados a este punto, si bien podemos afirmar que la devaluación fue parte de una estrategia de acumulación orientada a la exportación del capital productivo – y en particular, del gran capital concentrado – debemos indagar acerca de cuáles son las condiciones económicas por las cuales esta política se materializó luego en un Tipo de Cambio Real Competitivo y Estable (TCRCE).

Durante el período 2002-2007 el TCR se ubicó en promedio un 50% por encima del que regía para los años neoliberales. Si bien existió una tendencia constante a la apreciación cambiaria – debido principalmente al resurgimiento de la inflación – el poder estatal reguló

¹⁶⁵ Ver discurso de Álvarez Gaiani, presidente de la UIA, 9na Conferencia Industrial de la UIA, noviembre de 2003.

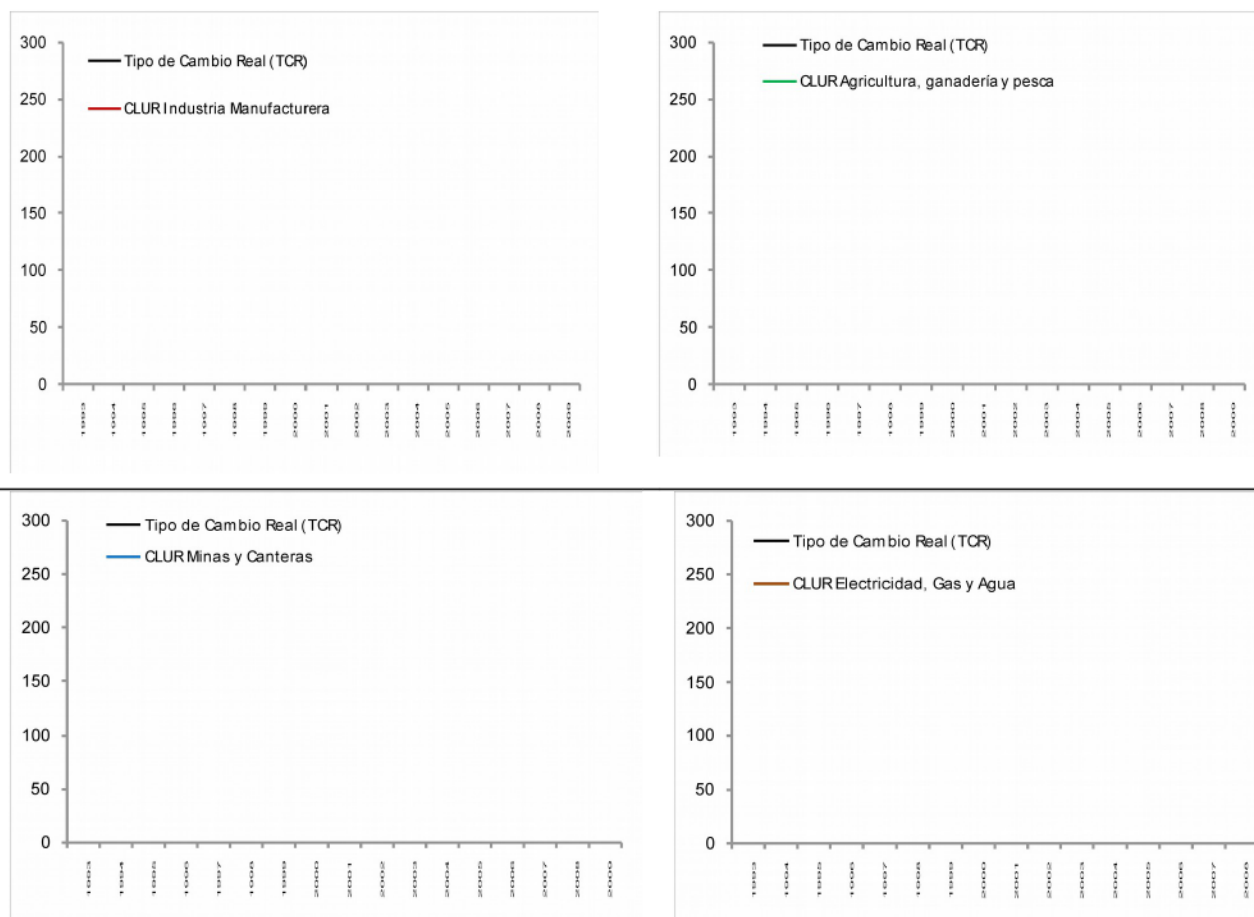
¹⁶⁶ Fuente: COMTRADE, Organización de las Naciones Unidas.

¹⁶⁷ Como hemos visto, el poder destituyente de los actores subalternos durante la crisis no logró proyectarse como “poder instituyente”, esto es, como un proyecto asociado a la conformación de un “bloque social de los oprimidos” - a decir de Dussel (2007) – que logre disputar la hegemonía al bloque del nuevo bloque dominante.

el tipo de cambio nominal – a través de la compra y venta de bonos y letras del tesoro – de manera tal de mantener la dinámica de crecimiento exportador se reproduzca en el tiempo. Sin embargo, es aquí donde requerimos de un análisis un tanto más detallado. La política de TCRCE no permitía las mismas rentabilidades al conjunto del capital productivo. Más aún, paradójicamente quizá, las organizaciones colectivas que representan a las ramas de actividad con menores costos unitarios reales – más competitivas internacionalmente – rechazaron, como vimos en el capítulo previo, la devaluación del peso. La SRA es el ejemplo más claro de esta posición.

A partir de la figura 6.3 podemos ver que dentro de la fracción productiva, las ramas de Minas y Canteras (panel 3 de la figura) y Agricultura, Ganadería y Pesca (panel 2 de la figura) son las que presentan los menores costos unitarios relativos. Por el contrario, la Industria Manufacturera (panel 1 de la figura) se ubica entre las ramas de mayores CLUR, detrás de los servicios no transables (panel 4).

Figura 6.3. Evolución del tipo de cambio real (TCR) y los costos laborales unitarios reales (CLUR) por rama de actividad. Argentina 1993-2009. (1993=100).



Fuente: elaboración propia en base a datos de DNCN-INDEC y Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

Profundicemos un poco en las relaciones entre la política cambiaria y los procesos de clase a través de los indicadores presentados en la figura 6.3. La evolución del tipo de cambio real (TCR) y los costos laborales unitarios reales (CLUR) por rama de actividad al interior de la fracción productiva de la clase dominante, nos permite ver que los sectores de mayor competitividad “estructural”, es decir, más allá de la política cambiaria, son los *Primarios* y *Extractivos*. Esta situación, lleva a que bajo diferentes esquemas de política cambiaria – aún con un tipo de cambio real más bajo – estos sectores logren niveles de rentabilidad elevados y buenas posibilidades de colocar su producción en el mercado mundial. Por su parte, la situación del conjunto de la *Industria Manufacturera* es diferente: costos unitarios reales más elevados permiten una estrategia de crecimiento orientado hacia la exportación

sólo si el precio de referencia – el TCR para sus exportaciones – se encuentra lo suficientemente elevado (depreciado). Es precisamente, esta posición estructural la que nos permite inferir que para las ramas manufactureras la política de TCRCE resulta razonable y la propuesta de política macroeconómica por parte del actor colectivo que mejor representa estos intereses – la UIA – resulta en un *cálculo estratégico estructuralmente situado*. Este cálculo estratégico que se expresó como apoyo concreto al régimen cambiario¹⁶⁸ radica precisamente en el reconocimiento de la estructura productiva desequilibrada que históricamente presentó nuestro país (Diamand, 1972; Féliz, y Chena, 2005). Ante esta situación estructural de desequilibrio entre la elevada competitividad de los sectores primarios y extractivos y la escasa competitividad industrial, es que las posiciones político-ideológicas desarrollistas – propias del género discursivo científico-técnico de la ciencia económica – impulsan un TCRCE (Frenkel y Rapetti, 2007) o bien un tipo de cambio desarrollista” (Curia, 2011) como la política clave. Este último autor destaca en relación al “modelo” económico argentino 2002-2007, la importancia de la política cambiaria con objetivos de desarrollo nacional:

*“Mientras que se habla de un **tipo de cambio desarrollista**, está claro que a través de él, y en el seno de una matriz macroeconómica que lo cuente como su eje, se aspira a un proceso de desarrollo, de crecimiento acelerado o sobre-crecimiento, asociado a una intensificación de la diversificación productiva, que pone énfasis – aunque no exclusividad – en el despliegue del sector manufacturero”* (Curia, 2011: 38).

De esta manera, el proyecto hegemónico desarrollista de la UIA que logró el consenso de los demás integrantes del Grupo Productivo en los años de la transición hacia el nuevo modo de desarrollo y luego de la mayor parte de los actores dominantes y subalternos¹⁶⁹, se

¹⁶⁸ Héctor Méndez, titular de la UIA, consultado por el Diario Clarín, dejaba en claro su posición en relación al nivel del tipo de cambio nominal a 3 pesos primaba en 2005: “Estamos en el límite del tipo de cambio competitivo. Si las variables de los costos no se disparan, está bien. Por eso pedimos un tipo de cambio real competitivo”, en “Pedimos un tipo de cambio real competitivo”, Clarín 31 de julio de 2005.

¹⁶⁹ “A tres años de gobierno: Argentina en crecimiento”, Declaración conjunto de ADEBA, Bolsa de Comercio de Buenos Aires, Cámara Argentina de Comercio, Cámara Argentina de la Construcción, CGT, UIA y AEA. Fuente: Diario Crítica. Véase también “Los industriales dieron un fuerte respaldo a Lavagna”, La Nación 9 de agosto de 2005.

articulaba con una estrategia de crecimiento exportadora para lo cual requería – por las condiciones estructurales de las ramas manufactureras – de un TCRCE. Esta misma interpretación desarrollista, con la carga de significaciones similares a las que destaca Curia (2011), expresaba el Ministro de Economía y Producción Roberto Lavagna: *“El tipo de cambio no es la única variable relevante en términos de un proceso sostenible a mediano plazo, pero al mismo tiempo creemos que un tipo de cambio sobrevaluado sería el peor de los errores que el país podría cometer”*. Y con mayor contundencia reconocía que *“sin el tipo de cambio adecuado, no hay crecimiento ni desarrollo sustentable”*¹⁷⁰. Los argumentos que regían este análisis se ceñían a los planteados previamente en relación a la necesidad arbitrar entre las “productividades relativas” y reconocer la “situación que rige en el mundo”. En este sentido, el Ministro aseguraba que a través de la política cambiaria debía favorecer no sólo la rentabilidad de los sectores productores de bienes primarios sino también de los *sectores industriales*: *“No sirve en términos de equilibrio de las **cuentas externas y del empleo** un modelo basado sólo en recursos naturales extensivos (sean agro o energía) y producciones de bajo valor agregado”*¹⁷¹.

La política cambiaria, desde el punto de vista de la selectividad estatal, tendía no sólo al reconocimiento de la posición estructural del nuevo bloque de poder – la fracción productiva de la clase dominante – sino que, al mismo tiempo, la justificación de ésta remitía a la necesidad de otorgar condiciones de rentabilidad razonables para las ramas manufactureras. Podemos señalar aquí que esta interpretación sobre la estructura productiva desequilibrada como trasfondo estructural que conduce a la necesidad de un TCRCE, no iba en desmedro del resto de las ramas del capital productivo. En particular, como hemos visto en el capítulo 3, la apropiación de valor y la dinámica exportadora de las ramas extractivas y primarias fue significativa durante todo el período estudiado, lo cual confirma que la política cambiaria no resultaba perjudicial para las ramas primarias y extractivas sino que resultaban en las principales beneficiarias de ella, aún cuando lo eran de manera indirecta, es decir, sin ser éste el objetivo prioritario de la política cambiaria.

Esta situación era reconocida explícitamente por el Ministro Roberto Lavagna: *“En materia de recursos naturales sería un error imperdonable si el país no usara sus ventajas*

¹⁷⁰ Discurso de Roberto Lavagna. Foro Nacional de la Industria, Córdoba diciembre de 2003.

¹⁷¹ Exposición de Roberto Lavagna, 39ª Conferencia de IDEA, diciembre de 2003.

naturales en materia agro ganadera, pesca, minería y energía en todas sus variantes. A varios de estos sectores las ventajas naturales les han permitido soportar, mejor que a otros, circunstancias económicas adversas”. Sin embargo, “Que su capacidad de resistencia sea mayor no significa que puedan ser sectores ignorados en el momento de definir políticas económicas” ¹⁷². Esto llevaba al Ministro a afirmar que el papel de estos sectores es central en la generación de divisas y que si bien no pueden ser el único “componente del modelo”, “tampoco pueden ser la cenicienta del mismo”.

A tal punto estos sectores primarios, extractivos y agro-industriales no eran la “cenicienta” del nuevo modo de desarrollo, que lograron ser los principales beneficiarios de las condiciones estructurales – nuevo patrón de reproducción económica – y de las políticas macroeconómicas asociadas a ellas. El cuadro 6.1 resulta ilustrativo sobre este punto:

Cuadro 6.1. Participación por rama de actividad en las utilidades brutas de las 500 empresas de mayor tamaño. Argentina, promedio 2002-2007.

Rama	Participación en las utilidades totales
Minas y canteras	37%
Alimentos, bebidas y tabaco	11%
Combustibles, químicos y plásticos	22%
Maquinarias, equipos y vehículos	4%
Resto industria	17%
Electricidad, gas y agua	-1%
Comunicaciones	2%
Resto actividades	7%

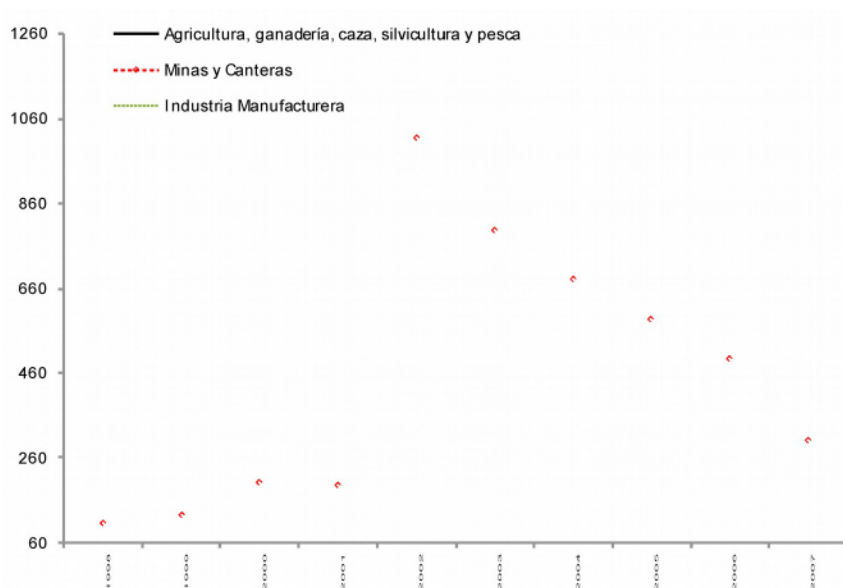
Fuente: elaboración propia en base a datos de la ENGE-INDEC.

El cuadro muestra que de las utilidades brutas de las 500 empresas de mayores ventas en Argentina, más de un 70% lo conforman las ramas *Minas y canteras*, *Alimentos, bebidas y tabaco* y *Combustibles, químicos y plásticos*, es decir, ramas ligadas a la producción primaria o a los recursos naturales. Por el contrario, la interior de la industria manufacturera, la apropiación de utilidades por parte del rubro paradigmático de la industrialización desarrollista – *Maquinaria, equipos y vehículos* – sólo alcanzó el 4% de las utilidades totales.

¹⁷² Discurso de Roberto Lavagna, 39ª Conferencia IDEA, diciembre 2003.

Para relacionar esta apropiación de utilidades a la política TCRCE, en la figura 6.4 incluimos una variable que hemos llamado *indicador de competitividad*, que no es más que la relación entre el tipo de cambio real y los CLUR para ramas de actividad seleccionadas al interior de la fracción productiva de la clase dominante.

Figura 6.4. Evolución de la competitividad por rama del capital productivo, Argentina 2002-2007, (1993=100)*



Fuente: elaboración propia en base a datos de DNCN-INDEC.

*Nota: el indicador de competitividad se forma a través del cociente de los índices de TCR y CLUR.

La figura nos permite extraer algunas conclusiones sobre los efectos del TCRCE o tipo de cambio desarrollista, sobre la competitividad de las diferentes ramas productivas, teniendo en cuenta las condiciones estructurales, es decir, ligadas a los procesos económicos de clase.

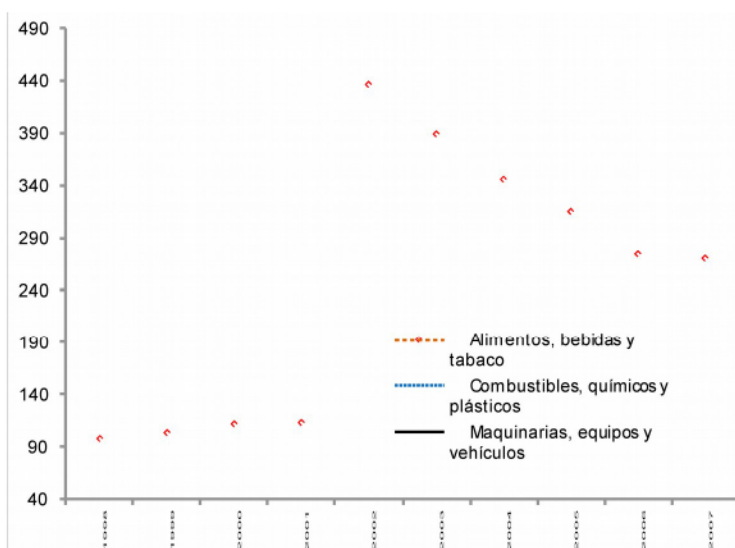
En primer lugar, la figura muestra que la totalidad de las ramas productivas transables a partir de la devaluación del peso lograron una ganancia significativa de competitividad. Sin embargo, nuevamente los diferenciales de costos unitarios y las condiciones de precios internacionales¹⁷³, colocaron a las ramas extractivas en una situación privilegiada en términos competitivos – un incremento de más del 410% en un año –, seguido por el sector

¹⁷³ Los precios de los principales productos de exportación de Argentina se incrementaron en promedio entre 2002 y 2007 más de un 80%. Fuente: INDEC.

primario – 380% de aumento – y con menores aumentos se ubica la rama manufacturera – 195% -.

En segundo lugar, la apreciación cambiaria posterior a 2002 condujo a una reducción de las ganancias de competitividad para el conjunto de las ramas. Entre 2002 y 2007, vemos una reducción de 70%, 48% y 47% para *Minas y canteras*, *Agricultura, caza, ganadería, silvicultura y pesca* e *Industria manufacturera*, respectivamente. Aún así, hasta el año 2007 la competitividad del conjunto de las ramas productivas transables era elevada. Si tomamos en cuenta, la diferenciación de sectores productivos al interior de la rama manufacturera, podemos ver que la mayor competitividad la obtuvieron aquellos ligados a la producción agro-alimenticia y de combustibles fósiles, al menos entre las 500 empresas de mayores ventas, como mostramos en la figura 6.5.

Figura 6.5. Evolución de la competitividad por sector al interior de la industria manufacturera para las 500 empresas de mayor tamaño, Argentina 2002-2007, (1993=100)



Fuente: elaboración propia en base a datos de la ENGE-INDEC.

Los sectores productores de *Maquinarias, equipos y vehículos* – aún los que se encuentran entre las empresas de mayor tamaño que poseen mejores condiciones estructurales en relación a los pequeños y medianos capitales (Félicz, López y Álvarez Hayes, 2009) – vieron reducida su competitividad en mayor medida que los sectores ligados a la transformación de productos agrícolas y minerales y de sus derivados. Sin embargo, todos los sectores al interior de las grandes empresas manufactureras seleccionadas, muestran una

elevada competitividad luego de la devaluación del peso, por lo cual también para estos sectores el TCRCE resultaba en una política macroeconómica relevante y la estrategia de acumulación exportadora aparecía como sostenible en el tiempo.

En estas condiciones estructurales de elevada competitividad de ciertos sectores es que la política macroeconómica de TCRCE o tipo de cambio desarrollista, debía sostenerse de acuerdo a sus impulsores, para resolver las limitaciones de la “dinámica de crecimiento limitado por la balanza de pagos” que había conducido a la economía argentina a un sendero de crecimiento – y desarrollo – errático o “pendular”. Las expectativas en la política cambiaria radicaban en que una “competitividad precios” permitía inducir una mayor “competitividad no precios”, es decir, favorecía aquellos cambios en los costos ligados a los aumentos de productividad, a la diversificación productiva y, como corolario, a la sustitución de importaciones (Amico, 2010; Curia, 2011; Frenkel y Rapetti, 2008). Un repaso breve por estos enfoques, nos permite dar con los principales argumentos a favor de una justificación del TCRCE como principal instrumento de política económica pro-desarrollo. A través del incremento de la competitividad en bienes transables, la dinámica de crecimiento de las exportaciones consecuente permite incrementos significativos del empleo y, por tanto, mejoras distributivas. Además, dado que estos incrementos de exportaciones favorecen la inversión en sectores transables, la productividad en estos sectores se incrementa, lo que permite una genuina reducción de costos – competitividad no precios –. Más allá de los incrementos de productividad sectoriales, el efecto del elevado crecimiento del producto – o sobre-crecimiento a decir de Curia, (2011) – permite un aumento sistémico de la productividad a través de los llamados efectos *Kaldor-Verdoorn*¹⁷⁴, lo cual fomenta el crecimiento del consumo y la inversión a nivel agregado.

Fueron estos argumentos político-ideológicos – en la mayoría de los casos a través de *operaciones genéricas científico-técnicas* – los que sustentaron las decisiones políticas concretas que se expresaron en la *Ley de Emergencia Económica y Reforma del Régimen*

¹⁷⁴ Estos efectos atañen a los incrementos de productividad laboral que el crecimiento del PBI puede provocar. La explicación es sencilla: la productividad laboral agregada depende de los incrementos del producto bruto. En este sentido, los aumentos del producto vía exportaciones pueden generar una dinámica virtuosa de crecimiento liderado por la demanda que favorezca el desarrollo de la productividad laboral a escala macroeconómica y, por tanto, fomente otros rubros de la demanda agregada (inversión, consumo, gasto público). Para mayores detalles sobre estas perspectivas véase Setterfield (2005).

*Cambiarlo*¹⁷⁵ de enero de 2002 y en las posteriores intervenciones a través de los diversos instrumentos cambiarios y monetarios¹⁷⁶, para sostener la política de TCRCE. Con diferentes categorías y con diversas estrategias discursivas, desde el poder estatal se avalaba la política cambiaria desarrollista. Así lo expresaba el Ministro de Economía y Producción en la Conferencia Anual de la UIA en 2004, para quien la política económica debía continuar impulsando “el proceso de reconstrucción de la estructura productiva y de la estructura ocupacional” y el tipo de cambio era la política macroeconómica más importante:

*“El segundo gran elemento de la política económica que me gustaría señalar, es la de tipo de cambio real y efectivo del país. Después de las experiencias que hemos tenido, algunos me han escuchado ya señalar que en los últimos 30 años tuvimos diecisiete años de atraso cambiario, después de esas experiencias y las implicancias que estas políticas de atraso tienen, es absolutamente central que esta variable, la variable del tipo de cambio real y efectivo, tiene que estar en el centro de la política económica”*¹⁷⁷

Además, esta política cambiaria en la visión del referente de la cartera económica, permitiría una profundización de la “reactivación del consumo y la inversión”, acorde a las lecturas sobre los incrementos endógenos de la productividad a escala macroeconómica.

Por lo dicho hasta aquí, el consenso sobre la política cambiaria desarrollista había alcanzado a las altas esferas del poder estatal, pero no de manera independiente de los procesos de clase que trabajamos en el capítulo 3, articulados además con el proyecto hegemónico desarrollista impulsado por la UIA como enunciador privilegiado que discutimos en el capítulo 5. A partir de estos elementos, es posible dar cuenta de la determinación de la política cambiaria como “decisión estatal condicionada” por el nuevo patrón de reproducción económica que inducía a profundizar una orientación exportadora de las diferentes ramas productivas de bienes transables. Sin embargo, debemos señalar

¹⁷⁵ Ley 25.561.

¹⁷⁶ Por lo general se asociaron a la negociación de pases activos y pasivos del Banco Central de la República Argentina (BCRA); operaciones de mercado abierto con bonos y letras del Tesoro Nacional; y manejo de la tasa de interés para redescuentos. Para un análisis de estos instrumentos en el período en cuestión, véase Frenkel (2008), López y Álvarez Hayes (2007).

¹⁷⁷ Discurso de Roberto Lavagna, 10ma Conferencia Industrial Anual UIA, noviembre de 2004.

aquí algunas tensiones que retomaremos luego sobre esta orientación. Al momento de estudiar los procesos económicos a nivel de la clase dominante, indicábamos que las ramas que lograron en el conjunto del período estudiado una inserción exportadora exitosa necesidades de importación, fueron los aquellas ligadas a la producción de bienes agropecuarios, minería, petróleo y sus derivados y agro-alimentos. El cuadro 6.2 recupera los datos cuantitativos sobre saldos comerciales que expusimos previamente.

Cuadro 6.2. Saldo comercial por sectores de actividad productiva. Argentina 2002-2007. Millones de dólares corrientes

Actividades productivas	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Primarias	4.558	4.149	5.007	5.196	6.165	5.854	9.078
Extractivas	2.623	2.833	2.797	3.035	2.875	3.398	2.214
Agro-alimentos	5.951	7.026	8.856	10.357	11.453	13.699	16.988
Derivados de petróleo y gas	-1.278	860	357	-217	-114	-336	-2.781
Industrias livianas	141	783	518	480	315	231	93
Industria metal-mecánica	-3.438	200	-1.331	-3.419	-4.429	-5.318	-7.641
Industria automotriz	-18	728	-22	-1.585	-1.992	-1.952	-2.667
Otras industrias manufactureras	-2.614	-152	-809	-2.196	-3.334	-3.867	-5.163

Fuente: elaboración propia en base a datos de COMTRADE.

Las ramas primarias y extractivas obtuvieron un superávit comercial significativo en el período 2002-2007, e incluso en las actividades primarias el superávit se incrementó en un 118% desde la devaluación. Por su parte, para los diferentes sectores de la industria manufacturera, la devaluación significó un salto desde el déficit al superávit comercial – a excepción de Otras industrias manufactureras –. A pesar de ello, sólo la producción de *Agro-alimentos* e *Industrias livianas* – debido a las exportaciones de *Curtidos y terminación de cueros* que más que compensaron el déficit de las *Industrias textiles* – lograron la dinámica exportadora esperada con el sostenimiento de la política cambiaria desarrollista.

Estas cuestiones marcan ciertas dificultades a la dinámica virtuosa de sustitución de importaciones que una estrategia de acumulación orientada a la exportación podría generar. Además, este proceso exportador exitoso limitado a ciertas ramas que han conformado el nuevo bloque de poder, no es independiente como señalamos antes del proceso de concentración y centralización que permitió la salida de la crisis. Así, vemos que entre las

principales empresas exportadoras en cada rama productiva se encuentran muchas de las de mayores ventas que forman parte de integran las organizaciones representativas de la clase dominante (ver cuadro 6.3).

En base a esta relación entre las principales empresas líderes en exportaciones en cada rama o sector y la participación de las mismas en las entidades empresariales, nos es posible comprender de mejor manera la articulación entre la *estrategia de acumulación exportadora* impulsada por la UIA y luego consensuada por el resto de los actores colectivos, y el *proyecto hegemónico desarrollista* que estudiamos en el capítulo como los sendos soportes de un cálculo estratégico de estos actores en el cual resultaba clave el sostenimiento de un TCRCE.

Cuadro 6.3. Principales empresas exportadoras por sector de actividad. Argentina 2002-2007*

Ramas y sectores de actividad productiva	Empresas	Organización representativa
Petroleras	YPF	UIA
	CHEVRON SAN JORGE	S/R
	VINTAGE OIL ARGENTINA	S/R
	PAN AMERICAN ENERGY	S/R
Mineras	MINERA ALUMBRERA	UIA
	CERRO VANGUARDIA	UIA
Agro-industria e insumos agropecuarios	CARGILL	UIA
	LOUIS DREYFUS (LDC)	S/R
	ACEITERA GENERAL DEHEZA	AEA
	BUNGE ARGENTINA	AAPRESID
	MASSALIN PARTICULARES	UIA
	NOBLEZA PICCARDO	UIA
	DOW ARGENTINA	AEA
	PROFERTIL	AAPRESID
	UNILEVER	UIA
	Industria textil y curtiembres	ALPARGATAS
SADESA (FEDERICO MEINERS)		UIA
CURTARSA		UIA
SETON		UIA
CURTIEMBRE ARLEI		UIA
Industria de madera y celulosa	ALTO PARANA	UIA
	CARTOCOR	UIA
	TETRA PAK ARGENTINA	UIA
	CELULOSA ARGENTINA	UIA
	AGEA	AEA
Industria de derivados de petróleo y gas	SHELL	S/R
	ESSO	S/R
	REFINERIA DEL NORTE (REFINOR)	S/R
Industria química	SOLVAY INDUPA	UIA
	EASTMAN QUIMICA ARGENTINA (EX VORIDIAN)	UIA
Industria del neumático	FATE	UIA
	PIRELLI NEUMATICOS	UIA
	BRIDGESTONE FIRESTONE	UIA
	VITOPÉL	UIA
Industria cementera	LOMA NEGRA	UIA-AEA
	HOLCIM ARGENTINA	UIA-AEA
Industria metalúrgica y mecánica	SIDERAR	UIA - AEA
	SIDERCA	UIA - AEA
	ALUAR	UIA
	SIAT	UIA
	IND. METALÚRGICAS PESCARMONA SA	UIA - AEA
Industria electrónica	BGH	AEA
	SIEMENS	S/R
	NEWSAN	S/R
	PHILIPS	UIA
Industria automotriz	FORD	UIA
	VOLKSWAGEN ARGENTINA	UIA-AEA
	GENERAL MOTORS DE ARGENTINA	UIA
	TOYOTA ARGENTINA	UIA
Industria energética	ENDESA COSTANERA (EX CENTRAL COSTANERA)	AEA
	CENTRAL PUERTO	S/R
	TRANSPORTADORA DE GAS DEL NORTE	S/R
	AES ANDES	S/R

Fuente: elaboración propia en base a datos del Área de Economía y Tecnología de FLACSO.

* Nota: S/R significa sin representación. Para complementar la información con los volúmenes de exportaciones de cada empresa para el período 2002-2007, véase el *apéndice metodológico E*.

Si bien resultan evidentes ciertas dificultades o tensiones sobre el éxito de la estrategia de acumulación de orientación exportador basada en el TCRCE¹⁷⁸, esta política macroeconómica cumplió en el período 2002-2007 con algunos los principales objetivos que destacaban sus promotores: incrementar la competitividad y las posibilidades de exportación de aquellas ramas menos competitivas durante algunos años y una importante reactivación de la producción de bienes y servicios no transables, es decir, orientados al mercado interno.

La política cambiaria que respondía a esta “necesidad” de los sectores industriales de reducida competitividad industrial, producía y reconocía la competitividad elevada de otras ramas productivas. Reconocía por tanto el nuevo bloque de poder y sus sectores más dinámicos. Por tanto, el efecto positivo de la devaluación y del TCRCE en relación a los procesos de clase no se restringió, como vimos anteriormente, a otorgar mejores precios y rentabilidades a los sectores industriales no competitivos, sino que operó sobre otros procesos de clase. Veamos brevemente los más relevantes.

En primer lugar, permitió a aquellas ramas ligadas a las fracciones productivas primarias, extractivas, agro-alimentarias y de derivados de petróleo, una posición hiper-competitiva e hiper-rentable. Fueron estos sectores, los que obtendrían el mayor beneficio del nuevo esquema de política cambiaria, como lo muestran los datos que presentamos hasta aquí.

En segundo lugar, en cuanto a los sectores y ramas no transables – tanto productivas como financieras –, adquirieron una dinámica virtuosa durante el período 2002-2007 a través de dos procesos de clase. Por un lado, se dio una vinculación cada vez mayor entre las ramas exportadoras dinámicas y los capitales de menor tamaño que, por lo general, lograron apropiarse parcialmente el plusvalor de éstas (Félix, López y Álvarez Hayes, 2009). Quizá el caso paradigmático de este tipo de proceso de integración de fracciones de clases dominantes es el sector de agro-negocios, en el cual las fracciones financieras, industriales y la construcción se articulan al éxito competitivo de las producciones primarias¹⁷⁹

¹⁷⁸ Retomaremos estas tensiones más adelante.

¹⁷⁹ Si bien esto será parte de una investigación posterior, algunos datos que nos permiten inferir esta nueva dinámica de integración de ramas es la diversificación productiva de las empresas más importantes que forman parte de las organizaciones representativas de las clases dominantes. Todas ellas poseen una elevada diversificación de sus actividades como se puede ver en el apéndice C para el caso de las empresas miembro de AEA.

(Giarraca y Teubal, 2011). Por otro lado, los procesos de recomposición de los ingresos y el empleo de las clases subalternas – que como vimos en el capítulo 4 – se dieron sobre todo en los sectores formalizados de las ramas productivas y con una tradición sindical de larga data y en aquellos que ocupan roles profesionales en la planificación que representan una función de control político y de gestión – *Asalariados Operativos, Técnicos y Jefes Asalariados* –¹⁸⁰. Esta recomposición parcial de los ingresos y el empleo desde 2003 – luego de la elevada transferencia hacia la clase dominante que significaron el combo devaluación + pesificación asimétrica –, estuvo fuertemente vinculada al proceso de recomposición dominante descrito y a la nueva política cambiaria. Estas condiciones más favorables para las clases subalternas permitieron una revitalización del consumo – tanto del consumo asalariado como del consumo suntuario¹⁸¹ - que favoreció la reactivación de los sectores no transables y de aquellos con fuerte peso en el mercado interno para colocar su producción.

En términos macroeconómicos, en tercer lugar, la dinámica de la inversión estuvo principalmente marcada por el crecimiento de la inversión privada en construcción residencial¹⁸² y la inversión pública en infraestructura. Si dejamos de lado la inversión pública, podemos señalar que buena parte de la inversión privada en construcción residencial estuvo dinamizada por la hiper-rentabilidad que el TCRCE le otorgaba a los sectores agropecuarios¹⁸³. Así, buena parte de la renta de los recursos naturales – y en particular en la región pampeana – que el tipo de cambio convalidaba, reapareció en el período bajo la forma incremento de la renta de la tierra urbana¹⁸⁴ (De Río, Langar y Arturi, 2013).

¹⁸⁰ Ver cuadro 4.4 y 4.5 y la figura 4.5 en el capítulo 4 de esta tesis.

¹⁸¹ Como porcentaje del producto, el consumo asalariado se incrementó entre 2002 y 2007 desde el 20,8% al 24,5%. Véase Félix, López y Álvarez Hayes (2009).

¹⁸² Entre 2002 y 2007 la inversión privada en construcción se incrementó un 269%. En términos de PBI este rubro de la inversión pasó de representar el 6,8% en 2002 al 13% en 2007. Fuente: INDEC.

¹⁸³ Ver CIFRA (2011)

¹⁸⁴ El trabajo de Cuattromo, Mira, Cerrudo y Quaglia (2011), encuentra los vínculos concretos entre los precios de bienes primarios, el tipo de cambio real y la especulación inmobiliaria.

En resumen, hemos visto hasta aquí que la definición de la devaluación y el posterior sostenimiento de un tipo de desarrollista – o competitivo y estable – fue una decisión estratégica – es decir, un acción relativamente autónoma – tomada por los funcionarios del Estado Nacional. Sin embargo, esta decisión se enmarca en una cierta selectividad estructural. Toda decisión política concreta del Estado toma en cuenta el marco de relaciones y procesos de clase en la coyuntura concreta en que se instrumenta la decisión. En este sentido, la selectividad estatal reconoció la estrategia de acumulación exportadora que impulsaron los principales actores colectivos que expresaban el nuevo bloque de poder. A su vez, la articulación de esta estrategia de acumulación orientada al mercado mundial con un proyecto hegemónico desarrollista, permitió un dominio consensual acerca sobre este modelo de crecimiento como el más factible. En estas condiciones, económicas y políticas, es que el poder estatal selecciona estratégicamente una política macroeconómica.

Llegados a este punto, cabe señalar un último punto que mencionamos al pasar aquí: si bien el TCRCE fue exitoso para lograr transitoriamente un elevado nivel de competitividad precio para aquellas industrias no competitivas y, al mismo tiempo, dinamizar actividades no transables, la capacidad de lograr incrementos mayores de productividad – competitividad no precios – y un proceso de sustitución de importaciones sostenido fue una mera ilusión. Por un lado, la dependencia importadora de bienes de capital, insumos y bienes de consumo de alto valor agregado no se redujo sustancialmente. Esto llevo a un creciente déficit comercial en la mayor parte de los sectores manufactureros transables (Aspiazu y Schorr, 2010). Por otro lado, la competitividad de los sectores industriales – a excepción de lo ya mencionado – fue cayendo a la par de la apreciación cambiaria y del incremento de costos laborales y de insumos (Félez y López, 2012).

En este sentido, y dado el elevado grado de consenso que la categoría de “industrialización” posee en el ideario desarrollista hegemónico en esos años, debemos avanzar en el análisis del resto de las políticas macroeconómicas relevantes que apuntaban a resolver estos problemas.

2.2. Los beneficios de las bajas tasas de interés: inversión productiva y consumo de bienes durables

Como parte importante de la política monetaria desde el poder estatal se instrumentó durante el período 2002-2007 una reducción significativa de la tasa de interés nominal para lograr, por un lado, reducciones tasas de interés reales bajas y, por otro lado, consolidar las expansiones de la demanda de dinero que la recomposición económica motivaba. Esta política se vincula a dos procesos de clase: la recomposición de las fracciones productivas de la clase dominante y la recomposición de ingresos subalternos. Desarrollamos aquí la relación entre cada uno de estos procesos y la política de tasa de interés negativa.

El primer proceso remite a la recomposición de la fracción productiva del capital y su conformación como bloque dominante. Como vimos en el capítulo 3, luego de la devaluación del peso la estructura de distribución del valor al interior de la clase dominante se alteró a favor de la fracción productiva y en detrimento de las comerciales y financieras. De manera similar a lo que ocurrió con el régimen cambiario, las demandas por un esquema financiero y de tasas de interés que permitiera la reorientación de recursos desde las fracciones financieras hacia las productivas, se tornaba evidente desde fines de 2001. En buena medida, la política estatal en la resolución de la crisis y a partir de allí, respondía a las demandas que desde el Grupo Productivo – pero también desde AEA y la SRA – se instalaban en torno a la necesidad de re-negociación de deudas, pesificación de las deudas privadas y créditos blandos para la producción¹⁸⁵. Así, fueron reconocidas como de “gran importancia” por el Estado estas demandas con políticas concretas desde el momento de la transición post-crisis¹⁸⁶.

Veamos concretamente de qué manera la política de tasa interés respondía a la nueva posición estructural del capital productivo.

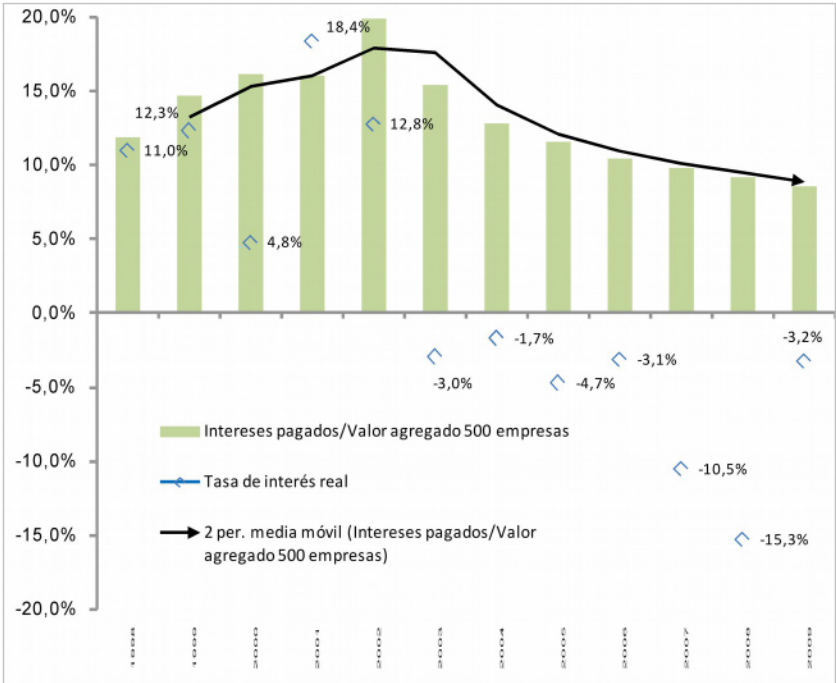
El primer mecanismo concreto, al inicio del nuevo del modo de desarrollo, la baja en la interés nominal – que dieron lugar luego a tasas reales negativas – permitieron una redistribución de ingresos desde los acreedores – bancos y capital financiero en general – hacia los deudores – el capital productivo en especial ligado a las ramas primarias¹⁸⁷ – (Chena, 2012). Para las grandes empresas no financieras la reducción del monto de deuda

¹⁸⁵ La Ley de Emergencia Pública 25.561 del 6 de enero de 2002, explicitaba este reconocimiento en sus artículos 6 a 11.

¹⁸⁶ “Aumentar las tarifas y renegociar la deuda en el menú de Lavagna”, Página 12, 20 de enero de 2003.

en relación a su patrimonio se tornó evidente a medida que la tasa de interés real se volvió negativa, tal como lo muestra la figura 6.5:

Figura 6.5. Evolución de la tasa de interés real de los depósitos a plazo y la participación de los intereses pagados por las 500 empresas de mayores ventas en relación al valor agregado. Argentina 1998-2009.



Fuente: elaboración propia en base a datos del BCRA y ENGE-INDEC.

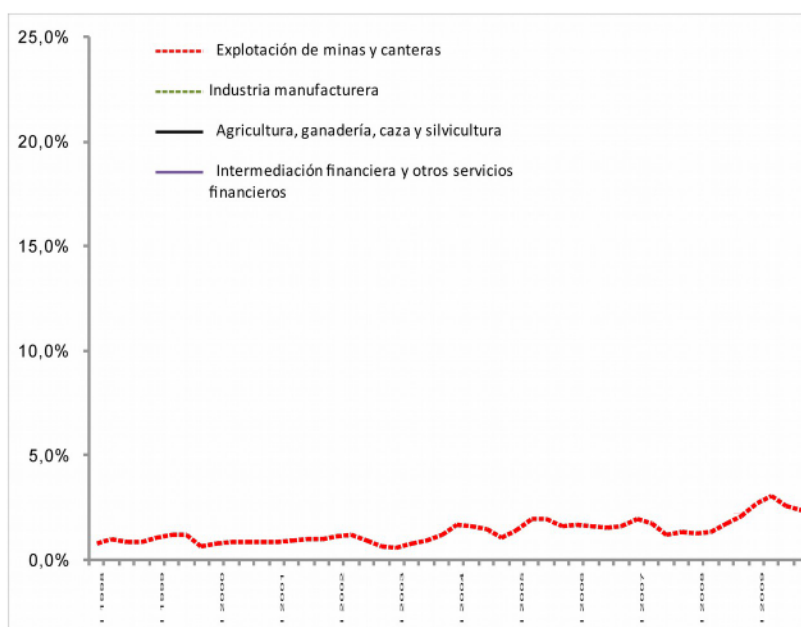
Sin duda, esta reducción del peso del pago de intereses sobre el valor agregado de las empresas de mayor tamaño, es parte de la fuerte reducción de costos que para el capital productivo implicó el combo de políticas macroeconómicas devaluación + pesificación asimétrica. Sin embargo, las tasas de interés reales negativas fueron una constante en el período y dieron lugar que continúe la reducción del cociente intereses-valor agregado para el gran capital productivo.

El segundo mecanismo que reconocemos relaciona la política de tasas de interés reales negativas a las decisiones del capital financiero de reorientar el crédito hacia dos principales rubros: ramas productivas de actividad y consumo final. Comencemos por el primer rubro, en línea con lo que venimos discutiendo. Las posibilidades de endeudamiento

¹⁸⁷ Como hemos visto, al interior del Grupo Productivo CRA fue uno de los actores que más claramente reconocía la necesidad de reducir los volúmenes de deuda sobre patrimonio.

barato para las ramas productivas fueron características del período 2002-2007. Alrededor de un 35% del crédito total del sistema financiero fue destinado a los sectores productivos (ver apéndice E). Como vemos en la figura 6.6, en promedio entre 2002 y 2009 de los préstamos del sistema financiero – tanto de los actores públicos como privados – se orientaron hacia la *Industria manufacturera* y la *Agricultura y ganadería* – un 13% y un 8,5%, respectivamente –. Además, la figura muestra el crecimiento de esta proporción desde el primer trimestre de 2002 al primer trimestre de 2009 los préstamos a la Industria manufacturera sobre el total de préstamos se incrementaron un 110%, mientras que en las ramas primarias esta proporción aumentó un 86%.

Figura 6.6. Porcentaje de préstamos por rama de actividad. Datos trimestrales, Argentina 1998-2009.



Fuente: elaboración propia en base a datos del BCRA.

De esta manera, vemos que la política de tasa de interés reales negativas favoreció el incremento del volumen del crédito a las ramas de actividad menos competitivas. Más aún, el cuadro 6.4 nos permite ver la diferencia en el destino del crédito al interior de la rama manufacturera:

Cuadro 6.4. Porcentaje de préstamos por sector de la rama manufacturera. Argentina 1998-2009. *

Sector de la industria manufacturera	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Elaboración de productos alimenticios y bebidas	24,8%	22,1%	24,1%	25,6%	29,9%	34,8%	33,0%	34,2%	32,3%	31,4%
Fabricación de productos textiles y de cuero	12,6%	10,9%	11,2%	10,8%	10,6%	10,2%	8,3%	6,5%	6,6%	7,1%
Fabricación de sustancias y productos químicos	12,2%	12,6%	11,5%	11,4%	9,6%	9,3%	12,3%	12,2%	13,5%	10,7%
Fabricación de maquinaria, equipos e instrumentos	8,0%	8,1%	10,0%	10,2%	8,6%	7,7%	7,9%	6,6%	8,2%	8,9%
Fabricación de vehículos y equipo de transporte	5,1%	6,8%	10,0%	6,8%	4,4%	4,4%	5,7%	6,1%	5,9%	5,9%
Otros	37,3%	39,6%	33,2%	34,2%	37,0%	33,7%	32,9%	34,4%	33,4%	32,8%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: elaboración propia en base a datos del BCRA.

*Nota: en otros se encuentran principalmente las actividades ligadas a la producción maderera, papelera, de celulosa y de tabaco.

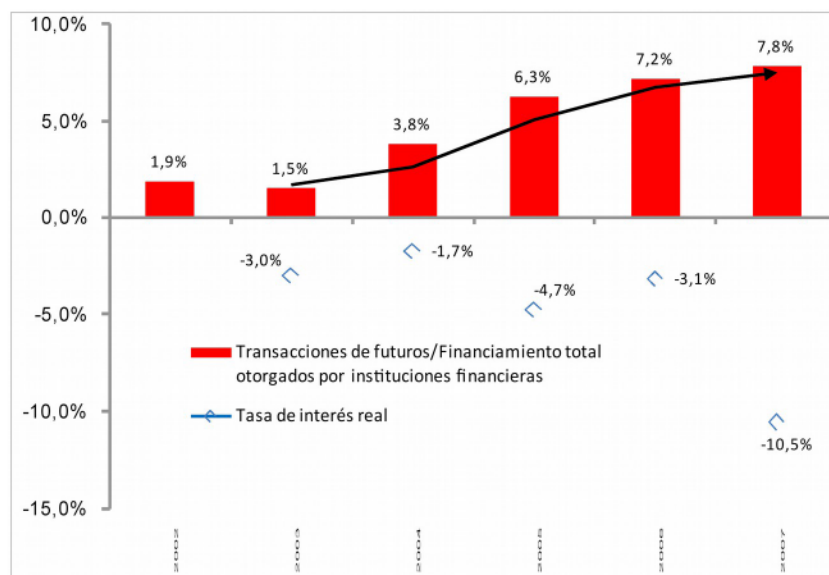
La mayor parte de los préstamos fueron recibidos por el sector de elaboración de alimentos en el período 2002-2007 y el rubro que denominamos otros – que incluya las industrias de la madera y papel de celulosa como los más importantes –. Es decir, el incremento del crédito que registró la industria en el período estudiado, fue resultado del crecimiento de los créditos hacia los sectores más competitivos dentro de la industria. Por su parte, vemos que en la fabricación de productos textiles y la fabricación de maquinaria y equipo, recibieron proporciones decrecientes en relación al total de las manufacturas – en todos los casos menores al 10% del total de préstamos de la rama –. Si bien aquí habría que realizar un estudio más pormenorizado, es posible que esta discriminación por parte del capital financiero hacia los sectores competitivos, se deba sobre todo a una mayor capacidad de repago de los préstamos de estos sectores en relación a los menos competitivos.

Podemos identificar un tercer mecanismo que vincula la política macroeconómica aquí estudiada con los procesos de clase que vimos previamente. El mismo no tiene que ver con las decisiones de direccionamiento del crédito por parte de las fracciones financieras del capital hacia diferentes sectores de actividad, sino con la elección de elección de la estructura de inversión de las firmas. Como efecto agregado, la escasa rentabilidad de las colocaciones financieras a plazo que la tasa de interés real negativa garantiza, debería al mismo tiempo fomentar de acuerdo a las visiones desarrollistas, un incremento de los porcentajes en inversión re-productiva, es decir, en capital físico (Bresser Pereira, 2010;

Curia, 2011). Sin embargo, para que esta dinámica tenga lugar no deberían existir otros activos financieros o físicos con mayor rentabilidad. En particular, lo que nos muestran los datos sobre estructura de inversión de diversas firmas es que existe una orientación creciente hacia dos tipos de activos: construcción residencial y mercados de *commodities* a plazo – conocidos como “futuros” –. Ambas alternativas de inversión han abonado más a la dinámica de hiper-rentabilidad de las ramas primarias y extractivas y favorecido la dinámica virtuosa de la renta de la tierra tanto rural como urbana que al cambio en las carteras de inversión de las empresas a favor de inversiones en capital fijo (Míguez y Michelena, 2011). El incremento de las operaciones en mercados de futuros en relación a los montos de financiamiento total otorgados por entidades financieras públicas y privadas, lo exponemos en la figura 6.8. Aquí vemos que el desarrollo de la política de tasas de interés negativas favorece la financiación de este tipo de operaciones, mientras que la inversión en capital fijo se mantiene en niveles similares a los de las décadas previas¹⁸⁸.

Figura 6.8. Proporción de las transacciones de futuros sobre el total de financiamiento otorgado y tasa de interés real. Argentina 2002-2007.

¹⁸⁸ La tasa de inversión en equipo durable fue, descartando el período más profundo de la crisis (2001-2002), cercano al 7% en promedio en 1993-2000 y 2003-2007.



Fuente: elaboración propia en base a datos del BCRA.

Por lo dicho hasta aquí, la selectividad estatal operó desde inicios la emergencia del nuevo modo de desarrollo reconociendo los procesos económicos y las estrategias de acumulación del nuevo bloque de poder e intentó, a su vez, arbitrar las rentabilidades relativas de diversas fracciones para favorecer una dinámica de crecimiento industrial para aquellos sectores menos competitivos. Sin embargo, los procesos de integración entre sectores y ramas y la hiper-rentabilidad de los sectores competitivos permitieron resultados muy modestos en relación a los objetivos de desarrollo de actividades industriales.

Así, las tasas de interés reales negativas han favorecido parcialmente al capital productivo, en especial a la industria manufacturera ligada a la producción de alimentos y el desarrollo de otros activos financieros, tales como los mercados de futuros. El rubro de préstamos que mayores incrementos mostró fue, sin embargo, el que incluye a las personas físicas relacionado, por lo general, a consumo de bienes durables. La proporción de préstamos a personas físicas se incrementó desde un 21% del total de préstamos en el primer trimestre de 2002 a un 32% en el cuarto trimestre de 2007. Es decir, cerca de un tercio del total de préstamos de la economía son préstamos al consumo de bienes durables y se expresa de esta manera en los balances de entidades financieras¹⁸⁹.

¹⁸⁹ Ver los datos del Balance consolidado de bancos, saldos a fin de mes, en miles de pesos en <http://www.bcra.gov.ar/>.

Nos adentramos aquí someramente en el segundo proceso de clase que mencionamos: la recomposición de ingresos subalternos. Si bien la tasa de interés real negativa operó sobre la estructura de crédito permitiendo un flujo mayor de dinero hacia las ramas productivas más competitivas, el mayor incremento de los préstamos se relaciona al aumento del consumo de bienes durables y a la inversión en construcción residencial¹⁹⁰. Por ello, la esperada re-dirección de los recursos de las empresas hacia inversiones en capital fijo – debido a la tasa de interés negativa que hace inconveniente la inversión financiera – no ha ocurrido en el período bajo estudio. De acuerdo a la perspectiva desarrollista, la política cambiaria competitiva debe ir acompañada de una política de bajas tasas de interés reales para lograr incrementos en la tasa de inversión reproductiva (Bresser Pereira, 2010; Curia, 2011). Como hemos mostrado en el capítulo 3, la inversión en capital fijo como porcentaje del producto se ha mantenido en niveles similares a la década de 1990 – aproximadamente, en 8,5% -. Es en este sentido que el efecto predominante de la tasa de interés nominal reducida, ha sido el efecto positivo en la financiación del consumo de bienes durables a la par del crecimiento de los ingresos de los Asalariados Profesionales, técnicos y operativos, de los Jefes Asalariados y de los trabajadores Autónomos profesionales¹⁹¹.

2.3. *El superávit fiscal: estructura tributaria pro-cíclica y subsidios al capital*

El cambio en la política fiscal fue también parte integral de la estrategia de acumulación del nuevo bloque de poder. Hemos mencionado oportunamente la importancia crucial que la “disciplina fiscal” poseía para los distintos actores dominantes durante la crisis orgánica y en el período transicional¹⁹². Más aún la política de austeridad fiscal era reconocida durante el período de estabilidad económica y de conformación de la hegemonía desarrollista (2002-2007) como “uno de los pilares del modelo”¹⁹³.

¹⁹⁰ Balance consolidado de bancos, saldos a fin de mes, en miles de pesos en <http://www.bcra.gov.ar/>.

¹⁹¹ Ver figura 4.5 en el capítulo 4.

¹⁹² Ver las declaraciones de la UIA, AEA y SRA en el capítulo 5.

¹⁹³ “A tres años de gobierno: Argentina en crecimiento”, Declaración conjunto de ADEBA, Bolsa de Comercio de Buenos Aires, Cámara Argentina de Comercio, Cámara Argentina de la Construcción, CGT, UIA y AEA.

El gobierno nacional, reconoció la importancia de esta política como parte integral del esquema macroeconómico que debía aplicarse en el país. El ministro Lavagna hacía una fuerte valoración de la política fiscal: *“Un tercer componente [del modelo] es el que se refiere a la solidez fiscal. (...) estamos en un record de superávit fiscal de los últimos cincuenta años”*, y afirmaba respecto a esta política que es importante lo que ocurre con el gasto pero sobre todo *“(...) importa mucho también que la política impositiva sea compatible con algunas definiciones: la equidad social, el aliento a la inversión productiva, el aliento a la innovación tecnológica, el aliento a las cadenas de valor, el aliento a la apertura del capital local a los mercados de capitales (...)”*¹⁹⁴.

Así, los objetivos de la política fiscal aparecían con claridad en este discurso del ministro, ligados, por un lado, a permitir la innovación e inversión productiva y, por otro, generar cierta redistribución de los excedentes. Concretamente, el primero de los objetivos parecía relacionarse más con la absorción por parte del poder estatal de la disciplina fiscal que demandaban los actores del bloque que detentaban un mayor peso económico y político, es decir, las fracciones y ramas dominantes más competitivas. Principalmente, el reclamo de disciplina fiscal desde estos sectores poseía dos aristas: una mayor estabilidad macroeconómica y una reapertura de los mercados de capitales para Argentina para lo cual era crucial una reducción del déficit fiscal¹⁹⁵. El segundo objetivo, se relacionaba con la compensación de rentabilidades para aquellas ramas con menor capacidad competitiva, jugando el poder estatal un rol de mediación entre fracciones y ramas de la clase dominante más determinante que en la década neoliberal (Bonnet, 2011).

Para llevar a cabo ambos objetivos, la selectividad estratégica del Estado pasó por la instrumentación de varios instrumentos de política que permitieran obtener un superávit persistente de las cuentas públicas. De todos estos instrumentos nos centraremos en dos que consideramos los más relevantes: la modificación parcial de la estructura tributaria que reforzó el carácter pro-cíclico de la misma – a través de la implementación de derechos de importación para bienes agrícolas y extractivos – y la aplicación de una serie de subsidios

¹⁹⁴ Discurso de Roberto Lavagna, Conferencia Industrial Anual UIA, noviembre de 2004.

¹⁹⁵ Ver Discurso Héctor Massuh en la 8ª Conferencia Industrial, diciembre de 2002; “Una estrategia de crecimiento para la Argentina”, AEA mayo de 2003.

cruzados hacia las ramas menos competitivas – en particular, ciertos sectores de la industria manufacturera y los sectores de servicios públicos –.

Ambos instrumentos formaban parte del ideario desarrollista que la UIA como enunciador privilegiado había impulsado desde el momento de la devaluación. Dentro de los esquemas de política industrial que este actor dominante impulsaba, siempre estaba presente la necesidad de subsidiar la producción industrial de menor rentabilidad mediante impuestos a los productos con elevada rentabilidad¹⁹⁶. Nuevamente, la estrategia de acumulación exportadora del bloque de poder se apoyaba en el necesario desarrollo de las ramas industriales menos competitivas e incluía en su proyecto hegemónico en un lugar central a estos sectores – de allí la importancia del punto nodal “industrialización” – como aquellos que requieren ser dinamizados para lograr el crecimiento sustentable y el desarrollo¹⁹⁷.

En este punto, comenzamos a trabajar sobre las características de la estructura tributaria implementada desde 2002 en relación a los procesos económicos y políticos de clase. La política de ingresos y gastos estatales no es neutral en términos de procesos de clase, puesto que tienen relevancia en la distribución secundaria de ingresos entre las diversas clases y fracciones.

En términos de la política tributaria, el principal cambio que tuvo lugar desde 2002 fue la instrumentación de derechos sobre las exportaciones de cereales y oleaginosas. La recaudación tributaria por impuestos al comercio exterior pasó de representar apenas un 4% del total recaudado por el Estado en concepto de impuestos a más de un 13% entre 2001 y 2002¹⁹⁸. La recaudación por derechos de exportación pasó de niveles cercanos a los 52 millones de pesos en 2001 a 5.021 millones. Así, la contribución al crecimiento de la recaudación tributaria de los impuestos al comercio exterior superaba el 35% entre 2001 y 2002 – la recaudación se incrementó en un 11% -.

Durante los años posteriores, los derechos de exportación continuaron representando un salto cuantitativo de importancia en relación a la recaudación de los años neoliberales. Además, este impuesto era un reconocimiento explícito a la nueva posición competitiva del

¹⁹⁶ “De Mendiguren: Lo más importante es la competitividad”, La Nación 26 de noviembre de 2001.

¹⁹⁷ Ver capítulo 5.

¹⁹⁸ Fuente: Secretaría de Hacienda. Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.

capital productivo ligado a la producción primaria. De esta manera, el salto en la competitividad que el TCRCE garantizó para los sectores más dinámicos de la fracción productiva fue, a su vez, una fuente de ingresos significativa para las arcas estatales. De esta manera, el mayor peso de los impuestos que recaen sobre el plusvalor apropiado por una parte del nuevo bloque de poder y realizado a través de la exportación, resulta una de las fuentes de ingresos progresivas que ha implementado el poder estatal para mantener elevados niveles de recaudación impositiva¹⁹⁹.

Sin embargo, la estructura tributaria continuó basada en buena medida en impuestos regresivos que recaen por igual sobre consumidores con diferentes ingresos – la recaudación del Impuesto al Valor Agregado (IVA) en el período 2002-2009 fue en promedio cercana al 32% de la recaudación impositiva –. En este sentido, la dinámica de crecimiento de la recaudación estuvo asociada en buena medida al incremento del consumo de las clases subalternas y, en menor medida, a impuestos de mayor progresividad – tales como los derechos de exportación o el Impuesto a las Ganancias de las Personas Físicas –. Por su parte, los aportes patronales – como parte de los ingresos tributarios de la Seguridad Social – continuaron ubicándose en los niveles reducidos a los que los llevó la reforma laboral menemista.

Por lo dicho, en términos de estructura tributaria la gran innovación en materia de política macroeconómica se restringió al incremento de los derechos de exportación que, en conjunción con los impuestos pro-cíclicos preexistentes, permitieron obtener un significativo superávit fiscal al menos durante los años 2002-2009. El superávit fiscal primario representó en promedio 2,7% del PBI lo que significa una capacidad de gasto del Estado mucho mayor a la que poseía en el período neoliberal cuando el superávit primario llegó a sólo 0,9% en promedio entre 1993 y 2001 y el déficit financiero era una constante.

La política de gasto público, es decir la contracara de los ingresos del Estado, estuvo orientado a dos rubros principalmente pro-cíclicos de importancia: el gasto público social y

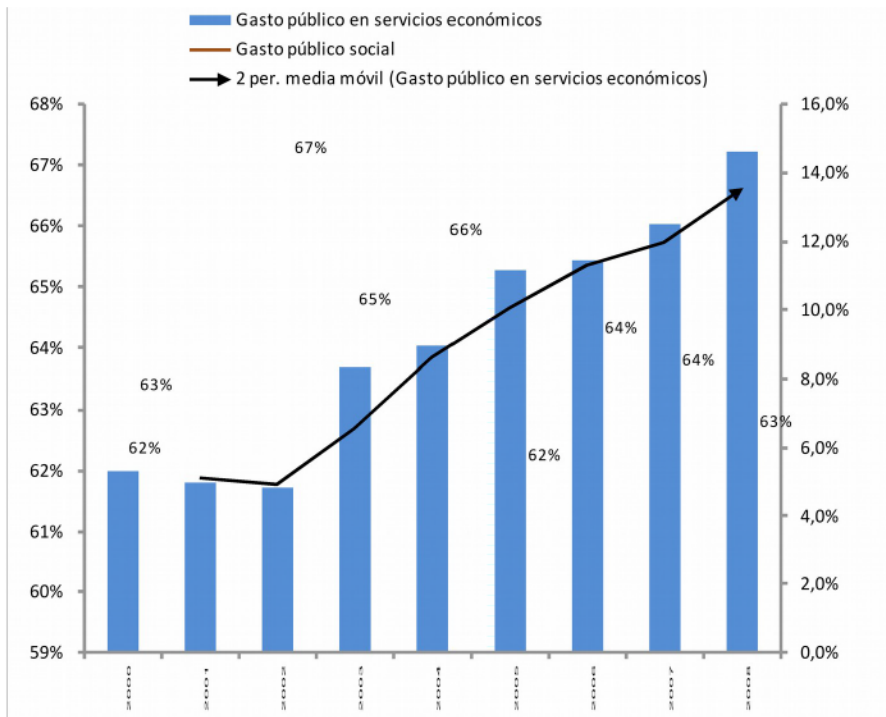
¹⁹⁹ Sobre la progresividad de este impuesto existe, sin embargo, un debate que se expresó en toda su dimensión durante el conflicto agrario. Si bien el impuesto a las exportaciones recae sobre un sector que ha visto mejorada sustancialmente su productividad, la concentración extrema de la exportación de bienes primarios, ha conducido a diferentes entidades de productores agropecuarios pequeños y medianos a destacar que las grandes exportadoras – cuyo emblema es Cargill S.A – trasladan el impuesto hacia el productor incidiendo negativamente en la concentración de ingresos al interior de la cadena.

el gasto en infraestructura. Estos gastos se incrementaron en el período en 2001-2007 en términos nominales un 30% y 200% en términos nominales, respectivamente. Mientras que los primeros están asociados de manera más directa a los procesos de recomposición subalternas, los segundos suponen mejores posibilidades logísticas para el aprovechamiento de las condiciones competitivas del capital productivo.

Si bien resulta importante realizar un estudio más detallado sobre los componentes del gasto, nos centraremos aquí en la importancia de un excedente de ingresos estatales por sobre los gastos corrientes para ser destinados a la compensación de rentabilidades de ciertas ramas no competitivas. Los esquemas de subsidios a ciertas ramas y sectores de la clase dominante, tuvieron un desarrollo significativo luego de 2002, relacionado de manera contradictoria a los procesos de clase que estudiamos en los capítulos previos.

Podemos ver en la figura 6.9 que si bien los *gastos en servicios económicos* – subsidios a sectores empresarios – representan una proporción reducida del gasto público total consolidado, su importancia relativa fue creciendo luego de 2002, mientras que el gasto público social – principal rubro de gastos consolidado del Estado, comenzó a reducirse en relación a los gastos totales.

Figura 6.9. Gasto público social y gasto público en servicios económicos en relación al gasto total consolidado. Argentina 2000-2008.



Fuente: elaboración propia en base a datos del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.

El mayor incremento del gasto público social en relación al gasto total se da en 2002. Esto se debe principalmente a la extensión de los programas de empleo durante ese año como respuesta del poder estatal a las demandas de los diferentes actores subalternos movilizados (López, 2012). Después de ese pico de aumento, el gasto público social en relación al total de gasto se reduce, mientras que el gasto en servicios económicos posee un comportamiento inverso.

Este primer elemento nos conduce a evaluar de manera más detallada cuáles son los sectores de actividad que han sido beneficiados con subsidios estatales. En el cuadro 6.8 vemos que han sido principalmente aquellas ramas ligadas a *Servicios públicos privatizados* – electricidad, agua y luz –, *Transporte* y *Energía y combustible* las que presentaron las mayores proporciones de gasto en subsidios durante todo el período.

Cuadro 6.8. Proporción de los subsidios por rama de actividad sobre el total del gasto consolidado en servicios económicos. Argentina 2002-2008.

Rama de actividad	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Producción primaria	18,8%	16,7%	18,2%	11,8%	12,4%	9,4%	8,4%	10,2%	12,6%
Energía y combustible	17,8%	14,7%	17,8%	10,2%	28,3%	22,0%	26,5%	32,6%	40,1%
Industria	3,4%	3,4%	3,4%	2,2%	2,1%	2,9%	2,5%	3,3%	1,7%
Servicios	49,5%	53,5%	49,0%	35,8%	41,9%	41,4%	49,2%	47,4%	41,4%
Transporte	46,9%	49,3%	45,3%	33,7%	39,5%	39,6%	47,1%	45,7%	39,8%
Comunicaciones	2,6%	4,2%	3,7%	2,1%	2,4%	1,8%	2,1%	1,7%	1,6%
Otros gastos en servicios económicos	10,5%	11,7%	11,6%	40,0%	15,3%	24,4%	13,4%	6,5%	4,1%

Fuente: elaboración propia en base a datos de Ministerio de Economía y Finanzas Públicas

Sobre este punto podemos identificar al menos tres procesos de clase asociados a esta política. En primer lugar, la política de subsidios operó desde el momento de la devaluación del peso como forma de compensación hacia estos sectores no transables del capital que fueron perjudicados por la estrategia exportadora que fue acompañada desde un inicio por el control sobre las tarifas de estos servicios. La liberalización de tarifas era una de las demandas que sistemáticamente impulsaron los actores colectivos que representaban los intereses de las privatizadas²⁰⁰, tal como vimos en el capítulo previo. Ante esta demanda, la respuesta selectiva del poder estatal fue reconocer la pérdida de rentabilidad de las empresas de servicios y de la producción de energía y combustible y compensarla a través de subsidios para evitar el incremento de tarifas y el impacto sobre otros sectores. De esta manera, la decisión estatal tomó como marco estructural la necesaria compensación de rentabilidad a los sectores mencionados, pero a través de un instrumento fiscal y no de la liberalización de tarifas como exigían los actores colectivos involucrados. Esta implementación de subsidios para el sostenimiento de una estructura tarifaria se encontraba en línea con el artículo 9 de la mencionada *Ley de Emergencia Pública* que expresaba con claridad los términos de una renegociación de las tarifas de servicios públicos²⁰¹: “(...) reducir el impacto de las tarifas en la competitividad de la economía y en la distribución de ingresos, respetar el interés de los usuarios y la accesibilidad de los servicios, la rentabilidad de las empresas prestatarias(...)”, entre otros puntos relevantes²⁰².

²⁰⁰“La AEA debutó con reclamo”, La Nación 29 de mayo de 2002.

²⁰¹ “El gobierno puso en marcha la renegociación de tarifas”, Clarín 14 de junio de 2003. Para un análisis detallado de la discusión en torno a la renegociación de tarifas véase Azpiazu y Schorr (2003).

²⁰² Ver Ley 25.561.

Precisamente, esta intervención estatal a través de un instrumento fiscal nos conduce al segundo proceso de clase relacionado a los subsidios: la flexibilización de costos de los sectores industriales no competitivos, que se enmarcan en el principio de negociación que plantea la Ley de Emergencia, de acuerdo al cual debe “reducirse el impacto de las tarifas en la competitividad de la economía”. Para el capital industrial no competitivo la compensación de las rentabilidades por esta vía se tornaba necesaria porque, como hemos visto, aún con el tipo de cambio desarrollista, el sostenimiento de elevados niveles de competitividad se erigía en un límite. A pesar de ello, los subsidios directos a la producción industrial no competitiva no fueron el instrumento utilizado por el poder estatal para mejorar las condiciones competitivas. Por el contrario, la reducción de costos vía subsidios a la energía y el combustible, adquirió preponderancia para lograr mejoras en la rentabilidad de las industrias menos competitivas e indirectamente favoreció la estructura de costos de las hiper-competitivas. Si tomamos el Índice de Precios Básicos del Productor, vemos que los precios de la energía eléctrica que pagan las empresas de diferentes ramas, se encuentran un 8% en promedio anual por debajo del índice general.

Además de estos subsidios sobre los costos, diferentes regímenes de exenciones y regímenes de promoción impositiva, tenían el mismo objetivo de reducción de costos de estas industrias²⁰³, acorde a los preceptos de “fomento de la inversión” que debía incluir el sistema tributario en palabras del Ministro Lavagna.

En tercer lugar, como señala Bona (2012), la política estatal tuvo efectos sobre los precios de servicios pagados por los consumidores minoristas y, en particular, por las diferentes fracciones de las clases subalternas. Los procesos de recomposición de ingresos de las fracciones Asalariadas operativas, Autónomas no profesionales y de Servicio doméstico – que mayoritariamente carecen de transporte propio – tuvieron un impacto reducido sobre su poder por los incrementos regulados de las tarifas del transporte público. Mientras que los precios de los alimentos se incrementaron un 15% promedio anual en 2001-2007, los servicios de electricidad y agua minoristas aumentaron un 2% en el mismo período y el transporte público de pasajeros se ubicó en un promedio anual cercano al 3%²⁰⁴.

²⁰³ Las exenciones impositivas o gastos tributarios hacia sectores industriales se incrementaron un 170% entre 2002 y 2009. Fuente: Secretaría de Hacienda. Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.

²⁰⁴ Fuente: INDEC.

De esta manera, la política de subsidios permitió estabilizar los ingresos y los antagonismos potenciales entre clases y fracciones. Esta forma concreta de la política estatal, tiene así rasgos contradictorios que exceden ampliamente la lectura del Estado como mero instrumento de una clase (Sanmartino, 2009).

2.4. *Negociaciones colectivas y condiciones de rentabilidad sectoriales: una lectura sobre las brechas salariales*

Veamos llegados a este punto, cuál es la relación entre las políticas laborales y los procesos de clase que hemos desarrollado.

En primer lugar, si bien las políticas laborales se han multiplicado luego de 2003 (Neffa y Brown, 2011), la novedad más importante en relación al período neoliberal es la rehabilitación de las negociaciones paritarias y los convenios colectivos de trabajo en el año 2004. Así fue reconocido por la mayor parte de los actores subalternos, tal como hemos visto en el capítulo 5. Allí destacábamos el carácter progresivo para los asalariados formales del reimpulso de esta política y, al mismo tiempo, la capacidad de esta iniciativa estatal para canalizar los conflictos distributivos a través de una lógica institucionalizada que formaba parte del proyecto hegemónico desarrollista.

Efectivamente, como señala Barrera (2013) la mayoría de los conflictos laborales en el período 2003-2009 respondían a demandas salariales y eran tramitados a partir de la negociación paritaria. Por ejemplo, para el período 2006-2010 de los diferentes tipos de conflictos laborales el 62% tenía como demanda principal el incremento de salarios (ver cuadro 6.9).

Cuadro 6.9. Conflictos laborales por tipo de demanda principal. Argentina 2006-2010.

Tipo de demanda	Cantidad	% del total
Demanda de mejoras salariales genéricas	3.895	37,5%
Demanda de mejoras salariales específicas	686	6,6%
Pagos adeudados	1.620	15,6%
Negociación o Paritaria (Salarial)	232	2,2%
Despidos o renovación de contrato	1.177	11,3%
Regularización del Contrato Laboral	661	6,4%
Condiciones y Medio Ambiente Laboral	765	7,4%
Trato Discriminatorio o Sanciones	284	2,7%
Reclamos por representación	155	1,5%
Negociación o Paritaria (no salarial)	164	1,6%
Demandas de seguridad	120	1,2%
Otras demandas	617	5,9%
Total	10.376	100,0%

Fuente: elaboración propia en base a datos de Barrera (2013) y Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

Esta tendencia a la mayor conflictividad laboral ligada a las demandas salariales, tuvo desde el poder estatal una respuesta a través de la recuperación del Consejo del Salario y la Negociación Colectiva que podemos ver a través del crecimiento de los convenios homologados entre 2004 y 2007 desde 348 a 1.027²⁰⁵. Además, el alcance de los convenios pasó de 1.222.000 a 3.938.000 en el mismo período, lo que implicó alcanzar aproximadamente al 55% del total de trabajadores del sector privado.

Así, los diferentes conflictos subalternos – y los laborales en particular – fueron virando hacia una primacía de los conflictos por salario y encontraron una canalización institucional en los mecanismos de negociación tripartita por rama de actividad.

Desde esta perspectiva, el crecimiento en la cantidad de convenios colectivos y otro tipo de negociaciones tripartitas entre organizaciones empresariales, subalternas y los aparatos de Estado, han sido producto de la relación conflictiva – en ocasiones antagónica – entre las organizaciones sindicales y la selectividad de los funcionarios estatales. En cierta medida, las diferentes organizaciones de trabajadores asalariados han demandado desde el año 2002

²⁰⁵ Fuente: Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

la reapertura de paritarias y convenios colectivos ante la regresividad distributiva a la que había conducido la emergencia del nuevo patrón de reproducción luego de la devaluación del peso²⁰⁶. De la misma manera, la UIA como enunciador privilegiado valoraba de fundamental importancia esta institución para lograr incrementos salariales acordes a la productividad laboral y, por tanto, el desarrollo de un mercado interno que le otorgue dinámica al mercado interno a través del consumo asalariado. Con este sentido, intervenían los referentes de la UIA ante un aumento salarial por decreto implementado en el 2004 por el gobierno de Néstor Kirchner. Cristiano Ratazzi, miembro importante de la UIA y empresario automotriz, era contundente en su valoración de las paritarias:

*“Lo hemos dicho otras veces. Para mí no es la manera de que se tienen que dar los aumentos. Los aumentos tienen que derivar de una negociación entre la empresa y los representantes de los trabajadores, con paritarias o con lo que sea”*²⁰⁷. De manera similar, Héctor Méndez – residente de la entidad – afirmaba: *“Pensamos que el mecanismo adecuado sería el convenio colectivo de trabajo”*. Por supuesto, que en la negociación entre empresarios y trabajadores que la UIA impulsaba había dos ideas centrales. La primera de ellas es que los salarios sólo pueden aumentar ante incrementos de productividad. El mismo presidente Kirchner expresaba con claridad esta idea en términos de que *“Cuanto más rentabilidad tengan nuestras empresas, más sueldos van a tener nuestros trabajadores, más inserción y más va a crecer la Argentina”*²⁰⁸. La segunda tiene que ver con que la reactivación de las negociaciones paritarias y los convenios colectivos, permitirían *“incrementos de salarios para reactivar el mercado interno”*²⁰⁹.

En buena medida, la nueva forma del Estado Como señala Bonnet (2011), la nueva forma del Estado, en la cual el Ministerio de Trabajo Empleo y Seguridad Social cobró mayor importancia que en la década de 1990, fue por tanto permeable a estas demandas y ejecutó decisiones concretas en torno al restablecimiento de los canales institucionales para tramitar el conflicto distributivo, que incluyen tanto las negociación de salarios y condiciones

²⁰⁶ Ver Discurso de Hugo Moyano en Viggiano, H. (2001). Argentina sindical 2001. Moyano, Daer, Barrionuevo, Rodríguez Saá.

²⁰⁷ “Discrepancias sobre el aumento que anunció el gobierno”, La Nación 11 de diciembre de 2004.

²⁰⁸ “Rentabilidad y sueldos altos no se oponen, dijo Kirchner”, La Nación 29 de marzo de 2007.

²⁰⁹ Ver Discurso de Héctor Massuh, 8va Conferencia Industrial UIA, diciembre de 2003.

laborales como las discusiones sobre el Salario Mínimo Vital y Móvil. La justificación detrás de esta revitalización de una de las instituciones laborales más importantes en la historia de nuestro país, era justificada desde el Ministerio de Economía reconociendo los nodos interdiscusivos propios del proyecto hegemónico desarrollista: *“No es conveniente una reunión de cúpulas que fije un piso para las negociaciones de cada sector, Economía quiere que haya paritarias y que se definan aumentos salariales por productividad”*²¹⁰.

En este marco, comencemos por analizar más en detalle la relación entre los procesos de recomposición subalterna y la política macroeconómica de negociación tripartita.

En primer lugar, debemos señalar que evidentemente las organizaciones subalternas protagonistas de estas demandas diferían sustancialmente de aquellas que se conformaron en el ocaso del neoliberalismo, tal como hemos visto en los capítulos previos. Esto se debía a dos elementos que señalamos antes. Por un lado, los procesos de recomposición económica de buena parte de las clases subalternas se relacionan con la dinámica del conflicto social. En este sentido, el período post-neoliberal mantiene una preeminencia de los conflictos y acciones impulsadas por los asalariados sindicalizados – en particular aquellos relacionados a las fracciones técnicas y operativas – frente a otros tipos de conflicto social más característicos de las etapas de crisis del neoliberalismo (Etchemendy y Collier, 2007), tales como las demandas por programas de empleo e ingresos que fundamentalmente llevaron a cabo la CTA y los MTD al menos hasta los primeros años del gobierno de Néstor Kirchner²¹¹. Por otra parte, la hegemonía desarrollista logró bloquear las demandas y posiciones de redistribución de ingreso más radicales a través de estrategias discursivas macroestructurales y genéricas²¹². La articulación entre la proyecto hegemónico desarrollista y estrategia de acumulación exportadora, dependía de manera crucial del encauzamiento de las demandas por redistribución de ingresos de las clases subalternas en relación a las dinámicas de la productividad en cada rama y sector, tal como hemos presentado en el capítulo 4. Esto no nos conduce, sin embargo, a negar la importancia central que tuvieron las negociaciones colectivas para lograr los incrementos de salarios

²¹⁰ “Lavagna se opone al pacto UIA-CGT”, La Nación marzo de 2005.

²¹¹ Recuerde el lector el programa político del Frente Nacional Contra la Pobreza como uno de los ejemplos más acabados de esta posición. Ver “El hambre de un pueblo. A 10 años del FRENAPO”, en Agencia CTA.

²¹² Ver punto 2.1 del capítulo 5 de esta tesis.

reales de buena parte de los Asalariados formales y, hasta cierto punto, de los informales en el sector privado²¹³. La dinámica virtuosa de homologación de convenios colectivos, estuvo acompañada de importantes incrementos del salario promedio: el crecimiento de un 227% de las negociaciones colectivas conllevó aumentos de salarios nominales promedio de 75%²¹⁴.

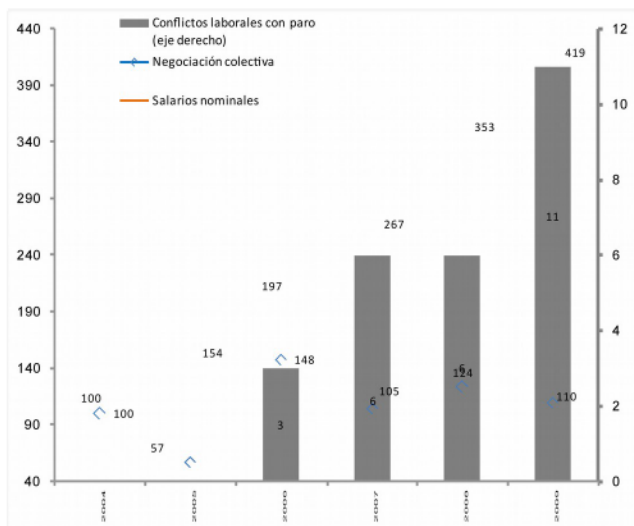
Como vimos en el capítulo 4, los incrementos de ingresos no sólo fueron dispares entre diferentes fracciones subalternas sino también al interior de los trabajadores asalariados. Es así que las ramas y sectores más dinámicas, permitieron mayores incrementos salariales que aquellas con menor competitividad y rentabilidad relativa. Esto nos conduce, en segundo lugar, a ver cuáles son las relaciones diferentes entre estos procesos económicos de recomposición fragmentada de ingresos, las negociaciones colectivas y los conflictos laborales por ramas de actividad. La figura 6.10 resulta ilustrativa en este punto.

²¹³ Los más relegados fueron los ingresos reales de los trabajadores de la Administración Pública, la Educación y Salud públicas cuyos ingresos promedio reales se ubicaron durante todo el período en niveles un 40% inferiores a los de los sectores más dinámicos.

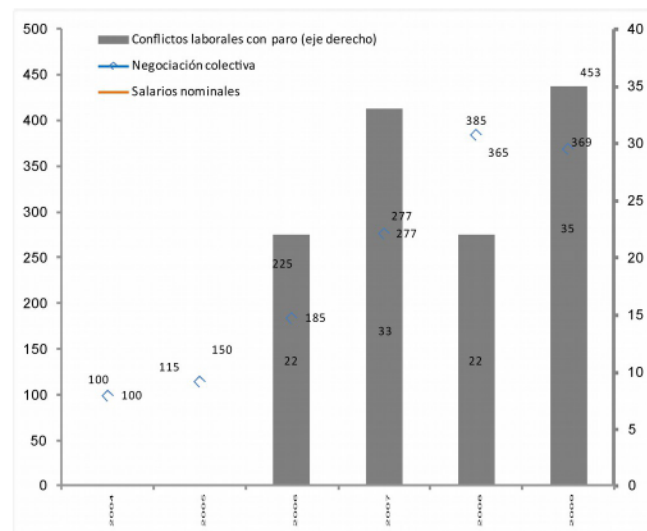
²¹⁴ Fuente: Ministerio de TEySS e Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.

Figura 6.10. Convenios colectivos, conflictos laborales y salarios por rama de actividad.
Argentina 2004-2009*

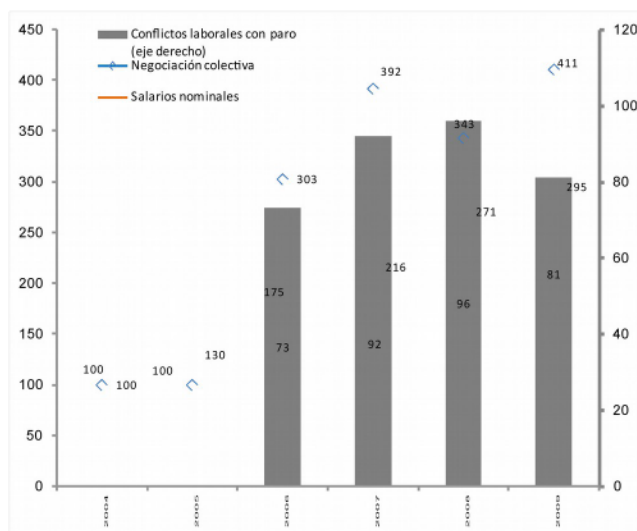
Agricultura, caza, silvicultura y pesca



Minas y canteras



Industria manufacturera



Fuente: elaboración propia en base a datos de Ministerio de TEySS y EPH-INDEC.

*Nota: los datos de salarios nominales y negociaciones colectivas son números índices con base 2004=100. Utilizamos los datos de esta manera para lograr apreciar la evolución conjunta de estas variables. Por su parte, los conflictos laborales son valores totales de conflicto recontados por las encuestas realizadas por el Ministerio de TEySS.

Mientras que la mayor parte de los conflictos laborales se han presentado en la Industria manufacturera (ver panel inferior de la figura) y el número de convenios colectivos homologados en esa rama es muy superior al resto de las ramas, la efectividad de estas negociaciones colectivas ha sido modesta en términos de los incrementos salariales relativos, es decir, en comparación con lo que ha ocurrido en las ramas primarias y extractivas (paneles superiores izquierdo y derecho, respectivamente). Así, mientras que el mayor dinamismo sindical y la selectividad estatal operan reconociendo la importancia de la industria, el margen de variación de los salarios – es decir, las condiciones que impone el nuevo patrón de reproducción económica – conduce a esta política macroeconómica a legitimar un mecanismo de pauta salarial acorde a los diferenciales de productividad y de rentabilidad de cada rama. Para aquellas ramas primarias y extractivas los incrementos de salarios nominales entre 2004 y 2009 alcanzaron un 34% y 36% en promedio por año, respectivamente, incluso con una caída de las negociaciones paritarias en la rama primaria y un incremento de más de 200% en el volumen de negociaciones de la rama minera. En la industria manufacturera el crecimiento del volumen de convenios homologados aumentó en un 364%, mientras que los incrementos salariales anuales promedio fueron del 24% para el período que ilustra la figura.

Por lo que expusimos hasta aquí, podemos dar cuenta de una selectividad estratégica del Estado para decidir a favor de la instrumentación de una política macroeconómica que reconozca el peso estructural y político de ciertas fracciones y sectores subalternos que se encuentran representados en organizaciones sindicales de peso, en particular nucleadas en la CGT. La reapertura del Consejo del Salario Mínimo y las negociaciones tripartitas van en este sentido. Por supuesto, esta opción no incluyó a la mayor parte de los asalariados empleados por el Estado en sus distintos niveles, e incluso se negó el reconocimiento de la personería gremial a la central más importante que los nuclea – la CTA –.

Como hemos visto, el proyecto hegemónico desarrollista y la estrategia de acumulación orientada a la exportación cuyo referente central era la UIA, reconocía en este mecanismo tripartito de negociación una necesaria forma de vincular los incrementos salariales a la dinámica de la productividad de cada rama. Para las ramas más dinámicas – aquellas que forman el núcleo del nuevo bloque del poder –, los incrementos salariales fueron

sensiblemente superiores a los de otras ramas productivas. La selectividad estatal ante estos conflictos sindicales-salariales en buena medida ha reconocido también esta disparidad estructural entre ramas y aceptado la asociación de aumentos salariales a la productividad, tal como lo impulsaban los actores de clase hegemónicos.

De esta manera, la disparidad entre los procesos de recomposición de ingresos existentes entre los asalariados técnicos y operativos del sector privado – mayormente nucleados en la CGT –, los asalariados estatales – nucleados mayormente en la CTA – y los autónomos no profesionales y trabajadores del servicio doméstico – que no poseen representación sindical ni son partícipes, generalmente, de los beneficios que otorgan los convenios homologados – se mantuvo aún con la recuperación de las negociaciones colectivas como una herramienta de canalización permanente de parte de la tensión distributiva.

Esto es lo que conlleva a un último punto a señalar de la política macroeconómica: la implementación de una serie de medidas de política de ingresos compensatorias frente a la continuidad de cierto carácter excluyente del patrón de reproducción económica.

2.5. Inclusión limitada y gastos compensatorios

Partimos de la situación impuesta por la crisis orgánica. Como hemos mencionado, una porción sustancial de las clases subalternas – cercana al 50% en la crisis de la convertibilidad – se encontraban excluidos del empleo formal y más del 20% de la Población Económicamente Activa no lograba acceder a un puesto de trabajo (Busso y Pérez, 2010). En esta situación, el protagonismo en las acciones reivindicativas de las clases subalternas no estuvo asociado al dinamismo de los asalariados formales, típicamente sindicalizados, sino que surgió de parte importante de estos sectores excluidos del empleo o bien de las condiciones de empleo que históricamente habían caracterizado a la sociedad argentina (Svampa, 2005). Es por ello, que fueron estos movimientos sociales – cuyos actores colectivos más dinámicos eran los Movimientos de Trabajadores Desocupados (Retamozo, 2008) – los que durante la crisis neoliberal y en la transición post-crisis, impulsaron algunas demandas entre las cuales “Trabajo digno” era una de las más importantes.

Las limitaciones de una salida de la crisis con redistribución regresiva de ingresos para resolver esta demanda desde enero de 2002, fue “compensada” por planes de alcance

masivo que se tornaron en una solución parcial – pero urgente – para la supervivencia de parte importante de la población.

De esta manera, y en relación a las políticas de ingresos compensatorias, la conflictividad de los años de crisis “por fuera” de las formas institucionalizadas de la política subalterna, colocó al poder estatal – que apostaba a niveles elevados de represión política como forma de control de este conflicto popular – a la implementación del Plan Jefes y Jefas de Hogar Desocupados en 2002 (López, 2012). A diferencia de lo que ocurrió en la década de 1990, este programa de ingresos tuvo un carácter masivo – incluyó a 2 millones de beneficiarios mientras que los programas de las décadas previas llegaron a un máximo de 300 mil – y otorgó un ingreso de \$150 con contraprestaciones mínimas. Este plan mantuvo, sin embargo, el monto fijo aún cuando las tasas de inflación comenzaron a acelerarse luego de 2006.

Este primer programa que pretendía una mayor inclusión de los sectores subalternos que no lograban integrarse a través del empleo, fue convirtiéndose a través de una nueva estrategia de focalización. Desde 2004 el Ministerio de Desarrollo Social fue reemplazando a los beneficiarios del Plan Jefes y Jefas e incluyendo a algunos de ellos en otro programa de asistencia: el Programa Familias por la Inclusión Social²¹⁵ (o Plan Familias). Este plan se orientó a las mujeres con niños quienes fueron declaradas “no empleables” (Pérez, 2005), lo cual marcaba una continuidad con las lógicas de focalización y contraprestaciones, propias de los programas neoliberales que los organismos multilaterales de crédito promovían para la reducción de la pobreza ([Borghini, Bressano](#) y [Logiudice](#), 2012).

Por su parte, aquellos sectores vulnerables considerados “empleables”, fueron incorporados en el Seguro de Capacitación y Empleo (SCE), que formaba parte de una demanda impulsada por la CTA desde los años de la crisis²¹⁶. Así, el Plan Familias aceleró la desaparición del Plan Jefes y su reemplazo por más programas selectivos y segmentados.

²¹⁵ Resolución MDS n° 825/05, art. 3°; decreto n°1506/04, art. 4°. El artículo 1ro. de esta misma resolución establecía como objetivo del programa “promover la protección e integración social de las familias en situación de vulnerabilidad y/o riesgo social, desde la salud, la educación y el desarrollo de capacidades, posibilitando el ejercicio de sus derechos básicos”.

²¹⁶ “Protestas de la CTA para las elecciones”, La Nación 6 de marzo de 2003.

Estas políticas sociales son – a nuestro entender – el resultado del desarrollo de una contradicción entre las nuevas formas de lucha ciertos sectores de las clases subalternas – principalmente de las organizaciones provenientes del trabajo territorial en barriadas populares – y las intenciones de los actores estatales de canalizar por la vía institucional estos conflictos y reclamos que no eran encuadrados en las instituciones previamente existentes (Dinerstein, Contartese y Deledicque, 2008).

De esta manera, las decisiones de los diferentes aparatos de Estado – en particular, del Ministerio de Desarrollo Social – fue propia de una selectividad que respondía a un marco dado por el nuevo patrón de reproducción económica en el cual una parte importante de las clases subalternas no serían incluidas a través de los canales del empleo formal y la negociación colectiva. El reconocimiento de estas demandas por mejores condiciones económicas, que se llevaron adelante durante todo el período desde diversas organizaciones subalternas – en particular, como vimos la CTA y los MTD – implicó un cambio de importancia en la forma concreta del Estado en relación a los años neoliberales, pero sólo a partir de 2009 – como veremos en el próximo capítulo – la matriz sobre la cual se asentaba la política social se modificó sustancialmente.

Un último punto a señalar es que una parte de la política de compensación de ingresos importante, fue el incremento en la tasa de cobertura previsional a partir del Programa de Inclusión Jubilatoria, implementado en el año 2005²¹⁷. A través de este programa, más de 2 millones 400 mil personas que no cumplían con los requisitos de aportes previsionales²¹⁸, fueron incluidos en los beneficios de la seguridad social. En este punto, notamos un cambio de peso en política estatal en relación a la década neoliberal.

3. De las políticas macroeconómicas a las limitaciones económicas del nuevo modo de desarrollo

En este capítulo intentamos poner en relación los procesos de clases y los proyectos hegemónicos con las decisiones de política macroeconómica adoptadas por el poder estatal.

²¹⁷ Ley 25.994 y decreto 1454/05.

²¹⁸ Ver <http://www.anses.gob.ar/>.

Hemos identificado cinco políticas macroeconómicas relevantes en este período que se encuentran, a saber: la política de tipo de cambio real competitivo y estable (o desarrollista), la política de tasas de interés reducidas, el mantenimiento de un superávit de las cuentas públicas, el reimpulso de las negociaciones paritarias y una variedad de políticas de ingresos compensatorias. Sin embargo, el conjunto de estas políticas estatales en relación a los procesos de clase y a los proyectos hegemónicos no tuvo igual relevancia.

En primer lugar, la política de TCRCE consideramos que fue la principal respuesta estatal a la estrategia de acumulación orientada a la exportación que el nuevo bloque de poder impulsaba. Así, el poder estatal reconocía la importancia del capital productivo como la fracción más dinámica del nuevo bloque y, entre ellos a los sectores ligados a la producción primaria, minera, agroalimentaria y de derivados del petróleo. Las limitaciones económicas sobre otro tipo de estrategia de acumulación más centrada en el mercado interno respondía a los evidentes diferenciales de productividad y costos que los sectores dinámicos mostraban frente a otros sectores de la industria manufacturera, por un lado, y a la escasa posibilidad de dinamizar el mercado interno frente a la pauperización relativa y absoluta de las clases subalternas durante el proceso de crisis neoliberal, por otro. Por su parte, esta estrategia de acumulación exportadora se articulaba con un proyecto hegemónico desarrollista que instalaba como necesidad para el conjunto de la sociedad una mejora en la competitividad de los diversos sectores de la industria manufacturera. Este proyecto de desarrollo nacional que promovía la UIA y que había logrado un amplio consenso en diferentes actores dominantes y subalternos, impulsaba una congruencia o comunión de intereses entre los sectores competitivos y los no competitivos, para lograr el desarrollo de estos últimos. Aquí radicaba la principal justificación para una política cambiaria competitiva o desarrollista y es precisamente la interpretación que el poder estatal adoptó en esta etapa. Por estas cuestiones, el TCRCE aparecía como la política macroeconómica clave para articular el “modelo de crecimiento” exportador y desarrollista que los procesos de clase y los proyectos hegemónicos lograron instalar a través del “filtro” del Estado en el período 2002-2007.

En relación a este esquema cambiario, en segundo lugar, la promoción de una política monetaria de bajas tasas de interés tenía por objetivo otorgar mayores facilidades de acceso al crédito a los sectores industriales menos competitivos y, al mismo tiempo, favorecer la

inversión productiva en desmedro de la inversión financiera. Como hemos visto, el impulso al consumo de bienes durables y la inversión en los sectores más dinámicos – en particular, a través de los mercados de futuros – han sido los principales resultados de esta política, más allá de sus objetivos iniciales.

En tercer lugar, ante la demanda de todo el arco de organizaciones dominantes, el poder estatal adoptó selectivamente una política de superávit fiscal basada en un sistema tributario pro-cíclico y a través de un cambio sensible: el incremento de los derechos de exportación que permitió un fuerte aumento de la recaudación. El sostenimiento de esta política, dio lugar a una base de ingresos significativa para que el gobierno logre mediar entre las rentabilidades relativas de diferentes ramas y sectores. En particular, esta política de subsidios permitió compensar las pérdidas de participación en el plusvalor de las ramas ligadas a los servicios públicos privatizados y a su vez reducir los costos de las industrias manufactureras menos competitivas. Por su parte, también logró que las clases subalternas que consumen estos servicios – en particular, en relación al transporte público – recibieran menores impactos en sus ingresos de los aumentos de tarifas.

En estas tres decisiones de política macroeconómica, el poder estatal operó selectivamente reconociendo mayormente las condiciones estructurales que el nuevo patrón de reproducción económica determinaba. Sin embargo, la inclusión de las demandas subalternas fue también parte de la selectividad estratégica del Estado, expresando en buena medida la “condensación de fuerzas sociales” en este momento histórico. Primero, y sobre todo, a partir de la reapertura de las negociaciones colectivas como institución que permitió en el período 2002-2007 la canalización del conflicto distributivo y la mejora sensible de los salarios reales de los trabajadores formales. Como hemos mencionado, desde la perspectiva empresarial, la posibilidad de canalizar por esta vía las demandas salariales implicó una buena forma de garantizar el crecimiento conjunto de rentabilidades y salarios, intentando ligar los acuerdos salariales al crecimiento de la productividad y los costos. Así, los incrementos de salarios por rama de actividad nos permiten ver que los mismos se relacionan más a las competitividades relativas entre ramas que a la cantidad de conflictos y negociaciones colectivas que los actores subalternos lograron impulsar. Segundo, dado el amplio porcentaje de asalariados en condiciones de empleo precarias o con ingresos reducidos que no eran incluidos en la dinámica de la negociación salarial y en el empleo

formal, el poder estatal instrumentó una serie de medidas de gasto compensatorias que cubrían una población mayor a las que se impulsaban en los años neoliberales. La respuesta a la población de menores recursos fue, sin embargo, limitada a una concepción política focalizada, fragmentaria y basada en criterios de empleabilidad/no empleabilidad promovidos por los organismos multilaterales de crédito.

Por lo dicho, el “modelo de crecimiento” durante la emergencia del nuevo modo de desarrollo estuvo asociado a los procesos de recomposición de clase que estudiamos previamente. Por tanto, si bien la noción de selectividad estratégica nos permite pensar que las decisiones del poder estatal no se encuentran bajo una “determinación de última instancia” de los procesos económicos de clase, en buena medida la dimensión económica fue la que predominó en la determinación de los aspectos políticos e incluso en la constitución del proyecto hegemónico desarrollista.

Precisamente, en 2007 el patrón de reproducción económica y su “modelo de crecimiento” asociado comienzan a mostrar ciertas tensiones y limitaciones que comienzan a socavar el aspecto material de la hegemonía desarrollista.

Entre estas tensiones y limitaciones señalamos las siguientes:

- La apreciación cambiaria persistente y el incremento en los costos relativos de los sectores manufactureros, complicaron las posibilidades de colocación exportadora de estos productos. Evidentemente, el tipo de cambio desarrollista mostraba ciertas limitaciones para resolver el problema de la “brecha externa” o las “restricciones de balanza de pagos.
- Relacionado a lo anterior, el proceso de sustitución de importaciones que se asociaba a la estrategia de acumulación exportadora en conjunción con la hegemonía desarrollista, no tuvo mayores logros. Por el contrario, la política cambiaria y monetaria favorecieron la hiper-competitividad e hiper-rentabilidad de los grandes capitales de las ramas primarias, extractivas y de agro-alimentos. La tasa de interés real negativa favoreció una dinámica virtuosa del consumo durable, pero no logró reorientar parte del plusvalor hacia la inversión reproductiva.

- En esta situación, los intentos de incrementar la rentabilidad de las ramas no competitivas y de las no transables, pasó por intentar fortalecer los márgenes brutos, es decir, comenzar a remarcar los precios internos frente a las exigencias de recomposición salarial que las paritarias habilitaban. El proceso inflacionario interno, sumado al impacto de los precios internacionales y la especulación inmobiliaria asociada a él, condujeron a una aceleración de la pérdida de competitividad del conjunto de los capitales industriales.
- El superávit fiscal que permitía sostener las políticas de subsidios y de gasto público social, comenzó a mostrar limitaciones ante una estructura tributaria que sólo obtenía una porción reducida de los sectores hiper-rentables y principalmente basada en impuestos al consumo, por tanto, regresivos. A la par de este proceso, las demandas salariales de los trabajadores estatales tensionaban el sostenimiento del superávit de las cuentas públicas.

Fueron estas tensiones, ligadas a proceso de clase, que comenzaron a socavar la importancia del patrón de reproducción económica para continuar en un sendero de desarrollo tal como proponía la hegemonía desarrollista. Quizá de manera paradójica, la consolidación del modo de desarrollo comienza en el preciso momento en que sus bases económicas se erosionan.

Capítulo 7. La consolidación del modo de desarrollo. La fuerza política en el poder y la primacía de lo político

Introducción

A lo largo de la tesis hemos expuesto los procesos de clase, las construcciones político-discursivas y las principales políticas macroeconómicas como parte del poder estatal y la materialidad del mismo.

Hemos visto que la emergencia del nuevo modo de desarrollo estuvo asociada a ciertos procesos de clase que implicaron cambios en el patrón de reproducción económica que, en conjunción con una hegemonía desarrollista, impactaron en la materialidad del Estado y dieron lugar a una serie de políticas macroeconómicas relevantes. Así, podemos afirmar que en el período de emergencia la importancia central en la salida de la crisis orgánica y la estabilización de un marco de relaciones y una hegemonía política, se encontraba principalmente asociada a la recuperación de una “normalidad” económica. Esto en ninguna medida niega los cambios que a nivel político discursivo o de otras prácticas políticas haya implicado una nueva conducción del poder estatal desde el 2003.

Sin embargo, creemos aquí que las apelaciones al “país normal” que Néstor Kirchner incluyó desde su asunción el 25 de mayo de 2003, refería sobre todo a la normalidad en el plano económico, desmontando parcialmente ciertos procesos neoliberales, sobre la base de un bloque en el poder formado por las ramas más dinámicas del capital productivo que aseguraron las condiciones de reproducción económica del conjunto de las clases dominantes y la inclusión subordinada de los subalternos, sobre todo a través del crecimiento del empleo y los ingresos.

Las tensiones y limitaciones en la dimensión económica que hemos presentado en los capítulos previos, emergen precisamente en el momento en que se consolida el nuevo modo

de desarrollo. A partir de 2007, el rebrote inflacionario, el limitado proceso de sustitución que comenzó a poner en duda la capacidad exportadora de la rama manufacturera, la dependencia de los precios internacionales para sostener el superávit comercial y el fiscal, son algunos de los puntos salientes que marcan las limitaciones potenciales del patrón de reproducción económica y de las políticas macroeconómicas que, hasta el momento, se asociaban al mismo.

Este marco nos conduce a preguntarnos cómo explicar y comprender la consolidación del modo de desarrollo en los años 2008-2011. Desde una perspectiva que a priori ponga el énfasis en los aspectos económicos, no podemos dar cuenta cabalmente de esta cuestión. De igual manera, las visiones politicistas nos conducen a pensar que todas las posibilidades de reproducción del orden social radican en los aspectos políticos.

Sobre la incomodidad con ambas perspectivas que hemos mencionado en el capítulo 2 de esta tesis, es que encauzamos la búsqueda de explicación del período 2008-2011 en un cambio en el balance de las dimensiones que determinan la consolidación del orden social y, por ello, su reproducción. Intentamos dar cuenta del proceso de desarrollo de las contradicciones, antagonismos y procesos que permitieron este cambio en el balance de las determinaciones. En el presente capítulo intentamos poner en relación los principales hallazgos del capítulo 5 con las operaciones político-discursivas y las decisiones de política concreta impulsadas por la fuerza política en el poder – devenida en *Kirchnerismo* (Muñoz y Retamozo, 2013) – en el período 2008-2011 para lograr una “primacía de lo político” en la determinación del modo de desarrollo. Aquí pondremos el énfasis sobre los macrotemas que esta fuerza política logró instalar en la agenda y consolidar, por su intermedio, la hegemonía desarrollista con nuevos elementos.

Una aclaración resulta significativa aquí: no realizamos un estudio exhaustivo de las diferentes aristas de la construcción político-discursiva del Kirchnerismo, que excede con creces el objetivo de esta tesis²¹⁹, sino que analizamos aquellas estrategias discursivas que le permitieron reimpulsar el consenso activo de actores dominantes y subalternos en relación al “modelo económico” o al esquema de políticas macroeconómicas.

²¹⁹ Para un análisis de los diferentes aspectos, y desde diferentes modos de abordaje de la construcción político-discursiva del kirchnerismo, recomendamos ver los trabajos de Barros (2013), Muñoz y Retamozo (2013), Raiter (2013).

Para llevar a cabo este estudio, utilizamos las categorías analíticas presentadas en el capítulo 5 para el análisis del discurso, complementando las fuentes ya citadas con una selección de tres discursos presidenciales que expresan cabalmente la posición de la fuerza política en el poder como enunciador y permite establecer los vínculos interdiscursivos y analizar las estrategias allí incluidas.

Por otra parte, dividimos el análisis en dos sub-períodos: *coyuntura de transición* y *coyuntura de reimpulso hegemónico*.

La *coyuntura de transición* abarca 2008-2009 y estuvo signada, sobre todo, por el conflicto entre los sectores de productores agropecuarios y el gobierno nacional. En este momento, comienzan a enunciarse los esbozos de una nueva lógica política y, al mismo tiempo, ciertas limitaciones en el patrón de reproducción económica para continuar con los ritmos de crecimiento de años previos. Esta coyuntura tiene la carga paradójica de que fue, sin duda, un *impasse* en el proceso de reproducción económica y, al mismo tiempo, permitió el inicio de la consolidación política del nuevo modo de desarrollo.

Por su parte, con *coyuntura de reimpulso hegemónico* nos referimos al período 2009-2011. Este momento estuvo marcado por una reactivación del crecimiento económico – con limitaciones crecientes a la inclusión subalterna, como hemos visto en el capítulo anterior y con evidentes problemas en la competitividad industrial –, pero sobre todo por un cambio político de peso. El mismo estuvo asociado a un desplazamiento desde las dimensiones económicas hacia las dimensiones políticas en la construcción de hegemonía, tanto en los aspectos discursivos como en la instrumentación de políticas macroeconómicas. Esto es, un momento de cambio en la lógica política que estructuró un nuevo campo de lo “decible” para los actores dominantes y subalternos y, sobre todo, un rol central para la fuerza política en el poder y el poder estatal.

1. Un breve *impasse* en la hegemonía desarrollista: incertidumbre económica y antagonismos políticos

La manifestación de ciertas limitaciones para la reproducción del orden en términos económicos, comenzó a socavar las bases de la hegemonía desarrollista en varios aspectos y la promesa de futuro promisorio comenzaba a tener sentidos dispares para las distintas

organizaciones dominantes y subalternas. Así, una serie de macrotemas que se encontraban incluidos de forma subordinada en una multiplicidad de discursos dominantes y subalternos, comenzaron a pasar a un primer plano debido al reconocimiento de las diferentes limitaciones –parciales, por cierto– que el “modelo” mostraba en la dimensión económica²²⁰.

Esta coyuntura, que podemos precisar entre fines de 2007 y las elecciones legislativas de 2009, es una en la cual la hegemonía constituida en los años previos está sujeta a su primera crisis. Esas tensiones latentes que desde distintos actores colectivos se dirigían hacia la hegemonía desarrollista emergieron en la agenda política nacional rompiendo el “cerco discursivo” de los años previos.

Podemos diferenciar tres momentos al interior de esta coyuntura: la instalación de ciertos macrotemas que apuntan a dar cuenta de las limitaciones económicas del “modelo”; el “conflicto agrario” que estuvo asociado a la aparición de nuevos enunciadores privilegiados y a un cambio en las estrategias discursivas; y, por último, la re-identificación de los diferentes actores colectivos en el nuevo campo discursivo.

1.1. *Limitaciones económicas y nuevos macrotemas*

En noviembre de 2007, ante la salida del Ministro de Economía Miguel Peirano, la preocupación central de la UIA pasaba por dar “continuidad al proceso de re-industrialización en marcha” y a la consolidación del “pacto social”²²¹. A pesar de este apoyo explícito a la continuidad del modelo económico estabilizado años antes, los empresarios industriales nucleados en esta entidad mostraban algunos indicios de preocupación en relación a tres temas: la inflación y el control de precios, los incrementos salariales y la “cuestión energética”²²². Sobre el primer tema, la preocupación de la UIA

²²⁰ Como hemos visto en los capítulos 3, 4 y 6 el patrón de reproducción económica y el esquema de políticas macroeconómicas asociado, comienzan a presentar limitaciones en torno a varias cuestiones: la mejora en la distribución de ingresos se estanca, el tipo de cambio real comienza a deteriorarse en relación a los costos, las cuentas públicas no son tan holgadas, el proceso de sustitución de importaciones es limitado sólo a algunos bienes industriales, entre otros temas. Para un análisis detallado de estas barreras y límites que el patrón de reproducción comenzaba a mostrar recomendamos ver Féliz y López (2013).

²²¹ “Nunca recibí ofrecimiento alguno, dijo el funcionario”. La Nación, lunes 12 de noviembre de 2007.

²²² “Pide la industria un plan de energía”, La Nación 15 de noviembre de 2007. “Moreno permitiría en 2008 aumentos de precios hasta el 8%”. La Nación 26 de diciembre de 2007.

principalmente se asociaba a las limitaciones a los incrementos de precios en un contexto de aumento de costos de insumos y a la necesidad de reducir la inflación doméstica para mantener la competitividad cambiaria en los sectores más sujetos a la competencia internacional²²³. En relación a los incrementos salariales, quizá la manifestación más evidente de una posición reticente de los empresarios industriales, fue el rechazo a la ley 26.341, que obligaba a los empresarios a otorgar carácter remunerativo a las cifras que venían pagando mediante vales de compras, tickets y otras formas de aumentos no contributivos²²⁴. Ante la aprobación del proyecto de ley elaborado por Héctor Recalde – abogado de la CGT – la UIA pronunció a través de un comunicado su "más firme disconformidad" con la eliminación de los tickets y auguraban sobre el "impacto negativo que estas iniciativas han de generar en el proceso de crecimiento y desarrollo iniciado"²²⁵. Por su parte, en lo que atañe a las cuestiones energéticas, las fracciones industriales reclamaban un reparto más equitativo de las cargas tarifarias entre el consumo residencial de energía y el consumo industrial²²⁶ y, a su vez, una planificación a largo plazo de la producción energética²²⁷. La escasez de energía y la caída de reservas hidrocarburíferas, comenzaba a ser vista por las fracciones del capital representadas en la UIA como un "cuello de botella" a resolver para continuar en la senda del crecimiento económico.

Más allá de estas apreciaciones críticas, la UIA continuó teniendo un apoyo explícito a la política económica impulsada por el nuevo gabinete de Cristina Fernández de Kirchner, pues veían una continuidad²²⁸ con las políticas aplicadas por el gobierno de Néstor Kirchner, sobre todo en lo referente a lo que consideraban los "pilares del modelo"²²⁹. Aún antes que asumiera la nueva presidenta electa, Juan Carlos Lascurain afirmaba este apoyo

²²³ "Preocupa a los textiles que el peso se aprecie", La Nación 13 de diciembre de 2007.

²²⁴ "Extendida oposición empresarial al proyecto", La Nación 29 de noviembre de 2007.

²²⁵ "A pesar de las fuertes presiones, Diputados trata la ley de tickets", La Nación 28 de noviembre de 2007.

²²⁶ "Reclama la UIA que ahorren energía los usuarios residenciales", La Nación 26 de diciembre de 2007.

²²⁷ "Pide la industria un plan energético", La Nación 15 de noviembre de 2007.

²²⁸ "No prevén cambios en el rumbo económico", La Nación 14 de noviembre de 2007.

²²⁹ "Valoramos y compartimos pilares fundamentales como el superávit fiscal, el superávit comercial y el objetivo de preservar un tipo de cambio competitivo", Discurso de Juan Carlos Lascurain, acto de cambio de autoridades de la UIA, 2007.

como vocero de la UIA: *“Quiero que el señor Presidente de la Nación tenga muy claro nuestro pensamiento y nuestro sentir, sin términos ambiguos ni medias palabras: los industriales, la Unión Industrial Argentina, mi conducción expresa su apoyo a la política industrial que guía al actual Gobierno”*²³⁰. Como años atrás, continuaban destacando el rol de un proyecto de desarrollo – una visión de futuro – que incluyera a amplios sectores de la sociedad argentina: *“Hago una convocatoria a todos los sectores empresarios, a la industria, al agro, a los servicios y al sector financiero, a trabajar mancomunadamente junto al Gobierno Nacional. Nuestro desafío como dirigencia argentina es desarrollar consensos para consolidar una Argentina productiva e integrada socialmente”*.

Estas posiciones discursivas de la UIA opacaban la emergencia de ciertos macrotemas que, en el contexto de 2007, generaban preocupación en otros actores colectivos y empezaban a diluir el bloque conformado en la coyuntura previa. En particular, las entidades agropecuarias desde hacía meses impulsaban una férrea defensa de sus intereses sectoriales que veían ninguneados por las políticas económicas gubernamentales. Entre las demandas más típicamente instaladas por la SRA y otras organizaciones agropecuarias, aparecían: la *eliminación de las restricciones a las exportaciones* de trigo; el levantamiento de los *controles de precios* al ganado en pie y a la producción lechera; y sobre todo la *reducción de las retenciones a las exportaciones* de cereales y oleaginosas.

La reducción de los derechos de exportación fue una demanda, como hemos visto, sostenida por parte de las entidades corporativas rurales desde el período de emergencia del nuevo modo de desarrollo. En noviembre de 2007, sin embargo, se reforzó la negativa a este impuesto dado que, en un contexto de crecimiento de los precios internacionales de soja y girasol, el gobierno nacional decidió aplicar un incremento de las retenciones de entre el 5% y 10% a la exportación de estos productos y sus derivados²³¹. Aquí comenzaba a vislumbrarse la antesala de un conflicto en ciernes donde las posiciones del gobierno y las entidades agrarias parecían no encontrar nodos que las pongan en diálogo. Desde el gobierno nacional el anuncio apuntaba a la reducción de precios que provocaba el aumento

²³⁰ Discurso de Juan Carlos Lascurain, acto de cambio de autoridades de la UIA, 2007.

²³¹ “Fuerte alza de las retenciones para apuntalar la recaudación”, La Nación 8 de noviembre de 2007.

constante de los *commodities* agrícolas y las Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA). Para los productores rurales nucleados en las cuatro entidades de mayor peso – SRA, CRA, Federación Agraria Argentina (FAA) y CONINAGRO – la medida era “unilateral”, no apuntaba al “consenso” entre sectores al que aludía la noción de pacto social y, por otra parte, permitía un “beneficio de los productores más concentrados”. De manera similar, se expresaba en este contexto el referente de AAPRESID Gustavo Grobocopatel, aunque con una línea argumental bien diferente. El presidente del grupo *Los Grobo* destacaba que las *“retenciones concentran la riqueza, no sólo en menos manos sino que también la concentran en los grandes centros urbanos y no en los pueblos del interior”*. Además, en el análisis del “rey de la soja”, *“el modelo que se está llevando a cabo no funcionó en los últimos sesenta años. Se sostienen con subsidios industrias que no son competitivas”*. Ante esto afirma: *“Las retenciones impiden a la gente de campo aprovechar las oportunidades que el contexto permite para generar un proceso de desarrollo, a través de la industrialización del agro”*²³².

Así, desde los diferentes actores relacionados a la producción agropecuaria, la demanda sobre cambios en la política impositiva comenzó a transformarse en el gran macrotema a instalar hacia el nuevo gobierno. Además, de acuerdo a las entidades agropecuarias, el proceso inflacionario nada tenía que ver con los altos precios de materias primas y de bienes agrícolas en el mercado mundial. El “excesivo gasto público” – de acuerdo a los discursos de la SRA y de CRA – o la “concentración existente en el negocio de exportación”, de acuerdo a la FAA – eran los principales determinantes que estas entidades destacaban en relación al proceso inflacionario²³³. En este momento, comenzaba a aparecer la categoría de “impuesto confiscatorio” como una adjetivación negativa de alto impacto acerca de los derechos de exportación con una creciente caja de resonancia en los medios gráficos más importantes del país – Clarín y La Nación – y en los medios electrónicos asociados a estos grupos empresarios que, como hemos visto, se encuentran nucleados en AEA. A través del adjetivo “confiscatorio”, tres de las cuatro entidades que mencionamos presentaron una demanda judicial contra el Estado Nacional para derogar los Decretos de

²³² Entrevista en el programa Hombres de Campo, noviembre de 2007.

²³³ “Amplio rechazo del campo a la medida”, La Nación 8 de noviembre de 2007.

Necesidad y Urgencia (DNU) a través de los cuales se incrementaban los derechos de exportación²³⁴.

El peso de la demanda por derogación de las retenciones era por esos meses evidente. Sin embargo, desde el sector se impulsaron otros macrotemas para los cuales no había existido eco y habían sido bloqueados por la hegemonía discursiva del bloque social del período previo. Así, a comienzos del año 2008, desde la SRA y la FAA comienza a plantearse la necesaria apertura del registro de exportación de trigo, puesto que en las condiciones restringidas existentes, la industria molinera – formada por grandes empresas tales como Molinos Río de La Plata S.A – se beneficiaba a “costas del productor”. De acuerdo a la lectura de estas entidades, mientras que el productor de trigo recibía el precio doméstico, los exportadores molineros colocaban su producción a precios internacionales²³⁵. El reclamo sobre los precios máximos aplicados a la producción ganadera tomó, por su parte, dimensiones más profundas. Las organizaciones corporativas del sector, destacaron la fuerte caída que provocaban estos controles de precios en el *stock* ganadero y, por tanto, los desincentivos que generaban en los productores agropecuarios que tendían a convertirse rápidamente de ganaderos a sojeros.

Así, durante los últimos meses de gobierno de Néstor Kirchner y, sobre todo, en los albores del gobierno de la nueva administración a cargo de Cristina Fernández, el “campo” – como expresión de una fracción de las clases dominantes – comenzó a transformarse en un actor capaz de instalar ciertos macrotemas en la agenda pública, sobre todo ligados a las limitaciones económicas que el “modelo” mostraba en esa coyuntura. En buena medida, la integración de sus demandas o el bloqueo de las mismas a través de las estrategias que permitieron la hegemonía del ideario desarrollista, mostraba un cierto desgaste. Consideramos que el desgaste de esta hegemonía y la emergencia, aún incipiente por esos meses, de nuevos macrotemas pueden comprenderse sólo a través de la erosión de las condiciones de posibilidad de dicha hegemonía, esto es, de las condiciones de normalidad económica²³⁶. El desgaste de la construcción político-discursiva sólo puede comprenderse

²³⁴ “Ofensiva judicial por las retenciones”, La Nación 26 de noviembre de 2007.

²³⁵ “Trigo: fuerte pelea de molinos y productores”, La Nación 10 de enero de 2008.

²³⁶ Para un análisis teórico acerca de las implicancias de la “normalidad económica” para la conformación de una hegemonía discursiva y de una política estatal, pueden consultarse los trabajos de Offe (1994) y Jessop

ante los primeros destellos de un retorno a los típicos problemas que en Argentina se habían identificado históricamente con las “limitaciones para el desarrollo”. El patrón de reproducción económica mostraba así problemas para asegurar la apropiación de ingresos de las distintas clases y fracciones sin mayores conflictos, limitaciones para la exportación competitiva de bienes manufacturados, aceleración de la inflación, dependencia externa de insumos y bienes de capital para la producción local, deterioro parcial de las cuentas públicas.

Es en este marco, que también los actores subalternos profundizaban las demandas que venían planteando desde tiempo atrás. En particular, el macrotema *distribución del ingreso* será el más destacado tanto por CGT como por la CTA. Días antes de la asunción de la presidenta electa en octubre, Hugo Moyano expresaba que no iba a ceder "ni un centímetro en la pelea por la recuperación del poder adquisitivo"²³⁷. Con una clara estrategia para evidenciar el peso político de la central de trabajadores, al día siguiente de la asunción el secretario general de la CGT se posicionaba con claridad en relación a las condiciones por las cuales se apoyaría al gobierno: *“Siempre y cuando tengamos posibilidad de mantener coherencia en la defensa de los derechos de los trabajadores, vamos a acompañar. Pero si esto no ocurre, estaremos en la vereda de enfrente”*²³⁸. Sin duda, la relación entre central de trabajadores y la nueva administración caminaría por senderos más conflictivos a los que habían caracterizado a la etapa de gobierno de Néstor Kirchner (López y Cantamutto, 2012). Este posicionamiento de la CGT podemos comprenderlo, sin embargo, como una estrategia de presión hacia las organizaciones patronales de cara las paritarias que comenzarían a discutirse a principios de 2008, organizaciones estas, que ya habían comenzado a instalar la idea de “moderación salarial” con cierta receptividad por parte del poder ejecutivo. Más allá de este posicionamiento para tensionar la negociación paritaria, la CGT acudió a la reunión convocada por la presidenta a comienzos de 2008 y aceptó la propuesta de “moderación” salarial para lograr acuerdos de largo plazo que desde el gobierno propusieron a los diferentes gremios²³⁹. De esta manera, en particular el gremio de

(2008).

²³⁷ “Moyano condiciona el apoyo a Cristina”, La Nación 28 de noviembre de 2007.

²³⁸ Discurso de Hugo Moyano en el estadio de Obras Sanitarias, 11 de diciembre de 2007.

²³⁹ “La presidenta pidió medida a la CGT”, La Nación 23 de enero de 2008.

camioneros, negoció sus incrementos salariales para el año seis meses antes del vencimiento del convenio previo con la finalidad de marcar un patrón de aumentos salariales ajustado a lo que desde el gobierno nacional creían razonable para no provocar una escalada inflacionaria. El aumento del 19,5% acordado por el Sindicato de Camioneros, provocó cierto malestar en otros gremios de la CGT y en aquellos integrados a la CTA – que, como hemos dicho, son mayoritariamente trabajadores estatales – pues un incremento salarial de esa magnitud no permitía la recuperación del salario real a los niveles de pre-crisis²⁴⁰.

Los intentos de la CTA por instalar el macrotema *distribución del ingreso* en el nuevo contexto de incremento de precios, remitía con mayor fuerza a la idea de “pacto social”. En lugar de abonar a la negociación salarial por ramas de actividad y exclusivamente para los sectores asalariados formales, la central conducida por Hugo Yasky propuso desde noviembre de 2007 una “gran paritaria social”²⁴¹. En la conferencia de prensa en la cual se convocaba al acto de presentación de esta iniciativa, el titular de la CTA afirmaba: *“Vamos a presentar nuestra propuesta para que el Pacto Social al que convoque el Gobierno sea realmente la posibilidad de discutir la distribución de la riqueza en la Argentina, que es mucho más que discutir precios y salarios. Es discutir un nuevo modelo distributivo y un nuevo modelo productivo”*²⁴². Entre las propuestas concretas de este pacto social redistributivo, la central incluía la creación de un Seguro de Empleo y Formación para desocupados, una Asignación Universal por Hijo, una reforma integral – progresiva – del sistema tributario, entre otros puntos relevantes²⁴³.

En febrero de 2008 la CTA logró reunirse con la presidenta para presentarle su programa y redoblar la apuesta para que se le entregue la personería gremial. El encuentro no tuvo respuestas concretas a las demandas, pero hubo una valoración positiva de la apertura al diálogo y el reconocimiento de la central como actor político²⁴⁴. En cuanto a las

²⁴⁰ “Profundo malestar de gremios que pretendía mayores subas salariales”, La Nación 22 de febrero de 2008.

²⁴¹ “La CTA presentará su paritaria social”, La Nación 20 de noviembre de 2007.

²⁴² Palabras de Hugo Yasky, conferencia de prensa 19 de noviembre de 2007, Sede de CTA Nacional.

²⁴³ “Una paritaria social para sumar a la concertación”, Página 12 21 de noviembre de 2007.

²⁴⁴ “Cristina recibió a la cúpula de la CTA”, Página 12 7 de febrero de 2008; “Ante los reclamos la presidenta tiró la pelota a la tribuna”, La Nación 8 de febrero de 2008.

negociaciones paritarias, la principal disputa hacia el gobierno se centraba en la paritaria docente. A comienzos de 2008 la confederación de educadores de la CTA – CETERA – exigía un incremento cercano al 30% dado el gran retraso de los salarios de este sector de trabajadores en relación a otros²⁴⁵.

Por lo que presentamos hasta aquí, entre fines de 2007 y los primeros meses de 2008 tanto de los actores dominantes como subalternos, comenzaron a instalarse algunos macrotemas que pusieron en tela de juicio ciertos aspectos – hasta aquí de segundo orden – de la política económica impulsada por el gobierno nacional, en un marco en el cual las incertidumbres acerca de las limitaciones del patrón de reproducción económica se tornaban más evidentes y, por ello, las posibilidades de instalar discursos políticos acerca de estas limitaciones se incrementaban. Entre las principales demandas hacia la política estatal comenzaban a emerger aquellas impulsadas por las fracciones de las clases dominantes ligadas a la producción agropecuaria. Durante los cuatro años del gobierno de Néstor Kirchner habían permanecido opacadas por la hegemonía desarrollista impulsada, principalmente, por la UIA. Estas demandas eran tensiones hacia dicha construcción hegemónica que, como hemos dicho, si bien lograron ser parcialmente bloqueadas no iban a desaparecer durante todo el período estudiado. El contexto de mayor permeabilidad del conjunto de la sociedad argentina a estas demandas por cuestiones económicas – las limitaciones del patrón de reproducción – y políticas – principalmente, el recambio presidencial – fueron la base sobre la que se asentó un impasse a la hegemonía desarrollista impulsado por los actores colectivos del “campo”.

1.2. El conflicto agrario y la exacerbación de los antagonismos

Los nuevos macrotemas y el nuevo contexto permitieron un veloz proceso de traslación de los enunciadores privilegiados. El bloque social constituido por la UIA comenzaba a mostrar fisuras ante los nuevos intentos hegemónicos de las fracciones dominantes ligadas a la producción agropecuaria. En este marco, sin duda el “parteaguas” en la política Argentina de aquellos años fue el conflicto desatado a partir de la decisión del gobierno nacional de modificar las alícuotas impositivas de los derechos de exportación sobre cereales y oleaginosas, a través de un esquema móvil que se ajustaría en relación a las

²⁴⁵ “Advierten que peligran el comienzo de clases”, La Nación 17 de febrero de 2008.

variaciones de los precios internacionales de estos productos – en particular, de soja, girasol, maíz y trigo –. La Resolución N°125 del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas a cargo de Martín Lousteau, modificaba así el régimen impositivo a partir del 12 de marzo de 2008. Enmarcada en la tendencia general al alza pronunciada de los precios de algunos productos agrícolas – en particular, soja y sus derivados –, la preocupación del gobierno pasaba por lograr un impacto menor sobre los precios domésticos de estas subas en los precios internacionales²⁴⁶ y, al mismo tiempo, favorecer la apropiación estatal de los ingresos considerados extraordinarios que los productores obtendrían por la dinámica virtuosa de los precios de exportación²⁴⁷.

No realizaremos aquí un análisis exhaustivo del “conflicto agrario” en sus planos económicos y político-discursivos, pues excede largamente las intenciones de esta tesis y ha sido abordado por varios autores (Giarraca y Teubal, 2011; Basualdo, 2011; Fair, 2008; Balsa, 2013). Queremos concentrarnos aquí en una pregunta clave para nuestro problema de investigación en este segundo momento de la coyuntura 2008-2009: de qué manera este conflicto modificó la lógica política y diluyó – temporalmente al menos – la hegemonía del bloque social conducido por la UIA. Esta pregunta implica, para ser más concretos, comprender a través de qué estrategias u operaciones discursivas las entidades del sector agropecuario lograron desplazar del rol de enunciador privilegiado a los sectores industriales y cuáles fueron los nodos interdiscursivos incluidos en dichas estrategias en relación a otros actores colectivos.

Para responder estos interrogantes, es necesario señalar que el conflicto entre los productores agropecuarios y el gobierno nacional fue eminentemente político (Basualdo, 2011; Bonnet, 2012). Esto no significa que los intereses económicos de los actores que participaron en la confrontación no tuvieran peso en la argumentación de las posiciones, sino que la dinámica que adquirió el proceso luego de la decisión del gobierno de establecer el nuevo régimen tributario estuvo marcada por la creación de fronteras discursivas y lógicas binarias, es decir, por discursos adversativos a decir de Verón (1987) o por prácticas propias de “lo político” a decir de Mouffe (2007).

²⁴⁶ “Cambian las retenciones para evitar subas de alimentos y recaudar más”, Clarín 12 de marzo de 2008.

²⁴⁷ “Retensionados, ¿Viste?” Página 12, 12 de marzo de 2008.

Por ello, resulta clave identificar, en primer lugar, cuáles han sido las posiciones discursivas en torno a la decisión del gobierno en el período más álgido del conflicto – que podemos ubicar entre marzo y julio de 2008 –. Por el lado de los actores colectivos del sector agropecuario, la medida anunciada por el Ministro de Economía provocó un rechazo inmediato, con líneas argumentales similares a las que el sector venía desarrollando meses atrás, ligadas a “lo confiscatorio” de la medida, el desincentivo que generaba la decisión a la producción agropecuaria, el desconocimiento del aporte del “campo” al conjunto de la sociedad²⁴⁸. Lo que comienza a consolidarse a partir de este momento es un bloque formado por las cuatro entidades más representativas de los productores agropecuarios que se dio en llamar Mesa de Enlace (ME)²⁴⁹. De esta manera, la modificación en el esquema tributario para las exportaciones del sector permitió la unificación de actores que representaban intereses heterogéneos dentro de la producción agropecuaria, en pos de lograr una correlación positiva de fuerzas – en un principio en un nivel netamente corporativo de la política – frente al gobierno nacional. El gobierno intentó desacreditar el paro convocado por las entidades agropecuarias en los primeros días de protesta, apuntando a la pérdida de legitimidad de la acción a medida que se notará una escasez de productos en el comercio minorista. Los principales referentes del gobierno nacional, caracterizaban que estas organizaciones no poseían un gran peso político en el país y por ello la pérdida de legitimidad del reclamo corporativo sería inexorable²⁵⁰. Esta apreciación fue rápidamente desacreditada por las acciones directas que llevaron adelante los productores agropecuarios desde el 14 de marzo²⁵¹. A esta altura, los canales de negociación para tramitar una salida del conflicto y el nivel de politización del mismo se tornaba evidente²⁵².

A partir de ese momento la Mesa de Enlace comenzaría a convertirse en una voz de peso y con el pasar de los meses en un enunciador privilegiado en la política nacional. La ME logró esta nueva posición en el campo político a través de la construcción de una serie de *equivalencias* explícitas (Balsa, 2011) que le permitía trascender el simple reclamo

²⁴⁸ “Indignación de las entidades rurales”, La Nación 12 de marzo de 2008.

²⁴⁹ Esta instancia de coordinación política estaba formada por la SRA, FAA, CRA y CONINAGRO.

²⁵⁰ “El teléfono espera que llames tú”, Página 12 15 de marzo de 2008.

²⁵¹ “Si hay una solución será para las Pascuas”, Página 12 15 de marzo de 2008.

²⁵² “Sigue el lock-out y aún se esperan días agitados en el campo”, Página 12 20 de marzo de 2008.

corporativo y presentar el rechazo a las retenciones como una demanda universal y al “campo” como el sujeto político que encarna los intereses del conjunto de la nación²⁵³. Estos dos elementos podemos analizarlos en una multiplicidad de discursos, pero quizá el momento más representativo fue el acto del 25 de mayo de 2008 en la ciudad de Rosario que tuvo como principales oradores a los cuatro referentes de la ME. En estos discursos, frente a más de cien mil personas, los diferentes representantes de las entidades agropecuarias destacaron el carácter “universalista” de las demandas. Eduardo Buzzi, presidente de la FAA afirmaba: “*No alcanza con que hablemos de las retenciones o de la carne o de las economías regionales. Creemos que tenemos que hablar de la situación política que hoy vivimos los argentinos*”²⁵⁴. Es así que el dirigente ruralista apuntaba a que la gente ve que “hay oportunidades en el mundo”, y destaca el “rol del gobierno de los Kirchner” como un “obstáculo para avanzar en ese desarrollo posible, creando empleo y felicidad para todos”. En un sentido similar, con ribetes más bien oligárquicos, Mario Llambías – dirigente de CRA – afirmaba: “*Que no se equivoquen los que creen que este es un acto de la oposición, este es un acto de los argentinos. Venimos porque queremos un país distinto*”. Sobre los aspectos más destacados de ese “país distinto”, se instalan con fuerza las nociones republicanas, tales como: “respeto a la constitución”, “independencia de poderes” y “el fortalecimiento de un Estado de derecho”²⁵⁵. Por su parte, Luciano Miguens de la SRA afirmaba que “*Sin el campo es muy difícil que le vaya bien al gobierno y a todos*”²⁵⁶.

Así, en cada uno de los discursos irrumpe una pretensión de universalidad, es decir, una operación retórica que nos remite típicamente a una operación discursiva macroestructural: el campo aparece como la parte que representa al todo, a la nación, a los argentinos, al país. Para lograr esto, el hilo argumental que guía el intento de lograr una hegemonía discursiva se basa, como hemos mencionado, en la construcción de una equivalencia: la eliminación de retenciones implica aprovechar una oportunidad histórica para el país. El presupuesto

²⁵³ El significante “campo” remite de manera bastante precisa a la *sinécdoque*, una figura retórica que intenta significar algo a través de la caracterización de una sus partes. Para mayores detalles de su utilización en el campo político véase Laclau (2002).

²⁵⁴ Discurso de Eduardo Buzzi, 25 de mayo de 2008, Rosario. Fuente: <http://www.arribacampo.com.ar/>.

²⁵⁵ Discurso de Mario Llambías, 25 de mayo de 2008, Rosario. Fuente: <http://www.arribacampo.com.ar/>

²⁵⁶ Discurso Luciano Miguens, 25 de mayo de 2008, Rosario. Fuente: <http://www.arribacampo.com.ar/>

detrás de esta equivalencia, es que el “campo” es el motor de la producción en Argentina y que sólo si al campo le va bien, le va bien al conjunto de la sociedad.

El desarrollo de estas estrategias macroestructurales de construcciones retóricas y equivalenciales, tiene su origen en un espiral ascendente de politización – en el sentido de construcción de adversarios políticos y de universalización de los temas sectoriales – que se subyace a los macrotemas en disputa desde el momento de aplicación de las retenciones. Desde meses previos, y frente a estas operaciones discursivas que ya se venían desarrollando, el gobierno nacional mantuvo la frontera discursiva en torno a situar a los actores colectivos del campo como integrantes de un sector privilegiado en términos económicos, con una impronta corporativa y oligárquica que rechazaba un proceso de redistribución más justa de los ingresos y que a su vez era responsable de un proceso desestabilizador del gobierno²⁵⁷. Frente a estas posiciones, el paro agrario se recrudeció y la presidenta tomó una estrategia dual: convocar, por un lado, al diálogo a las entidades rurales y, por otro, cuestionar su accionar como contrario a los “intereses del pueblo”²⁵⁸. Frente a la posición de la ME de continuar con las medidas de fuerza y la negativa a acordar con el paquete de medidas propuesto, el gobierno adoptó la estrategia de movilizar a los actores colectivos – sobre todo sindicatos y movimientos sociales oficialistas – y a la población en general que aprobaba su gestión de gobierno, a un acto en Plaza de Mayo donde la principal consigna era “una defensa del modelo nacional y popular”²⁵⁹, realizando el ideario del peronismo histórico.

Consideramos que éste fue el momento clave en que la dirigencia agropecuaria modificó su estrategia de confrontación – eminentemente sectorial – en pos de una estrategia macroestructural hegemónica que se vio coronada en el acto del 25 de mayo. En los primeros días de mayo, en una carta abierta al pueblo argentino publicada por el diario La Nación, la ME expresa con claridad que es un proyecto de país distinto el que proponen y que no es el suyo un reclamo sectorial: *“Normalmente se nos denomina representantes del campo, aunque preferimos pensar que con nuestra protesta y con lo que sostenemos,*

²⁵⁷ “La carga que dinamitó el último puente”, Página 12, 26 de marzo de 2008.

²⁵⁸ “Convoco al diálogo en serio”, Página 12, 28 de marzo de 2008.

²⁵⁹ “Están acá también en defensa propia”. Página 12, 2 de abril de 2008.

estamos actuando en beneficio de todo el país”²⁶⁰. Por demás elocuente era el cierre de esta carta abierta: “*Todos somos el campo. Ponete la escarapela por el país. Ponete la escarapela por el campo*”. Esta estrategia retórica, en el marco de una fuerte difusión desde los medios de comunicación con mayor peso, se comenzaba a articular además con un espacio político-partidario opositor a la fuerza política oficial²⁶¹. Esta estrategia le dio un excelente resultado concreto al sector agropecuario: en julio de 2008 la resolución 125 fue derogada por el Congreso de la Nación con el apoyo inclusive del Vice-presidente Julio Cobos.

En definitiva, hasta ahora hemos visto que la ME desplazó desde marzo de 2008 a la UIA y a los actores dominantes con un ideario desarrollista del lugar privilegiado de enunciación. Esto condujo a socavar el consenso de ese “modelo” y de la fuerza política que lo instrumentaba a través del aparato estatal. Para lograr ese desgaste e impulsar un proyecto político alternativo, las entidades agropecuarias establecieron una equivalencia entre su demanda y el bienestar del país y, al mismo tiempo, comenzaron a expresar sus intenciones de aportar su fuerza social a un programa político opositor al gobierno. El mejor ejemplo de la coronación de esta estrategia de inclusión en la arena política-partidaria de las entidades corporativas del agro, fue el escrito llamado *El aporte del campo a la política* que intentaba, ya en el año 2009, incluir los puntos de este programa en las plataformas electorales de los partidos de oposición, como así también incluir representantes directos del sector en las listas de candidatos (Castro García, Comelli y Palmisano, 2011)²⁶².

Por su parte, sobre los nodos interdiscursivos que permitieron que la estrategia de la ME fuera exitosa al menos en socavar el consenso de un proyecto que, desde su perspectiva, no incluía al sector encontramos los siguientes: *republicanismo, federalismo, democracia y desarrollo*. Estos nodos se presentaron por lo general, más que en coyunturas anteriores, como antagonismos respecto a los discursos y otras prácticas no discursivas del gobierno

²⁶⁰ “Carta abierta del campo a los argentinos”, La Nación 7 de mayo de 2008.

²⁶¹ “Un nuevo actor político”, La Nación 10 de mayo de 2008.

²⁶² Entre los puntos programáticos de mayor peso aparecían: unificar la política cambiaria, generar un sistema tributario más equitativo, eliminar subsidios distorsivos, entre otras cuestiones. Ver *El aporte del campo a la política*. Fuente: www.diarioperfil.com

nacional. Las lógicas binarias que el conflicto instaló en nuestro país, permitieron a partir de estos nodos interdiscursivos conformar un bloque opositor al gobierno con posiciones por lo general liberal-republicanas o bien conservadoras formado sobre todo por partidos políticos. Las expresiones más disruptivas sobre el conflicto quedaron atrapadas en estas lógicas binarias – sobre todo las de los partidos de izquierda tradicional y los movimientos sociales no oficialistas–. Estas organizaciones no lograron instalar una tercera voz en el espacio político nacional y en ocasiones se plegaron a alguno de los bandos en disputa²⁶³.

1.3. *Cambios en la dinámica política y nuevo mapa de posiciones discursivas*

Luego de la derogación en el Congreso de la Nación de la resolución que modificaba el régimen de retenciones, la dinámica política argentina quedó signada por la fuerte polarización entre gobierno y oposición, por un lado, y por la incertidumbre asociada a un proceso de desgaste de una hegemonía discursiva y a mayores limitaciones económicas, por otro. Esta situación de incertidumbre se mantuvo al menos hasta los meses posteriores a las elecciones de 2009, en las cuales por primera vez desde 2003 la fuerza política gobernante fue derrotada en la principal provincia del país, aún con la figura de Néstor Kirchner a la cabeza de la lista de candidatos.

El conflicto agrario fue, como hemos mencionado, un punto de inflexión en la política nacional, lo cual se tornó evidente sobre todo en la serie de reacomodos en las posiciones discursivas de los diferentes actores colectivos. El proyecto hegemónico del “campo” rápidamente se canalizó a través de canales institucionales – partidarios – de cara a las elecciones legislativas de junio de 2009. Este proyecto logró nuclear a todo un arco opositor al gobierno, en especial a nivel de referentes político-partidarios. Por el lado de las fuerzas sociales, sin embargo, ninguna de las organizaciones dominantes por fuera de la ME y las organizaciones dinámicas del agronegocio, se vieron vinculadas directamente al proyecto liberal-republicano. Tanto la UIA como AEA aprovecharon el *impasse* en la hegemonía para plantear demandas corporativas hacia al gobierno relacionadas a reducir el impacto de la crisis internacional que ya desde fines de 2008 parecía ser inevitable. Estas

²⁶³ Los ejemplos más concretos son la Corriente Clasista Combativa y el Movimiento Independiente de Jubilados y Desocupados que participaron del acto de Rosario organizado por la Mesa de Enlace. Las posiciones de una variedad de intelectuales y grupos del ámbito universitario y de la cultura, se sumaron al apoyo al gobierno. El ejemplo más claro es quizá la conformación del grupo de intelectuales Carta Abierta.

demandas se intensificaron en 2009 en el marco de la crisis mundial y sobre todo luego de las elecciones de junio²⁶⁴. Los discursos contruidos por estas entidades eran principalmente del género científico-técnico, apelando a la economía como disciplina primaria para justificar sus demandas que apuntaban, a la necesaria *reducción de costos salariales*, a una *reforma tributaria* que reduzca la presión fiscal sobre las empresas y un mayor *acceso al crédito*²⁶⁵. Sin embargo, también desde AEA se impulsaban operaciones genéricas político-ideológicas que tendían a poner en cuestión la forma en la que el gobierno tramitó el conflicto con el sector agropecuario, y apeló a desarrollar un “diálogo entre los argentinos”, enumerando al menos 12 condiciones a través de las cuales este diálogo – necesario para “lograr el desarrollo económico y social” – podía tomar forma²⁶⁶.

En cuanto a las organizaciones subalternas, tuvo lugar una importante fragmentación que colocó a la parte mayoritaria de la CGT en una posición discursiva de respaldo al gobierno, tanto durante el conflicto con el campo como durante el período pos-elecciones. A través de acciones directas y de actos de gran convocatoria, Moyano dejaba en claro el posicionamiento de la central que conducía en relación a las nuevas dimensiones en las que se jugaba el campo político-discursivo²⁶⁷.

La CTA, por su parte, sufrió una definitiva fractura en dos tendencias: una oficialista – encabezada por Hugo Yasky – y otra opositora – con Víctor De Gennaro y Pablo Micheli como principales referentes –.

Así, la coyuntura 2008-2009 se encontró signada por una nueva dinámica política en la cual la conflictividad social y las dimensiones económicas generalmente ligadas a esta conflictividad, comenzaron a verse subordinadas a la ubicación político-discursiva en relación a dos bloques que se presentaban como polos de atracción: el bloque kirchnerista y el bloque opositor. Esta nueva dinámica condujo a que el mapa de posiciones discursivas integrado por las distintas organizaciones dominantes y subalternas, estuviera determinado

²⁶⁴ “El empresariado reclamó medidas al Gobierno ante la crisis”, La Nación 29 de julio de 2009; “Con fuertes críticas, la UIA pidió salir de los controles de precios”, La Nación 1 de diciembre de 2009.

²⁶⁵ “Diagnóstico del sistema fiscal argentino y propuestas de reforma”, AEA diciembre de 2009

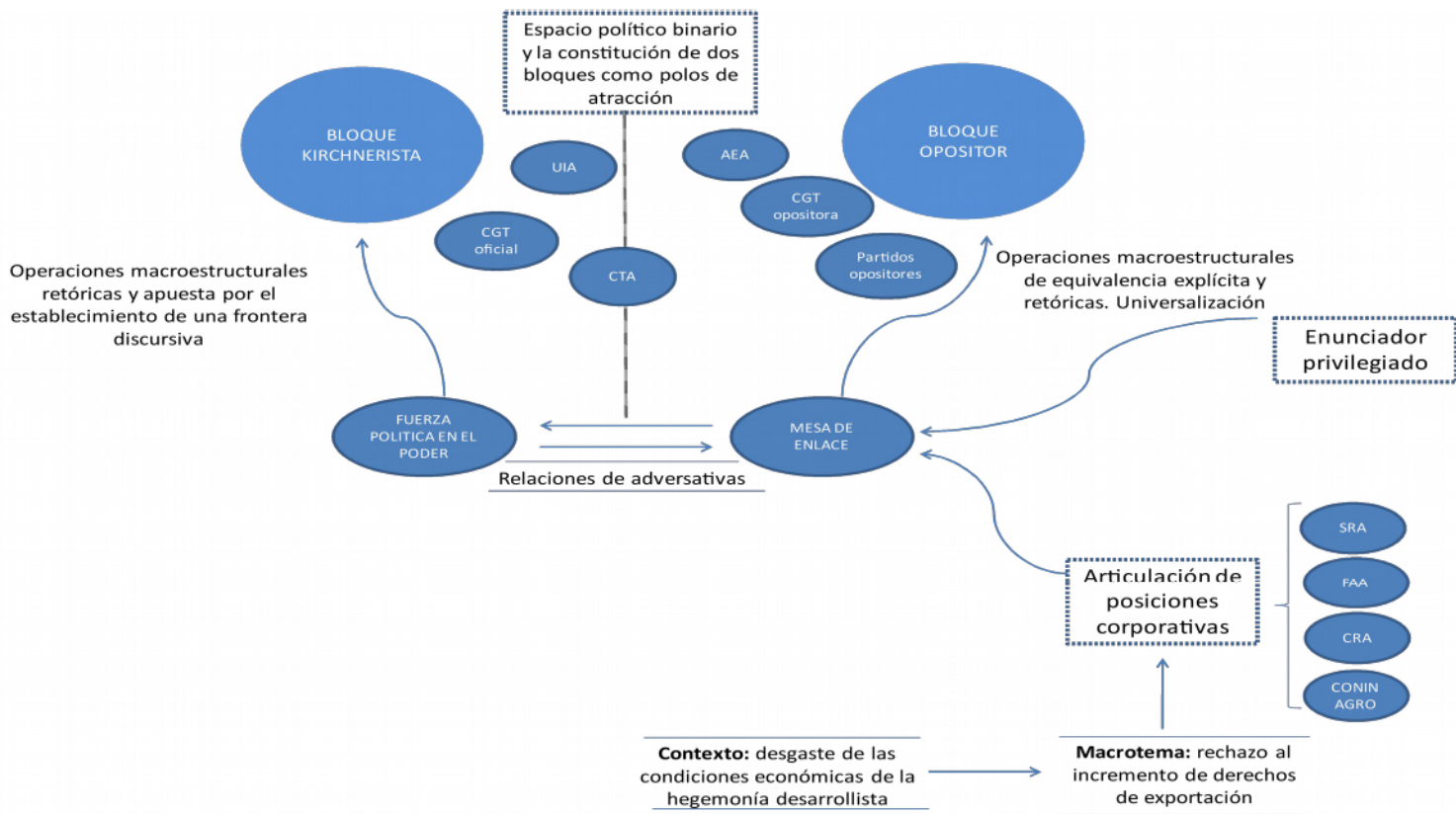
²⁶⁶ “Movilizar las energías del sector privado. Un aporte al diálogo entre los argentinos”, AEA julio de 2009.

²⁶⁷ “Las cicatrices de la CTA”, Página 12, 7 de julio de 2008.

en mayor medida por los proyectos políticos en disputa que por los diversos macrotemas y demandas que las organizaciones impulsaban e intentaban instalar en la arena pública. En esta coyuntura no sólo tuvieron un lugar importante los proyectos de desarrollo en disputa, sino que se erigieron los bloques mencionados en los polos de atracción de las diferentes posiciones discursivas. Las fracturas de las centrales sindicales en relación al apoyo/rechazo del proyecto económico-político oficial, la posición de las entidades agropecuarias – que se habían convertido en un actor de peso desde el conflicto de 2008 y logrando el consenso de varios de los partidos políticos opositores– son los ejemplos más evidentes de este nuevo mapa. El resto de las organizaciones empresariales, tuvieron posiciones más ambiguas: mientras que la UIA retrotrajo su voz a las exigencias sectoriales para menguar el impacto de la crisis mundial en ciernes, la AEA apoyaba esas mismas demandas y, además, aportaba elementos políticos para “restablecer el diálogo” perdido por los ribetes “autoritarios del gobierno” y las sobrecargas tributarias hacia algunos sectores.

En la figura 7.1 resumimos el nuevo mapa de posiciones discursivas que se conforma durante este período de impasse en la hegemonía desarrollista.

Figura 7.1. Nuevo mapa de posiciones discursivas 2008-2009.



Fuente: elaboración propia

Precisamente aquí comienza una nueva coyuntura que tiende a la constitución de una hegemonía discursiva donde el peso la dimensión política en el análisis comienza a ser definitorio para consolidar el nuevo modo de desarrollo post-neoliberal.

2. Reimpulso hegemónico y consolidación de un modo de desarrollo: hacia la primacía de lo político

Luego del revés electoral que sufrió la fuerza política en el poder en 2009, el nuevo mapa de posiciones discursivas (ver figura 7.1) fue, quizá paradójicamente, la plataforma para un relanzamiento de la hegemonía desarrollista. El mismo sólo puede comprenderse a partir de una nueva jerarquía entre las dimensiones políticas por sobre las económicas para explicar el proceso. Mientras se disipaban los nubarrones de la crisis económica internacional, el gobierno adoptó una serie de decisiones mediante las cuales logró interpelar e incluir en el proyecto nacional a varios actores sociales, a través de la lógica política binaria que se había desarrollado desde el conflicto agrario. Sobre todo el éxito de esta empresa estuvo

asociado a una *exacerbación del ideario nacional-popular* que si bien era una pieza importante en el juego político en años anteriores (ver capítulo 5), consideramos que en la coyuntura 2009-2011 el peso específico de este ideario para reconstruir una hegemonía discursiva fue mayor (Svampa, 2011b). Así, la hegemonía que se construye en este período es una superación dialéctica de la hegemonía desarrollista, puesto que la clave de lectura nacional-popular se incorpora de manera más determinante en su constitución como dominación consensual.

Tal como deslizamos en el apartado previo, en esta etapa es necesario el estudio del rol de enunciador privilegiado de la *fuerza política en el poder* – el Kirchnerismo – para dar cuenta del proceso de re-constitución de la hegemonía. Sin embargo, el reimpulso de la hegemonía desarrollista no puede limitarse, en el caso del Kirchnerismo, como enunciador clave a las prácticas político-discursivas. El plano de la materialidad del Estado resulta clave para dar cuenta de esta consolidación hegemónica. Por ello, analizaremos las relaciones entre las políticas concretas más importantes del período, las operaciones político-discursivas del Kirchnerismo y la relación de ambas con las posiciones político-discursivas de los actores de clase.

2.1. *Tres momentos claves de la política desarrollista nacional-popular*

La primera intervención de peso de la fuerza política en el poder post-conflicto agrario, que si bien se ubica en la coyuntura previa traza el camino de mayor autonomía de la fuerza en el poder, fue la estatización de los fondos de las jubilaciones y pensiones²⁶⁸. Las Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones (AFJP), eran parte de uno de los cambios estructurales del neoliberalismo que había favorecido las colocaciones financieras de diversas empresas a partir de los fondos obtenidos de los aportes personales y patronales. La medida era, como hemos visto, una parte sustancial de las del conjunto de las organizaciones subalternas, y ya antes del anuncio las organizaciones sindicales oficialistas expresaban su apoyo a cualquier decisión en la dirección de recuperar el sistema jubilatorio²⁶⁹. Veamos aquí *dos efectos* analíticamente diferenciados de esta política: uno *político-discursivo* y uno *económico*.

²⁶⁸ El proyecto de ley enviado por el Poder Ejecutivo fue promulgado en noviembre de 2008 con el número 26.245. Ver “Con críticas a las AFJP, Cristina Kirchner firmó el proyecto para poner fin a la jubilación privada”, *La Nación* 21 de octubre de 2008.

En cuanto al primer efecto, la Presidenta destacaba la medida como un cambio estructural en relación al neoliberalismo:

*“He leído por allí algún comunicado, alguna declaración en cuanto a por qué así de repente esta decisión, es como si de repente un día, en un mundo donde todo está normal y maravilloso, y en un país en el cual tenemos una historia de mucha tranquilidad en todos los frentes, alguien se levanta intempestivamente y decide tomar una medida de esta naturaleza, creo que es obvio el contexto internacional y nacional en el que se adopta una decisión, que sin lugar a dudas, es de carácter estructural, tan estructural como la que se tomó en 1994, claro que en otro marco nacional y mundial, el neoliberalismo, el repliegue del Estado era total y absoluto”*²⁷⁰.

Dos nodos interdiscursivos son planteados aquí dentro de un macrotema que podríamos llamar “distribución de los ingresos” o bien “justicia social”²⁷¹. El primero de ellos es la *polaridad proyecto nacional-neoliberalismo*. Esta lógica binaria de identificación entre proyectos políticos – que podría inscribirse en la lógica adversativa del discurso político – si bien se encontraba presente años atrás, luego del 2008 logra con más claridad producir un contradestinatario concreto (Verón, 1987). Así, los partidos opositores y las “corporaciones” – mediáticas, agrarias, etc. – son los que “pretenden volver al pasado”. El segundo nodo que identificamos aquí como relevante es la exacerbación de *lo estatal* como el *espacio por excelencia en el cual se inscribe la política* como oposición a lo “corporativo”, lo estatal como universalidad. Así, el Estado aparece como “reparador” de los daños provocados por ese lamentable pasado neoliberal, así también como la más cabal expresión de los intereses de la sociedad toda.

²⁶⁹ Hugo Moyano: “La situación de las AFJP es lamentable. Esto deja al descubierto la gran estafa que fueron la creación de las administradoras”. Hugo Yasky. “Es una medida trascendental para recuperar un sistema jubilatorio que no tenga exclusiones”. Fuente: <http://www.lapoliticaonline.com>, 20 de octubre de 2008.

²⁷⁰ Discurso de Cristina Fernández en ANSES. 22 de octubre de 2008.

²⁷¹ “En definitiva, entre otras perlas, un sistema que evidentemente constituye un despojo y además una clausura a lo que ha sido la base de todo Sistema Previsional hoy en el mundo, la base de la solidaridad, porque presupone esencialmente la asociatividad de los trabajadores y de todos aquellos que perciben un ingreso, para poder hacer frente a la vejez y a los derechos de la pensión”. Discurso de Cristina Fernández en ANSES. 22 de octubre de 2008.

Ambos nodos aparecen entrelazados en otro pasaje del mismo discurso:

“Yo les pido a todos, a los partidos populares y democráticos que han tenido un discurso sobre esto, una práctica y plataformas, y a los otros, a los que piensan diferente, a los que critican acá lo que defienden en Estados Unidos o en cualquier otro país del primer mundo, que por única vez dejemos pensar cada uno en nuestro posicionamiento y pensemos en serio en el futuro de la República Argentina”²⁷².

Estos nodos permitían entablar un diálogo con las organizaciones subalternas en términos de “proyecto político”, no solamente dar respuesta a una demanda que estos actores colectivos impulsaban. Es decir, la tramitación de la demanda y la respuesta desde el poder estatal no se limitó sólo a lo burocrático-administrativo, sino que intentaba generar una equivalencia entre *justicia social-intervención estatal* y marcar una frontera discursiva con otros proyectos que niegan dicha equivalencia.

A pesar de que no se reduce a ello, el efecto económico de la estatización de las AFJP no es menor. Por un lado, el retorno de un sistema de reparto – frente al sistema de capitalización que las AFJP impusieron – se rige por un criterio de equidad distributiva y no por uno de rentabilidad de los aportes personales. Este efecto económico beneficia, relativamente, a los sectores de jubilados y pensionados con menores aportes al sistema. Por otro lado, la ley 26.245 permitió la apropiación del fondo de garantías de las AFJP en manos de la ANSES, lo cual otorgó al Estado Nacional una suma aproximada de 85 mil millones de pesos para afrontar gastos diversos, entre ellos la inclusión jubilatoria de los no aportantes al sistema que, como vimos en el capítulo previo, fue una de las políticas compensatorias de ingresos importantes durante todo el período estudiado²⁷³.

El segundo momento clave de la iniciativa política del Kirchnerismo en relación al nuevo modo de desarrollo, lo ubicamos luego del revés electoral de 2009, más precisamente en octubre de ese año. Nos referimos al lanzamiento de la Asignación

²⁷² Discurso de Cristina Fernández en ANSES. 22 de octubre de 2008.

²⁷³ Véase también la Ley de Movilidad Jubilatoria 26.417 del 1 de octubre de 2008.

Universal por Hijo para Protección Social²⁷⁴ (AUH) que representó el programa social de mayor envergadura aplicado por el gobierno, con un carácter más claramente universalista que los programas compensatorios que comentamos en el capítulo 6. Esta política otorga una prestación no contributiva similar a la que reciben los trabajadores formales – \$180 –. La estatización del sistema jubilatorio permitió que esta política se implementara, puesto que el programa sería financiado en su totalidad – inicialmente al menos – con recursos del Fondo de Garantía de Sustentabilidad del ANSES – aproximadamente unos 10.000 millones de pesos – y permitiría la inclusión inicial de 1 millón 650 mil niños y adolescentes y alcanzaría luego más de 3 millones 500 mil.

Nuevamente, esta política tenía como vimos antes, un impulso importante por parte de ciertas organizaciones subalternas desde 2002 – sobre todo la CTA y los MTD –, cuyos discursos fueron bloqueados por las estrategias de los actores dominantes. De esta manera, la iniciativa política del gobierno lograba resolver (institucionalizar) al menos parcialmente esta demanda en términos económicos y, al mismo tiempo, consolidar un apoyo explícito al proyecto nacional de varios sectores subalternos que habían impulsado esta política.

El macrotema es nuevamente la “cuestión distributiva” o “justicia social”, tal como era planteado por la Presidenta durante el anuncio de la medida: *“Siempre les he dicho que quiero ser una Presidenta que ayude a mejorar la redistribución del ingreso en la Argentina”*²⁷⁵. Además de los nodos que ya mencionamos, se suman aquí otros dos. El primero es la necesidad de *inclusión social* de los sectores subalternos excluidos, es decir, de aquellos que no han conseguido aún un “trabajo decente”²⁷⁶. El segundo, la reivindicación del *empleo formal* como eje articulador de la integración social y del desarrollo nacional en clave industrialista²⁷⁷.

²⁷⁴ Decreto 1602/09

²⁷⁵ Discurso de Cristina Fernández, 29 de octubre de 2009. Fuente: Presidencia de la Nación.

²⁷⁶ *“(…) este recurso que, reitero, no va a ser el fin de la pobreza pero confiamos, puede constituir un paliativo para aquellos sectores que todavía no tienen la posibilidad de un trabajo decente”*. Discurso de Cristina Fernández, 29 de octubre de 2009. Fuente: Presidencia de la Nación.

²⁷⁷ *“Pero que quede claro, el objetivo de este gobierno, el objetivo de esta Presidenta, va a seguir siendo pelear por el trabajo decente, por agregar valor a nuestros productos, por tener cada vez más industrias, más empresas, más comercios”*. Discurso de Cristina Fernández, 29 de octubre de 2009. Fuente: Presidencia de la

De esta manera, el Kirchnerismo reconocía los aún elevados niveles de precariedad en las condiciones laborales y de ingresos para un sector de las clases subalternas y proponía una política que – nuevamente – tendría efectos concretos en el plano económico y en el plano de la construcción hegemónica. Como hemos visto en el capítulo 4, la elevación del piso de ingresos de las clases subalternas para aquellos sectores que se encontraban en situaciones de mayor precariedad, comienza a darse desde 2010, precisamente cuando la AUH tiene su efecto económico. Luego, aún con los aumentos en el monto de asignación, el proceso inflacionario socavó las mejoras distributivas que la medida implicaba.

El tercer momento relevante que enmarca la iniciativa integral de la fuerza política en el poder para reimpulsar un proyecto hegemónico, se relaciona a una multiplicidad de medidas tendientes a fortalecer económica y políticamente a los sectores dominantes que son considerados claves para el “desarrollo nacional”. La primera medida de importancia en este sentido fue en junio de 2010, a través del anuncio de la creación del Fondo de Financiamiento Productivo del Bicentenario. La iniciativa reconocía como los objetivos más importantes, los siguientes: profundizar las políticas de aliento a la inversión productiva; atender la demanda de un mercado interno en constante expansión, aprovechar las excelentes oportunidades que ofrece el mercado externo para la exportación de bienes y servicios; generar más trabajo genuino y mejor remunerado; sustituir importaciones; entre otras cuestiones²⁷⁸. Además, se implementan una serie de medidas fiscales y crediticias para impulsar la industria y mejorar la producción de los sectores agropecuarios pequeños y medianos²⁷⁹.

Las expresiones más importantes de este tercer momento son los lanzamientos de dos “programas para el desarrollo” de largo plazo: el Plan Estratégico Agroalimentario (PEA) y el Plan Estratégico Industrial 2020 (PEI)²⁸⁰, ambos en el año 2011. Estos

Nación.

²⁷⁸ Ver <http://www.mecon.gov.ar/programa-del-financiamiento-productivo-del-bicentenario/>

²⁷⁹ Ver “Anuncia la Presidenta medidas para el sector del Agropecuario”. Presidencia de la Nación.

²⁸⁰ Para ver los detalles de estos programas, se puede consultar los sitios web: http://64.76.123.202/site/areas/PEA2/_noticias/PEA-Una_Visi%F3n_Compartida_de_Futuro.pdf y <http://www.industria.gob.ar/plan-estrategico-2020/>, respectivamente.

planes de desarrollo estuvieron más orientados a otorgar una justificación político-ideológica del proyecto de desarrollo nacional que a instrumentar medidas concretas. En este sentido, se acercan más a una *operación genérica científico-técnica* – basada sobre todo en fundamentos de teoría económica – por parte de la fuerza política en el poder que en la capacidad de resolución de demandas concretas. Sin embargo, esto no ha restado efectividad a estos textos para consolidar el modo de desarrollo a partir de un reimpulso en el plano político-discursivo de la hegemonía. En este sentido, podemos identificar algunos nodos interdiscursivos de peso que se relacionan con los planteos político-ideológicos de las organizaciones dominantes.

El primero de ellos es la *industrialización*, desde un punto de vista que permitiría integrar y no confrontar, agro e industria y, por su intermedio, alcanzar un estadio superior de desarrollo nacional. Tanto en el discurso de presentación del PEI como en el del PEA la Presidenta hacía hincapié en esta idea de que “es necesario industrializar el agro y federalizar la industria”²⁸¹. También apelaba a esta idea de integración de sectores a partir de la metáfora “industrializar la ruralidad”²⁸². Si bien el ideario al que parece aludir la Presidenta en la presentación del PEI es al del desarrollismo clásico en lo que atañe a la noción de industrialización²⁸³, el abandono de la dicotomía agro e industria introduce cambios sustanciales en relación a esa lectura acotada del crecimiento industrial y la actualiza a la luz de los procesos económicos que efectivamente tienen lugar en el nuevo siglo.

El segundo nodo interdiscursivo de peso, se centra en la idea de que pueden conjugarse el desarrollo del *mercado interno y la orientación exportadora*. Sobre este punto, y relacionándolo al anterior, explícitamente la Presidenta afirma: “(...) *no existe una desarticulación o un antagonismo entre desarrollo de mercado interno y salto exportador, de la misma manera que De Mendiguren explicaba que no hay ninguna antinomia posible*”

²⁸¹ Discurso de Cristina Fernández, 5 de octubre de 2011. Fuente: Presidencia de la Nación.

²⁸² Discurso de Cristina Fernández, 5 septiembre de 2011. Fuente: Presidencia de la Nación.

²⁸³ “*Es que la actividad industrial por sus propias características de agregación de valor, generación de puestos de trabajo, consumo, desarrollo y mercado interno, necesariamente impacta de una manera diferente que cuando solo se crece por servicios o se crece por reprimarización de las exportaciones que, en realidad, eso siempre normalmente tiende a decrecer económicamente*”. Discurso de Cristina Fernández, 5 de octubre de 2011. Fuente: Presidencia de la Nación.

entre campo e industria”²⁸⁴. Como vimos en el capítulo previo, el esquema de política macroeconómica decidido selectivamente desde el poder estatal, se sostenía en estas mismas significaciones. Así, la idea de la generación de una “demanda interna”, que “en base al crecimiento del empleo, los salarios y los programas sociales, fortalece la oferta”, coincidía con el necesario “fomento de la exportación de valor agregado”²⁸⁵.

En relación a esto, el tercer nodo interdiscursivo que en este momento se destacan – sobre todo en la presentación del PEA – es la idea de que hay que *aprovechar las oportunidades* que ofrece el mundo actual para el desarrollo. En este sentido, Cristina Fernández planteaba en la presentación de PEA: “*Hablábamos y hablaba recién el señor decano, que me antecedió en el uso de la palabra, como también lo hizo el titular de Agricultores Federados Argentinos (AFA), de las posibilidades de esta Argentina como líder global en materia agroalimentaria. Y yo quiero decirles que ya hoy la Argentina es un líder a nivel global agroalimentario*”²⁸⁶. El plan vendría por tanto a lograr superar estos altos estándares ya alcanzados por la producción agro-industrial: “*(...) creo que las metas de este Plan Estratégico Agroalimentario, que lo que va a hacer es desarrollar aún más este papel de líder global*”²⁸⁷.

La *exaltación de la innovación* como parte del proceso de industrialización del agro y de la federalización de la industria, es el cuarto nodo interdiscursivo que podemos identificar en ambos programas de desarrollo. En el discurso oficial se valoraba el proceso de innovación tecnológica, tanto en el reconocimiento de los eventos biotecnológicos y en la mención explícita de la relación entre AAPRESID y el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca²⁸⁸, como en relación a los sectores industriales, con particular énfasis en el desarrollo de ciertas actividades – por ejemplo, la industria del *software* –²⁸⁹.

²⁸⁴ Discurso de Cristina Fernández, 5 de octubre de 2011. Fuente: Presidencia de la Nación.

²⁸⁵ Discurso de Cristina Fernández, 5 de octubre de 2011. Fuente: Presidencia de la Nación.

²⁸⁶ Discurso de Cristina Fernández, 5 septiembre de 2011. Fuente: Presidencia de la Nación

²⁸⁷ Discurso de Cristina Fernández, 5 septiembre de 2011. Fuente: Presidencia de la Nación

²⁸⁸ Ver Discurso de Cristina Fernández, 5 septiembre de 2011. Fuente: Presidencia de la Nación.

²⁸⁹ “*(...) creo que también necesitamos una gran innovación tecnológica. Por eso, hemos y estamos invirtiendo tanto en materia de innovación y tecnología; pero, fundamentalmente, metiendo en la cabeza de la gente la necesidad también –y lo vimos en educación, esto es clave- el sector del software necesita, por ejemplo, 74 mil personas por año incorporar a la industria. Ustedes saben que es una de las industrias hoy de mayor crecimiento exponencial y no estamos en el sistema educativo pese a que hemos invertido el 6.47*

Estos son los principales momentos que identificamos en cuanto al nuevo rol de la fuerza política en el poder, en lo que atañe al modo de desarrollo en sus dimensiones político-económicas. Recordemos, como mencionamos al inicio de este capítulo, que no realizamos un análisis aquí de una serie de planos de las prácticas discursivas y no discursivas de la fuerza en el poder, como tampoco una serie de políticas concretas no ligadas a “lo económico”, que ha tenido un gran impacto en la consolidación de la estrategia hegemónica. Por mencionar algunos, podemos identificar la instrumentación de nuevos derechos democráticos – matrimonio igualitario, ley de identidad de géneros –; una reconstrucción – ya desde el gobierno de Néstor Kirchner – de las relaciones con los países de América Latina en clave de una unidad política mayor, en particular con los procesos más radicalizados hacia la izquierda como es el caso de Venezuela; la reincorporación a la vida política durante los festejos del bicentenario de una lectura de la historia Argentina en clave nacional-popular; los juicios por los crímenes de *lessa* humanidad; la implementación de la Ley de Servicios de Comunicación Audiovisual (Ver Retamozo, 2013; Schuttenberg, 2013; Retamozo y Muñoz, 2013). El análisis de estos elementos exceden ampliamente los fines de este trabajo. Por ello, aunque reconocemos su importancia en los planos simbólicos y concretos del proceso político entre 2003-2011, no los hemos incluido en la investigación. Veremos en adelante cómo operaron los nodos interdiscursivos que destacamos en los tres momentos como generadores de consenso en los actores dominantes y subalternos para reimpulsar la hegemonía desarrollista bajo nuevos ropajes.

2.2. *Las posiciones de los actores subalternos*

Estos efectos políticos y económicos de las medidas de política que impulsó el kirchnerismo, tuvieron efectos concretos en los posicionamientos de las organizaciones subalternas. Los posicionamientos e identificaciones de estos actores colectivos subalternos se inscribieron en una clave más clara de respaldo/rechazo al “proyecto nacional”. La CGT liderada por Hugo Moyano comenzó el año 2009 con un posicionamiento de fuerte apoyo al proyecto. En el discurso enunciado en el marco del

del PBI en condiciones de proveerle a ese sector los 74 mil que necesitan”, Discurso de Cristina Fernández, 5 de octubre de 2011.

día del trabajador, el Secretario General de la central obrera reconoció en la convocatoria – por cierto, muy masiva²⁹⁰ – el objetivo prioritario de “*defender un modelo económico nacional y popular que permitió a los trabajadores salir de la miseria a la que condujo la política de los noventa*”²⁹¹. Aquí el nodo interdiscursivo de polaridad entre proyectos operaba claramente en estos pasajes.

Estos primeros esbozos de pronunciamiento a favor del proyecto político-económico del Kirchnerismo se intensificaban en este mismo discurso, en el cual se articulaban demandas corporativas que la fuerza política en el poder había garantizado desde 2003 con el ideario nacional-popular que remitía a un “proyecto de país” mediante el cual “los trabajadores iniciaron un proceso de recuperación de la dignidad”. Entre las demandas corporativas, se reconocían muchas de las cuales tuvieron lugar en los años de emergencia del nuevo orden: (contra) reformas laborales, la recuperación de los convenios colectivos de trabajo y la negociación paritaria, la ampliación de la cobertura jubilatoria, entre otras. Por fuera de estas demandas parciales, Moyano reconocía la importancia de la estatización del servicio de correo, Aerolíneas Argentinas y, sobre todo, de los fondos de las Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones retornando a un sistema estatal de reparto como parte central del proyecto nacional.

Así, para la CGT que defendía estas conquistas, en el momento de las elecciones estaban en juego cuestiones de fondo y el apoyo explícito a la candidatura de Cristina Fernández, y del proyecto que encarnaba, era necesario para esta organización subalterna: “*El 28 de junio votemos por un proyecto nacional y popular que tiende a instalar definitivamente la justicia social en nuestro país. Ese proyecto está encarnado por la compañera Cristina de Kirchner*”²⁹².

Si bien no es explícito aquí el nodo interdiscursivo que podríamos llamar *equivalencia Estado-política*, cuando el dirigente cegetista menciona los logros de la etapa lo hace

²⁹⁰ “*El jueves Moyano encabezó la movilización sindical más importante de los últimos diez o veinte años iniciando un camino que trata de recuperar el protagonismo que la CGT había resignado al comienzo del menemismo*”, Transgresiones, Página 12 2 de mayo de 2009.

²⁹¹ Discurso Hugo Moyano, acto 30 de abril de 2009, CABA. Fuente: C5N.

²⁹² Discurso Hugo Moyano, 30 de abril de 2009. Fuente: C5N.

desde una lectura evidentemente estado-céntrica, enumerando las medidas de política económica como las que dan cuenta del “modelo”.

Vemos aquí con claridad que el posicionamiento de la central más representativa de los trabajadores asalariados se ubicaba del lado del gobierno nacional en el nuevo espacio político binario que se constituyó en el país desde 2008. La misma posición primó en septiembre de 2009, cuando la CGT se pronunciaba a favor de la implementación de la Ley de Servicios de Comunicación Audiovisual²⁹³. Durante el año 2010, en un acto de gran convocatoria del Sindicato de Camioneros – y frente a la fractura definitiva de la CGT entre el moyanismo, “los gordos” y los “independientes”– Moyano reiteró el apoyo al proyecto nacional. Refiriéndose a Néstor Kirchner y Cristina Fernández de Kirchner, Moyano afirmaba *“los trabajadores somos leales a quienes nos han devuelto las posibilidades de tener dignidad”*²⁹⁴. Quizá de aquí en adelante el apoyo al proyecto nacional-popular comenzaba a combinarse con una estrategia política propia de parte de la conducción de la central obrera²⁹⁵.

La CTA, por su parte, intensificó su proceso de ruptura en esta coyuntura, a tal punto que el frente de conducción formado por la Lista Verde de ATE y la Lista Celeste de CETERA, llegó a una elección de la central en septiembre de 2010 dividido. Por un lado, se presentaba la Lista 1 que encabezaba Pablo Micheli y, por otro, la Lista 10 que llevaba como candidato al Secretario General a Hugo Yasky²⁹⁶. La conformación de estas listas que mostró un quiebre de la conducción histórica de la central, poco tenía que ver con demandas corporativas diferenciales o prácticas sindicales dispares. La divisoria de aguas se encontraba en las filiaciones políticas que cada tendencia expresaba. La lista 10 se ubicaba en una posición afín al gobierno desde el conflicto agrario y, definitivamente, luego de la instrumentación de la Asignación Universal por Hijo que, como hemos visto, era uno de los reclamos que la CTA venía realizando desde el 2002. La lista 1, por su parte, se

²⁹³ “Dividida, la CGT dio su apoyo a la ley de medios”, La Nación 9 de septiembre de 2009.

²⁹⁴ Discurso Hugo Moyano, 15 de octubre de 2010, Estadio de River.

²⁹⁵ Moyano afirmaba *“Los trabajadores tienen que dejar de ser un instrumento de presión para pasar a ser un instrumento de poder”*, y en el mismo sentido, destacaba que *“el día de mañana [debemos] poder tener un trabajador en la casa de gobierno”*.

²⁹⁶ “La hora de la definición”, Página 12, 23 de septiembre de 2010.

posicionaba en un espacio político más difuso alrededor de la figura de Fernando “Pino” Solanas, que unificaba a vectores político-partidarios diversos – tales como, el Partido Socialista Auténtico, el Movimiento Socialista de los Trabajadores, el Partido Comunista Revolucionario, el Movimiento Libres del Sur, entre otros –²⁹⁷. Si bien la central continuó impulsando una serie de demandas relacionadas a los incrementos salariales de los trabajadores estatales – su principal base social –, al reconocimiento de la personería gremial y el combate al trabajo “en negro”, la efectividad política de estas demandas y de las acciones directas relacionadas a ellas no tuvieron mayor impacto debido a la fragmentación y la lógica de “competencia de aparatos” que comenzó a tomar la dinámica de la CTA desde 2010. Sin embargo, la estrategia discursiva de ambos sectores era idéntica: el intento de deslegitimación del “otro” a través de otorgar argumentos relacionados a los errores de orientar la política sindical y social en función de la filiación político-partidaria de la dirigencia²⁹⁸.

Luego de las elecciones, con denuncias cruzadas de fraude, hubo un intento de re-impulso de demandas corporativas desde la lista opositora al gobierno nacional. Los principales macrotemas que se pretendían instalar en agenda eran: el 82% móvil para las jubilaciones, la restitución de los aportes patronales, el rechazo del trabajo precario, los aumentos de salarios en relación a la inflación y el aumento del mínimo no imponible del Impuesto a las Ganancias²⁹⁹. De estas demandas, sólo el aumento del mínimo no imponible en el Impuesto a las Ganancias se convirtió en un tema de peso en la agenda pública durante el año 2011, puesto que la CGT – ya con elevados niveles de fragmentación interna – haría propio este reclamo junto a la presentación de un proyecto de ley que permitiera la participación de los trabajadores en las ganancias de las empresas³⁰⁰.

²⁹⁷ Ver Debate Hugo Yasky – Pablo Micheli, en Después de Todo, Canal 26. Fuente: <http://www.networkdesign.com.ar>.

²⁹⁸ Ver “Nos fortalece la participación”, Página 12, 9 de julio de 2010 y Entrevista a Pablo Micheli en Esta Noche, C5N.

²⁹⁹ Discurso de Pablo Micheli en Plaza de Mayo, 8 de junio de 2011. Fuente: <http://www.networkdesign.com.ar>.

³⁰⁰ “Un proyecto de ley tensó la relación entre la UIA y la CGT”, *La Nación* 8 de septiembre de 2010.

Por lo visto, para las organización subalternas estudiadas, la mediación que imponían los *proyectos políticos en disputa* resultó clave para determinar su ubicación político-discursiva y, al menos durante esta coyuntura, las demandas corporativas se encontraron subordinadas a estos posicionamientos. Más aún, tanto la CGT de Hugo Moyano como la CTA de Pablo Micheli intentaron constituirse en plataformas de lanzamiento de nuevos espacios políticos de cara a las elecciones de 2011, en un contexto marcado simbólicamente por una profundización de la lógica binaria en la construcción del espacio político nacional desde el fallecimiento de Néstor Kirchner en octubre de 2010 (Svampa, 2011b). Podemos aquí diferenciar las estrategias adoptadas por cada central. Mientras que la CGT, con Moyano como presidente del Partido Justicialista de la Provincia de Buenos Aires, jugó fuertemente en la negociación de cargos en el armado de listas del Frente para la Victoria; la conducción de la CTA se integró de manera vertiginosa al armado del Frente Amplio Progresista (FAP) – conducido por el Partido Socialista –. El fracaso de ambas estrategias se tornó evidente. Por un lado, en la disputa de cargos al interior del Frente para la Victoria, la CGT no logró obtener puestos de relevancia y un reagrupamiento de organizaciones políticas y sociales afines al gobierno – Unidos y Organizados³⁰¹ – fue el colectivo militante que logró mayor incidencia en el armado de listas. Por otro lado, el intento que impulsaba la CTA conducida por Micheli de ocupar un espacio político “por izquierda” al proyecto kirchnerista, quedó dilapidado frente a la dinámica política binaria y a la iniciativa de la fuerza política en el poder que dejó al FAP, por lo general, en posiciones comunes con expresiones partidarias liberal-republicanas – tales como la Coalición Cívica y la Unión Cívica Radical – e incluso de centro-derecha – como el PRO –.

Hasta aquí hemos visto cómo la nueva dinámica política marcó las posiciones de los actores colectivos subalternos.

2.3. *Las posiciones de los actores dominantes*

Para el caso de los actores dominantes, la política de re-impulso hegemónico del gobierno tendió a fortalecer aspectos políticos-discursivos ligados al *desarrollo nacional*, en

³⁰¹ Este espacio estaba conformado por una variedad de grupos de filiación nacional-popular que, con diferencias, compartían fuertemente el apoyo al proyecto nacional. Entre las organizaciones más relevantes se ubican La Cámpora, el Movimiento Evita, la Corriente de Liberación Nacional KOLINA y el Frente Transversal.

contraposición a las visiones “oligárquicas” del desarrollo entre las cuales se identificaba a la Mesa de Enlace, posición que tendía a flexibilizarse en base a la noción de confluencia de intereses entre agro e industria.

Más allá de demandas parciales durante 2009 y parte de 2010 – ligadas a una política crediticia más activa, a la flexibilidad de ciertos costos laborales, a un reconocimiento de los incrementos de precios y a la necesidad de medidas anti-crisis para sostener el empleo³⁰² – la UIA continuó avalando en términos generales el modelo económico y el esquema general de política macroeconómica que el gobierno proponía. Es así que para superar la típica “dinámica pendular en los senderos del desarrollo argentino”, la UIA³⁰³ llamaba a sostener las políticas macroeconómicas implementadas, profundizando “la integración y complementación productiva” con los países de América Latina. De esta manera, “las potencialidades que presentan nuestros países” podrían aprovecharse a través de “una estrategia de desarrollo que favorezca la innovación en la producción industrial”. Aquí aparecen perfectamente relacionados a las posiciones de la UIA los nodos que identificamos en los discursos de la Presidenta: *aprovechar las oportunidades* y la *importancia de la innovación*. Así, el perfil que la UIA venía desarrollando desde los años previos para incluir en su ideario desarrollista las oportunidades globales y las nuevas lógicas innovadoras que permitirían ganar en competitividad, encontraban un anclaje en el discurso presidencial. A través de estos nodos interdiscursivos, el acercamiento de la UIA con AAPRESID y AACREA – los actores dinámicos del agronegocio – se consolidaría a través de las estrategias discursivas que el gobierno impulsó en esta coyuntura con los programas de desarrollo (PEA y PEI). Además, de conjunto el PEI fue recibido con aplausos por todos los dirigentes de la UIA que veían en él una respuesta a sus demandas de cambios estructurales para trazar un sendero exitoso de desarrollo. De Mendiguren – nuevamente a cargo de la UIA tras la salida de Héctor Méndez – afirmaba: “*es lo que*

³⁰² Ver Héctor Méndez, Discurso de cierre 14ta Conferencia Industrial, noviembre de 2009; “Con fuertes críticas, la UIA pidió salir de los controles de precios”, La Nación 1 de diciembre de 2009; “No se puede ser un opositor permanente, afirmó el titular de la UIA”, La Nación 25 de febrero de 2010.

³⁰³ José De Mendiguren, Discurso en la 16ta Conferencia Industrial, noviembre de 2011.

veníamos pidiendo desde hace tiempo, por eso hay que apoyar el lanzamiento de este plan”³⁰⁴.

Por su parte AAPRESID, si bien mantenía algunas críticas al PEA, las mismas se encontraban centradas en la forma de implementación y no en los objetivos del programa que, de acuerdo a esta entidad, demostraban una lectura más atinada del nuevo contexto mundial y a las nuevas formas de producción agropecuaria por parte del gobierno³⁰⁵.

En buena medida, a través de estos instrumentos, el proyecto de desarrollo nacional impulsado por la fuerza política en el poder incorporó de manera más concreta las *operaciones genéricas científico-técnicas* para construir consensos en estas organizaciones dominantes acerca de las potencialidades que podía desplegar la Argentina.

Por último, queda señalar que la AEA mantuvo una oposición cada vez más definida frente al proyecto de desarrollo impulsado por el gobierno, principalmente a través de una serie de demandas de perfil netamente liberal: el rechazo a “la injerencia del Estado en la economía”³⁰⁶, la necesidad del “respeto al sector privado”³⁰⁷, la preocupación por la “seguridad jurídica”³⁰⁸. Estos posicionamientos llevaron a una sangría de empresas importantes, tales como TBA, Loma Negra, SanCor y Petrobras S.A.³⁰⁹.

3. La consolidación política del nuevo modo de desarrollo

Por lo dicho hasta aquí, luego del conflicto agrario la hegemonía desarrollista logra recomponerse pero con dos diferencias sustanciales respecto al período previo. En primer lugar, el *enunciador privilegiado* en la política nacional pasaría a ser la *fuerza política en el poder*, devenida en un *proyecto político* – el Kirchnerismo – con identidad propia lograda de una articulación de políticas estatales concretas y de construcción simbólica³¹⁰. En segundo lugar, este enunciador privilegiado impulsó en una clave diferente la hegemonía

³⁰⁴ “UIA contenta, CGT ausente”, Página 12, 25 de febrero de 2011.

³⁰⁵ Ver discurso de Gastón Fernández Palma, Apertura de XIX Congreso de AAPRESID, octubre de 2011.

³⁰⁶ “AEA reclama pleno respeto por la actividad privada”, La Nación 23 de mayo de 2010.

³⁰⁷ “Desarrollar las energías del sector privado. Un aporte al diálogo entre los argentino”, AEA julio de 2009.

³⁰⁸ “AEA reclamó seguridad jurídica”, La Nación 22 de agosto de 2010.

³⁰⁹ “Loma Negra será la quinta empresa que se va de AEA”, La Nación 12 de mayo de 2010.

desarrollista en relación a los años previos. La hegemonía discursiva de estos años no sólo se sustentaba en las típicas del ideario desarrollista que comentamos previamente, sino que logró incorporar otros dos elementos que si bien estaban presentes desde 2003, tomaron una mayor preponderancia en 2009-2011. El primero de ellos, es la clave nacional-popular –con toda su carga histórica– en la construcción del discurso político en Argentina. Esto permitió el consenso activo de buena parte de los actores subalternos – la CGT de Moyano y parte de la CTA– a la vez que fragmentó y bloqueó parcialmente las iniciativas de otros actores que avanzaron hacia una postura “oposicionista” ante las iniciativas del gobierno. El segundo elemento, es un reconocimiento explícito del nuevo contexto mundial, de la necesidad de “exportar lo que el mundo demanda”, de innovar tanto en la producción agropecuaria como industrial en pos de agregar valor, entre otras cuestiones propias de una lectura del desarrollo en clave *schumpeteriana*, con puntos de apoyo en las teorías de la “sociedad del conocimiento”. Estos nodos presentes en las prácticas discursivas de la fuerza en el poder, lograron el consenso de los actores más dinámicos del agronegocio, y reforzaron el de sectores industriales.

De esta manera, en el período 2009-2011 se logra consolidar una *hegemonía desarrollista*, en *clave nacional-popular* y con una *orientación hacia la explotación de las ventajas comparativas* (estáticas y dinámicas) que Argentina posee. En este sentido es que, aún cuando se retoman las ideas clásicas del desarrollismo latinoamericano, se incorporan importantes elementos del nuevo contexto global y, al mismo tiempo, con más claridad la noción de “justicia social” asociada al ideario nacional-popular. Las estrategias predominantes para lograr este reimpulso de una hegemonía desarrollista bajo nuevos ropajes, fueron sobre todo macroestructurales y tuvieron como principal enunciador a diferencia de los años previos a la *fuerza política en el poder* – el Kirchnerismo – que logró re-articular el bloque social que se había conformado en la coyuntura 2005-2007 e incluso ampliarlo hacia nuevas organizaciones de clase y generar también un vínculo de identificación con sectores no organizados de la sociedad. Estas estrategias tuvieron sustento en la correcta comprensión del proyecto político devenido kirchnerismo sobre cómo explotar la nueva lógica política que el conflicto agrario instaló y, por cierto, con

³¹⁰ Retamozo (2013) relaciona la construcción de hegemonía del Kirchnerismo a través de diversas lógicas políticas: movimientista, populista, institucional, entre otras.

prácticas – discursivas y no discursivas – asociadas al reconocimiento a través del poder estatal, de políticas concretas, de demandas impulsadas por largo tiempo por ciertas organizaciones subalternas. Esto le permitió un mayor consenso activo de parte de los actores subalternos y, al mismo tiempo, el aislamiento y fragmentación de la mayor parte de las posiciones críticas hacia el proyecto político hegemónico.

En este sentido, la importancia del proyecto, la potencia de la “idea de futuro” para construir presente (Zemelman, 2007), se exacerbó en relación al período 2005-2007. En Argentina desde el año 2009 los diversos actores de clase, los partidos políticos y los movimientos sociales producen y disputan “proyectos políticos”, “modelos económicos”, en cierta medida orientaciones generales sobre hacia dónde debe dirigirse el orden social.

Es por estas razones, que podemos ver un giro en esta coyuntura hacia un mayor peso de la dimensión política en la consolidación de un nuevo modo de desarrollo. Consideramos, entonces, que la consolidación del nuevo modo de desarrollo estuvo marcada por esta tendencia de lo político a (sobre) determinar las dinámicas económicas.

Reflexiones finales

A lo largo de esta tesis, intentamos aportar elementos útiles para comprender y explicar la emergencia y consolidación del nuevo modo de desarrollo argentino luego de la crisis orgánica del neoliberalismo.

Un primer recorrido necesario en una mirada de largo plazo, fue la relectura del proceso de instalación y crisis del neoliberalismo como proyecto global de las clases dominante en una clave tanto económica como política. Esta lectura inicial, nos ayudó a situar las inquietudes históricas, teóricas y políticas en la región latinoamericana y del caso argentino como una expresión de ese proceso más general.

Las consecuencias de la instauración del neoliberalismo en las dimensiones económicas y políticas fueron, como señalamos, múltiples. La apertura económica y la privatización de lo público fueron procesos articulados a las nuevas necesidades del capital global tanto como la expropiación de los recursos naturales; la competitividad internacional que tendía a impulsar una rearticulación de las relaciones laborales en la periferia del mundo a los fines de reducir costos laborales; la nueva dependencia en la región, que implicó la concentración, centralización, transnacionalización y financiarización de nuestras economías; la redistribución de ingresos a favor de las clases dominantes, sobre todo de su núcleo transnacional; son algunas de las más notorias consecuencias de este proceso e implicaron en los años noventa la consolidación de este modo de desarrollo en la mayoría de los países de América Latina. El triunfo de este proyecto, implicó un orden social desigual en términos y excluyente.

Sin embargo, desde mediados de los años noventa y en los primeros años del nuevo siglo, este modo de desarrollo se derrumbó en la mayoría de los países de la región y es en este *cambio de época* donde introducimos nuestro análisis del caso argentino. Luego de una reestructuración regresiva con elevada concentración de ingresos, extranjerización de la economía, desarticulación de las relaciones laborales y una hegemonía política

neoconservadora que dislocó las identidades políticas preexistentes, la década de 1990 cerró el telón con la crisis orgánica más profunda de la historia de nuestro país. La ruptura del *bloque histórico neoliberal*, vislumbraba la emergencia de un nuevo modo de desarrollo, del cual nos ocupamos en esta tesis.

En este marcohistórico, se inserta nuestro trabajo y los aportes que realizamos al campo de estudio.

El primer aporte que queremos señalar, es el desarrollo de una nueva síntesis analítica de múltiples teorías que nos permite estudiar el modo de desarrollo emergente en un momento histórico concreto con una indeterminación *a priori* de las dimensiones económicas y políticas para la comprensión de la emergencia y consolidación de un nuevo orden social. Es así que desarrollamos una triangulación teórica que incluye categorías de la economía política latinoamericana, la sociología política crítica y un enfoque estratégico relacional del Estado que, en conjunto, dan cuenta del estudio de un orden social o modo de desarrollo como una articulación de política y economía, de Estado y sociedad civil, sin una preeminencia de alguno de ellos basada en supuesto teóricos.

La síntesis teórica que proponemos para el estudio de un modo de desarrollo, nos da la posibilidad de problematizar cuáles son los elementos de continuidad y ruptura entre diferentes modos de desarrollo, cuáles son las dimensiones predominantes en cada coyuntura, cómo se articula política y económicamente el Estado con las fuerzas sociales y políticas. Las categorías de clase como proceso y relación, de patrón de reproducción económica, de fuerzas sociales y políticas, de Estado como relación, de hegemonía política y discurso como una práctica social (acotada) han sido abordados desde un punto de vista que puede permitir análisis más complejos de los órdenes sociales post-neoliberales en América Latina.

El segundo aporte que realizamos, tiene que ver con una aproximación metodológica y de diseño de investigación para lograr que sea fructífera la síntesis teórica que elaboramos. En este sentido, el abordaje del problema desde una perspectiva metodológica cualitativa-cuantitativa, que incluye el Análisis Crítico del Discurso, la reelaboración de las Cuentas Nacionales y la conformación de una estructura de clases a partir de la Encuesta Permanente de Hogares, puede resultar de utilidad para que los estudios en relación a los

órdenes sociales no se agoten en meras interpretaciones a partir de categorías abstractas. Consideramos que el movimiento de lo abstracto a lo concreto que la triangulación metodológica que desarrollamos en esta tesis permite, abona a la mejor comprensión y explicación de los procesos de cambio histórico.

Estos elementos marcan puntos desarrollados en la tesis que deben profundizados, complementados y reorientados en futuras investigaciones, pero no por ello dejan de ser un aporte parcial de la tesis al campo de estudio.

El eje central de los aportes pasa, sin embargo, por la explicación y comprensión del proceso de emergencia y consolidación del nuevo modo de desarrollo post-neoliberal en Argentina, para dar cuenta del peso de las dimensiones económicas y políticas en cada una de las etapas que identificamos como relevantes, la de emergencia (2002-2007) y la de consolidación (2008-2011).

En primer lugar, el conjunto de los capítulos empíricos nos permite concluir que en el momento de emergencia (2002-2007), de las dos dimensiones que estudiamos, la económica aparece como la más determinante para dar cuenta de las características novedosas de este orden social. En este sentido, los procesos de clase a nivel de las clases dominantes y subalternas, dieron lugar a un patrón de reproducción económica que se erigió en el punto de partida de una hegemonía discursiva desarrollista y de un “modelo de crecimiento” orientado a la exportación.

Así, el éxito y la “normalidad” económica impactaron de manera significativa en la esfera de lo político y de la política durante los años 2002-2007. El patrón de reproducción que permitió esta emergencia de un nuevo orden estuvo asociado, como vimos, a los procesos de (re)composición económica de la clase dominante y de las clases subalternas luego de la crisis del neoliberalismo, en relación a los procesos con las selectividades estratégicas estructuralmente situadas del Estado.

A nivel de la clase dominante, las preguntas a las que intentamos dar respuesta se asemejaban a las que se habían planteados los estudios clásicos de la economía política latinoamericana en relación a su composición interna, sus estrategias y su dependencia de las dinámicas del capital global. Hemos mostrado que entre 2002 y 2011 se conformó un nuevo bloque de poder a través de un proceso de recomposición de la fracción productiva

de esta clase, que logró una generación de valor y plusvalor muy importante, mejorando sustancialmente sus capacidades competitivas. Al interior de esta fracción productiva los sectores dominantes ligados a la producción de *commodities*, agro-industriales y extractivos, fueron los que lograron un mayor éxito en términos de ingresos y competitividad. Esta mejora competitiva en los años post-neoliberales permitió, sin embargo, una mejora sensible en las posibilidades de la valorización del conjunto del capital productivo.

Este nuevo bloque de poder del capital productivo, tuvo su expresión político-discursiva concreta en actores de clase y un impacto significativo en la determinación de la política macroeconómica del período. Primero a través del Grupo Productivo y luego incluyendo a otros actores, tanto dominantes como subalternos, la Unión Industrial Argentina logró imponer una hegemonía desarrollista entre 2002 y 2007, apelando a los puntos nodales típicos del ideario desarrollista – industrialización, mercado interno, pacto social, entre otros –. Además, dos elementos mostraron el peso de este actor de clase en la emergencia del nuevo orden, directamente asociado a los procesos de recomposición hegemónica: la capacidad para instalar los principales macrotemas de la agenda pública sobre el “modelo económico” y la llegada los lazos interdiscursivos que lograron establecer con el poder estatal.

Por otra parte, el proceso de recomposición post-crisis de las clases dominantes tuvo otros efectos relevantes. En lo que hace a la posición subordinada del capital local a la dinámica del capital internacional, hemos observado que es la inserción exportadora de las ramas mencionadas previamente una característica saliente de la etapa estudiada que – nuevamente – puede verse como superación dialéctica – cambio en la continuidad – de la etapa neoliberal. En relación al punto anterior, el proceso de transnacionalización del capital productivo se acentuó luego de 2002. Este elemento nos permite afirmar que el proceso iniciado en los noventa de acuerdo al cual el capital nacional pierde terreno en relación al capital extranjero, profundiza a su vez la concentración del poder económico de la clase dominante. Las ramas mencionadas del capital productivo – primarias, agroalimentarias y extractivas –son las que han mostrado una tendencia más sistemática hacia la transnacionalización.

Estos elementos propios del patrón de reproducción económica, también tuvieron una importancia central en la consolidación de una hegemonía desarrollista y en las políticas estatales en el período 2002-2007. En los diferentes discursos de la UIA, la integración de los sectores exportadores de materias primas y alimentos con otros sectores tradicionalmente industriales – metalurgia, metalmecánicas, textiles- era uno de los nudos que permitió el acercamiento de sectores del agronegocio al planteo desarrollista – por ejemplo, AAPRESID –. Así, la UIA como enunciador privilegiado de este período de emergencia, logró a través de operaciones discursivas genéricas, macroestructurales, equivalenciales, entre otras, el consenso activo de otros actores dominantes. Por su parte, el poder estatal reconocía a través de las políticas cambiarias, monetarias y fiscales la capacidad competitiva diferencial del núcleo del bloque productivo en el poder y apostaba a la redistribución parcial de los excedentes, como estrategia de mediación entre fracciones dominantes.

En cuanto a los procesos de recomposición de la clase dominante hemos concluido que permitieron llevar a una fracción particular de dicha clase a ubicarse entre los principales ganadores en el *cambio de época*. Identificamos a las transnacionales, productivas y dedicadas a las ramas de agro-industriales y extractivas como las empresas que conforman el nuevo bloque en el poder de la Argentina post-neoliberal y, a su vez, esta posición favoreció una estrategia de acumulación orientada a la exportación y una estrategia desarrollista *aggiornada* a las nuevas dinámicas del mercado mundial que logró integrar política estatal, posiciones dominantes y procesos hasta el año 2007.

Estos resultados sobre la recomposición a nivel de la clase dominante conducirían a una visión maniquea sino prestáramos atención a los procesos de recomposición económica de las clases subalternas. Sobre estos procesos hemos encontrado algunos resultados interesantes a lo largo de esta investigación.

El insoslayable crecimiento del empleo y los ingresos para el conjunto de la clase subalterna, estuvo asociado al ciclo de crecimiento de las ganancias y el producto (2002-2006). Posteriormente, a partir de la moderación del crecimiento en la rentabilidad, los aumentos del empleo y los salarios fueron menores, con algunas reducciones parciales en los ingresos subalternos reales. Aquí las demandas por paritarias y reapertura del Consejo

del Salario Mínimo Vital y Móvil y ciertos programas sociales tuvieron un correlato en la política macroeconómica concreta y, al mismo tiempo, eran integradas al proyecto hegemónico desarrollista, mientras que las demandas de mayor radicalidad – impulsadas por los MTD y la CTA – fueron bloqueadas por las estrategias discursivas de los actores que impulsaron el proyecto dominante.

Hemos visto además a lo largo del capítulo 4 que son las ramas de actividad que han sido las “ganadoras” del proceso de recomposición dominante, aquellas en las cuales las clases subalternas han logrado mejorar sustancialmente sus ingresos. De esta manera, el trabajo productivo privado asociado a las ramas primarias, agro-industriales, extractivas y ciertas industrias manufactureras han sido los sectores de actividad más dinámicos en cuanto a los incrementos de ingresos subalternos. También la mayor parte de estos sectores subalternos avalan el proyecto de desarrollo nacional que la UIA hegemonizaba, sobre todo a través de las posiciones de la CGT, como así también la política de negociación colectiva como una canalización institucional necesaria para el conflicto distributivo. La reactivación de la dinámica de conflictos de carácter sindical y, sobre todo salarial, en la etapa en cuestión, fueron los procesos de clase que se han relacionado más directamente con esta política estatal. El resultado fue que los sectores sindicalizados de las clases subalternas lograron incrementos sistemáticos e institucionalizados en sus ingresos, a excepción de lo que ocurrió con los trabajadores de la estructura estatal.

Relacionado a este punto, hemos notado que en el período existió un cierto nivel de heterogeneidad en el proceso de recomposición económica subalterna para diversas fracciones. Por un lado, existe una tendencia a mayor igualdad de ingresos al interior de las clases subalternas, en contraposición a la desigualdad inter-clase que se mantuvo elevada. Por otra parte, los niveles de ingreso de varias fracciones se han mantenido por debajo del promedio de ingresos subalternos. En este marco, fueron precisamente las fracciones de autónomos no profesionales, servicio doméstico y asalariados poco calificados, las que estuvieron expuestas a peores condiciones de empleo e ingresos. Precisamente, las organizaciones subalternas que expresaban las demandas de estos sectores y fracciones fueron mayormente invisibilizadas o bien incorporadas a la estrategia dominante en función de la fragmentación que provocaba el proceso exitoso de crecimiento económico y el ideario desarrollista con ciertos ribetes – aún parciales – de nacionalismo popular.

El poder estatal reconocía esta situación de exclusión y operaba sobre ella a través de una política de ingresos compensatoria, por lo cual respondió a sus demandas incluyéndolas en la lógica de institucional – mediante la elevación del gasto público social – en principio y luego avanzó en el reconocimiento de ciertos grados de exclusión para los sectores que durante todo el período sufrieron niveles de precariedad laboral elevados e ingresos por debajo del salario mínimo, en particular, a través de la Asignación Universal por Hijo en el año 2009.

Estos elementos mencionados aquí, nos permiten señalar que la emergencia de un nuevo modo de desarrollo luego de la crisis orgánica del neoliberalismo, se explica por la articulación de un nuevo patrón de reproducción económica y un proyecto hegemónico desarrollista y, como resultado de su interacción, una política macroeconómica que orientó el “modelo de crecimiento” hacia la exportación y, a través de esta orientación, reactivó también el consumo interno.

Hacia el 2007, las limitaciones del patrón de reproducción se tornaban evidentes. Las tensiones políticas que se expresaban en los discursos impulsados por la SRA, AEA y otros actores dominantes, como así también la tensión distributiva que las organizaciones subalternas instalaron, condujeron a desgastar los cimientos económicos de la hegemonía desarrollista. Lo que podría resultar paradójico es que ambas organizaciones expresaron durante todo el período un rechazo a la mayoría de las políticas macroeconómicas aplicadas desde el Estado, aún cuando – a excepción de las empresas de servicios públicos que AEA representaba – formaban parte del grupo de “los ganadores del modelo”. Sus posiciones tenían así que ver en mayor medida con posiciones ideológicas que con intereses económicos concretos. Estos últimos, de todas maneras, estaban asegurados por la gran competitividad internacional que les implicaron a estos sectores las reformas estructurales operadas durante los años neoliberales.

Entre las limitaciones económicas que se asociaban a los discursos de estos actores de clase liberal-conservadores, mencionaremos los más importantes. La apreciación cambiaria persistente y el incremento en los costos relativos de los sectores manufactureros, complicaron las posibilidades de colocación exportadora de estos productos. El proceso de sustitución de importaciones resultó muy limitado y la política cambiaria y monetaria

tendieron a favorecer más la hiper-competitividad e hiper-rentabilidad de los grandes capitales de las ramas primarias, extractivas y de agro-alimentos que a saltar la barrera que impone la dinámica pendular de crecimiento restringido por la balanza de pagos. La inversión productiva se mantuvo – estructuralmente – en niveles muy reducidos. En esta situación, los intentos de incrementar la rentabilidad de las ramas no competitivas y de las no transables, pasó por intentar fortalecer los márgenes brutos, es decir, comenzar a remarcar los precios internos frente a las exigencias de recomposición salarial que las paritarias habilitaban. Este proceso se articuló en una espiral ascendente con el impacto de los precios internacionales y la especulación inmobiliaria asociada a él, lo cual llevó al estancamiento del proceso re-distributivo iniciado en 2003 y la aceleración de la pérdida de competitividad del conjunto de los capitales industriales.

Estas y otras tensiones económicas, llevaron a la instalación de nuevos macrotemas por parte de las organizaciones de clase que desgastaban la hegemonía desarrollista, basada en la conformación de un bloque social integrado por la mayor parte de las organizaciones dominantes y por la CGT que basaba su unidad en la justificación político-ideológica del “modelo” en un desplazamiento de la polaridad presente-pasado hacia una polaridad presente-futuro en la determinación de la hegemonía a través de la importancia de los “proyectos políticos”.

Es precisamente, en este momento de incertidumbre económica en cual, paradójicamente si adoptáramos una lectura economicista, se consolida el nuevo modo de desarrollo. Luego de la polarización política que produjo el conflicto agrario de 2008, se producen dos desplazamientos significativos en el campo político: la construcción binaria de los discursos políticos que reestructura el campo de posiciones discursivas; el desplazamiento hacia el centro de la escena de la fuerza política que conduce el poder del Estado – devenida en proyecto político en sí misma –.

Estos dos desplazamientos nos permiten concluir que, luego del *impasse* en la hegemonía desarrollista que implicó el conflicto agrario, se produce un reimpulso de dicha hegemonía con el aditamento de encontrarse signada por una clave nacional popular. De esta manera, la consolidación del modo de desarrollo expresa la primacía de lo político, es decir, un cambio en el balance explicativo en las dimensiones centrales que trabajamos en esta tesis.

Expresamos en estas reflexiones, los principales aportes que intentamos realizar a través de esta investigación. Es claro que, como todo proceso de investigación y producción de conocimiento, resulta incompleto y requiere de una profundización en múltiples aspectos. Dejamos aquí indicados los que consideramos más relevantes.

En primer lugar, creemos que es una deuda de este trabajo lograr una mayor articulación entre los aspectos económicos y políticos discursivos. Si bien hemos logrado obtener algunas conclusiones, reconocemos que no hemos explotado en toda su dimensión la articulación que la síntesis teórica propuesta permite. Uno de los puntos que creemos más relevantes a profundizar es el papel autónomo de los actores subalternos y sus posibilidades de desafiar los proyectos hegemónicos que se han consolidado en el período. Esto nos lleva a pensar cuáles son las identidades, las demandas y las construcciones políticas necesarias para articular un bloque social contra-hegemónico a partir de la acción de organizaciones subalternas y movimientos políticos.

En segundo lugar, las fronteras entre ramas productivas primarias e industriales se nos presentan como difusas y con coincidencias políticas en ciertas coyunturas. Este punto es necesario indagarlo concretamente, puesto que la integración entre fracciones productivas parece ser una de las características del patrón de reproducción en Argentina que nos debe llevar a romper con la inercia de los modelos duales que desarrollaron las teorías económicas y sociológicas latinoamericanas.

En tercer lugar, el salto hacia la primacía de lo político se encuentra analizado sólo en clave de las políticas que involucran el modo de desarrollo. Aquí tenemos una importante deuda que pasa por profundizar en cómo han impactado otras políticas no ligadas a lo económico y otros planos de la política (como los simbólicos, la organización militante, la interpelación latinoamericanista, entre otras) en la rearticulación de esta hegemonía luego de 2009. A su vez, queda para el estudio posterior los límites económicos de esta nueva lógica política surgida desde el conflicto agrario.

Por último, se requiere de una profundización de los mecanismos concretos mediante los cuales se instrumentan ciertas medidas de política económica y a través de ellos, el estudio de los impactos económicos y políticos de esos mecanismos. En cierta medida, esto

requiere abrir la “caja negra” Estado para encontrar las múltiples determinaciones al interior de esa relación social.

Referencias bibliográficas

- Acuña, C. H. (1995). *La nueva matriz política argentina*. Ediciones Nueva Visión.
- Adamovsky, E. (2012). *Historia de las clases populares en la Argentina*. Buenos Aires: Editorial Sudamericana.
- Agis, E. y Feldman, G. (2009). Debates en torno a la política macroeconómica en la post-convertibilidad. *Congreso Anual de AEDA*, Buenos Aires.
- Aglietta, M. (1999). *Regulación y crisis del capitalismo: La experiencia de los Estados Unidos*. Siglo XXI de España Editores, S.A.
- Alonso, L. E. (1998). El análisis sociológico de los discursos: una aproximación desde los usos concretos. En Alonso, L. E. *La mirada cualitativa en sociología*. Caracas: Editorial Fundamentos.
- Altimir, O. & Beccaria, L. (1999). Distribución del Ingreso en Argentina. *Serie Reformas Económicas*. N°40, CEPAL, Chile.
- Amico, F. (2010). Notas sobre crecimiento, tipo de cambio y política fiscal. En AA.VV. *Ensayos sobre economía política y desarrollo*. Buenos Aires: UCES.
- Anderson, P. (2002). Fuerza y consentimiento. *New Left Review*, (17), 5–30.
- Angenot, M. (2010). *El discurso social. Los límites históricos de lo pensable y lo decible*. Buenos Aires: Siglo XXI
- Antunes, R. (1999). *¿Adiós al trabajo? Ensayo sobre las metamorfosis y el rol central del mundo del trabajo*. Buenos Aires: Antídoto.
- Arceo, E. (2011). *El largo camino de la crisis. Centro, periferia y transformaciones de la economía mundial*. Buenos Aires: Cara o Ceca.

- Arceo, E. (2009). América Latina. Los límites de un crecimiento exportador sin cambio estructural. En Arceo, E. & Basualdo, E. Los condicionantes de la crisis en América Latina. Inserción internacional y modalidades de acumulación. Buenos Aires: CLACSO.
- Arrighi, G. (2007). *Adam Smith en Pekín*. Madrid: Ediciones AKAL.
- Azpiazu & Schorr (2003). Asignaturas pendientes para una nueva administración de
- Azpiazu, D. (2002). *Privatizaciones y poder económico. La consolidación de una sociedad excluyente*. Quilmes: Universidad Nacional de Quilmes.
- Azpiazu, D. (2004). *Las privatizaciones y la desnacionalización de América Latina*. Prometeo Libros.
- Azpiazu, D. & Schorr, M. (2010). *Hecho en Argentina. Industria y economía (1976-2007)*. Buenos Aires: Siglo XXI editores.
- Azpiazu, D., & Basualdo, E. M. (1995). *Las privatizaciones en la Argentina: Evolución de los precios relativos e impacto macroeconómico*. Congreso de los Trabajadores Argentinos.
- Azpiazu, D., Basualdo, E. M., & Khavisse, M. (2004). *El nuevo poder económico en la Argentina de los años 80*. Siglo XXI Editores Argentina.
- Azpiazu, D., Manzanelli, P., & Schorr, M. (2011). *Concentración y extranjerización. La Argentina en la posconvertibilidad*. Buenos Aires: Capital intelectual.
- Babb, S. (2001). *Managing Mexico: Economists from Nationalism to Neoliberalism*. Princeton: Princeton University Press.
- Bajtín, M. (1989). *El problema de los géneros discursivos*. México: Siglo XXI.
- Balsa, J. (2006). Hegemonía y Lenguaje. En jbbalsa.blog.unq.edu.ar.
- Balsa, J. (2011). Aspectos discursivos de la construcción de la hegemonía. *Identidades*, Número 1, año 1, Diciembre.
- Balsa, J. (2013). Modelos agrarios en disputa y posicionamiento del kirchnerismo. En Balsa, J. (comp.) *Discurso, política y acumulación en el Kirchnerismo*. Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmes & Centro Cultural de la Cooperación.

Barrera, F. (2013). El conflicto como propuesta de negociación salarial en la Argentina post-convertibilidad. Mimeo.

Barrera, F., & López, E. (2010a). El carácter dependiente de la economía Argentina. Una revisión de sus múltiples determinaciones. In Pensamiento crítico, organización y cambio social. De la crítica de la economía política a la economías política de los trabajadores y las trabajadoras. Buenos Aires: El Colectivo.

Barrera, F., & López, E. (2010b). Estimación de las categorías marxianas mediante tablas de insumo-producto. Un análisis comparativo de Argentina y Estados Unidos. *Revista Problemas del Desarrollo*, 41(162).

Barros, S. (2013). Notas sobre los orígenes del discurso kirchnerista. En Balsa, J. (comp.) *Discurso, política y acumulación en el kirchnerismo*. Buenos Aires: CCC-UNQUI.

Barsky, O. (2013). Las políticas agrarias en tiempos del kirchnerismo. En Balsa (comp.) *Discurso, política y acumulación en el kirchnerismo*. Buenos Aires: CCC-UNQUI.

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

Basualdo, E. (2011). *Sistema político y modelo de acumulación. Tres ensayos sobre la Argentina actual*. Cara y Ceca: Buenos Aires.

Basualdo, E. M. (2000). *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa: una aproximación a través de la reestructuración económica y el comportamiento de los grupos económicos y los capitales extranjeros*. Quilmes: Universidad Nacional de Quilmes Ediciones.

Béjar, M. D. (2011). *Historia del siglo XX: Europa, América, Asia, África y Oceanía*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

Beltrán, G. (2006). Acción empresaria e ideología. La génesis de las reformas estructurales. En *Los años de Alfonsín. El poder de la democracia o la democracia del poder*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

Bensaïd, D. (2006). Una mirada a la historia y la lucha de clases. En Borón, A. (comp.) *La teoría marxista hoy*. Buenos Aires: CLACSO.

- Bhaduri, A. (1990). *Macroeconomía: La Dinámica de la Producción de Mercancías*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Bhaduri, A. (2008). On the dynamics of profit-led and wage-led growth. *Cambridge Journal of Economics*, 32(1), 147–160. doi:10.1093/cje/bem012
- Bidet, J. (2009). *Exploring Marx's Capital: Philosophical, Economic and Political Dimensions*. Haymarket Books.
- Blecker, R. A. (1989). International Competition, Income Distribution and Economic Growth. *Cambridge Journal of Economics*, 13(3), 395–412.
- Bona, L. (2012). Subsidios a sectores económicos en la Argentina de la post-convertibilidad desde una perspectiva de clase. En AA.VV. *Más allá del individuo. Clases sociales, transformaciones económicas y políticas estatales en la Argentina contemporánea*. Buenos Aires: Editorial El Colectivo.
- Bonnet, A. (2012). La crisis del Estado neoliberal en la Argentina. En M. Thwaites Rey (Ed.), *El Estado en América Latina: continuidades y rupturas* (pp. 279–302). Santiago de Chile: CLACSO/ARCIS.
- Bonnet, A. (2011). *El país invisible. Debates sobre la Argentina reciente*. Peña Lillo-Ediciones Continente: Buenos Aires.
- Bonnet, A. (2008). *La hegemonía menemista. El neoconservadurismo en Argentina, 1989-2001*. Prometeo: Buenos Aires.
- Borghini, N.; Bressano, C.; Logiudice, A. (2012). La actualidad de la política social. ¿Retorno del estado que no fue o nueva matriz de la asistencia? *La revista del CCC*, Nro 16. En <http://www.centrocultural.coop/revista/articulo/348/>.
- Borón, A. (2003). *Estado, capitalismo y democracia en América Latina*. Buenos Aires: CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.
- Bourdieu, P. (2013). Capital simbólico y clases sociales. *Revista Herramienta*, 52, 139-152.
- Boyer, R., & Saillard, Y. (1996). *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos*. Buenos Aires: Asociación Trabajo y Sociedad.

- Boyer. (1988). *Technical Change and Economic Theory* (LEM Book Series). Laboratory of Economics and Management (LEM), Sant'Anna School of Advanced Studies, Pisa, Italy.
- Brenner, R. (2002). *The Boom and the Bubble: The US in the World Economy*, Londres: Verso.
- Brenner, R. (2006). *The Economics Of Global Turbulence: The Advanced Capitalist Economies from Long Boom to Long Downturn, 1945-2005*. Londres: Verso.
- Bresser Pereira, L. (2010). *Globalización y competencia. Apuntes para una macroeconomía estructuralista del desarrollo*. Buenos Aires: Siglo XXI Editora Iberoamericana, 2010.
- Burkstein, G. (2008). Tiempo de oportunidades: El movimiento piquetero y la democratización en la Argentina. En Reventós, C. (comp.) *Innovación democrática en el Sur: Participación y representación en Asia, África y América Latina*. CLACSO: Buenos Aires.
- Burachik, G. (2008). Crecimiento de las grandes empresas. Una propuesta metodológica y su aplicación al caso argentino. Universidad Nacional del Sur.
- Burachik, G. M. (2010). Extranjerización de grandes empresas en Argentina. *Problemas del Desarrollo*, 41(160).
- Busso, M. & Pablo P. (2010). *La corrosión del trabajo. Estudios sobre informalidad y precariedad laboral*. Buenos Aires: Miño y Dávila / CEIL-PIETTE del CONICET.
- Busso, M. (2006). El trabajo informal en Argentina: la novedad de un fenómeno histórico. Neffa, J.C. y Pérez, P. *Macroeconomía, mercado de trabajo y grupos vulnerables. Desafíos para el diseño de políticas públicas*. Buenos Aires: Asociación Trabajo & Sociedad.
- Caínzos, M. A. (1989). Clases, intereses y actores sociales: un debate posmarxista. *Reis*, 46 (81).
- Cámara Izquierdo, S. (2007). The Dynamics of the Profit Rate in Spain (1954 2001). *Review of Radical Political Economics*, 39(4), 543–561.
- Cámara Izquierdo, S. C. (2006). A Value-Oriented Distinction between Productive and Unproductive Labour. *Capital & Class*, (90), 37.

Campione, D., & Rajland, B. (2006). Piqueteros y trabajadores ocupados en la Argentina de 2001 en adelante Novedades y continuidades en su participación y organización en los conflictos. En *Sujetos sociales y nuevas formas de protesta en la historia reciente de América Latina*. Buenos Aires: CLACSO.

Cantamutto, F. (2012). Dinámica sociopolítica de la devaluación: alianzas, disputas y cambio. En AA.VV. *Más allá del individuo. Clases sociales, transformaciones económicas y políticas estatales en la Argentina contemporánea*. Buenos Aires: Editorial El Colectivo.

Carciofi, R. (1990). La desarticulación del pacto fiscal: una interpretación sobre la evolución del sector público argentino en las dos últimas décadas. *Documento de trabajo CEPAL*, 36.

Cardoso, F. H. & Faletto, E. (1969). Dependencia y desarrollo en América Latina. México: Siglo XXI editores.

Castellani, A. (2009). Estado y grandes empresarios en la Argentina de la post-convertibilidad. *Cuestiones de Sociología*, Nro. 5-6, pp. 223-234.

Castellani, A. & Schorr, M. (2004). Argentina: convertibilidad, crisis de acumulación y disputas en el interior del bloque de poder económico. *Revista Cuadernos del CENDES*, 21, (57), pp. 55-81, Caracas.

Castellani, A., & Gaggero, A. (2011). Estado y grupos económicos en la Argentina de los noventa. En *Los años de Menem. La construcción del orden neoliberal*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

Castellani, A., & Serrani, E. (2011). Reformas estructurales y acumulación privilegiada de capital. El caso del mercado petrolero argentino durante los años noventa. En *Los años de Menem. La construcción del orden neoliberal*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

Castro García, C.; Comelli, M. & Palmisano, T. (2011). Los usos del conflicto: la influencia de la Mesa de Enlace en el escenario electoral de 2009. En Giarraca, N. y Teubal, M. (comps). *Del paro agrario a las elecciones de 2009. Tramas, reflexiones y debates*. Buenos Aires: Antropofagia.

Ceceña, A. E. (1996). Tecnología y organización capitalista al final del siglo XX, en Marini, R. M. y Millán, M. (coord.), *La teoría social latinoamericana. Cuestiones contemporáneas*,

Tomo IV, pp. 95-104, 2da edición año 2000, Universidad Nacional Autónoma de México, México: Ediciones El Caballito.

CEPAL. (2010). *La inversión extranjera directa en América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL.

Cheresky, I. (2004). Argentina: Cambio de rumbo y recomposición política. *Nueva Sociedad* 193.

Cherny, N.; Feierherd, G.; & Novaro, M. (2010). El presidencialismo argentino: de la crisis a la recomposición del poder (2003-2007). *América Latina Hoy*, Vol. 54: 15-41.

CIFRA (2011). Rentabilidad, empleo y condiciones de trabajo en el sector agropecuario. Documento de trabajo N°8, CTA, http://www.cta.org.ar/IMG/pdf/coleccion_cifra_2.pdf.

Cuattromo, J.; Mira, P.; Cerrudo, G. & Quaglia, A. (2011). ¿Existe una burbuja especulativa en el sector inmobiliario argentino? Nota Técnica, Ministerio de Economía y Finanzas Públicas. http://www.mecon.gov.ar/peconomica/informe/notas_tecnicas/.

Curia, E. (2011). *El modelo de desarrollo argentino. Los riesgos de una dinámica pendular*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Curia, E. (2007). Teoría del modelo de desarrollo de la Argentina. Las condiciones para su continuidad. Galerna: Buenos Aires.

Damill, M. y Frenkel, R. (2009). Las políticas macroeconómicas en la evolución reciente de la economía argentina. *Documento de Trabajo* N°65. CEDES.

De Angelis, M. (2001) Marx and primitive accumulation: The continuous character of capital's 'enclosures'. En *The Commoner*, 2, September, <http://www.thecommoner.org>.

De Angelis, M., & Harvie, D. (2008). Globalization? No Question! Foreign Direct Investment and Labor Commanded. *Review of Radical Political Economics*, 40(4), 429–444.

De Imaz, J. L. (1970). *Los Que Mandan*. Nueva York: State University of New York.

De la Balze, F. (1993). *Reforma y convergencia: Ensayos sobre la transformación de la economía argentina*. Buenos Aires: Ediciones Manantial.

Del Río, Langar y Arturi (2013) "Interpretaciones acerca del crecimiento de la construcción y los efectos del boom inmobiliario en el acceso a la ciudad" Actas de las Jornadas XIV de Geografía. FHCE-UNLP. La Plata.

Diamand, M. (1972). La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio. *Desarrollo Económico*, 12, 25 – 47.

Dinerstein, A., Contartese, D., & Deledicque, M. (2008). Notas de investigación sobre la innovación organizacional de entidades de trabajadores desocupados en la Argentina. *Realidad Económica*, 234.

Dossi, M. V. (2008). Análisis de las estrategias y del comportamiento de las corrientes internas de la Unión Industrial Argentina en el período 1989-2002. En *III Jornadas de Estudios Sociales de la Economía*, Buenos Aires.

Dossi, M.V. (2011). La construcción de la representación y de la acción corporativa empresaria. Un abordaje a partir de sus asociaciones representativas. *Revista Temas y Debates* N° 21.

Duménil, G., & Lévy, D. (2004). *Capital Resurgent: Roots of the Neoliberal Revolution*. Londres: Harvard University Press.

Dussel, E. (2004). *La producción teórica de Marx. Un comentario a los Grundrisse*, México: Siglo XXI Editores.

Dussel, E. (2007). *20 tesis de política*. México: Siglo XXI.

Eichengreen, B., (2000). *La Globalización Del Capital: Historia Del Sistema Monetario Internacional*. Madrid: Antoni Bosch editor.

Etchemendy, S., & Collier, R. (2007). Golpeados pero de pie: Resurgimiento sindical y neocorporativismo segmentado en Argentina (2003-2007). *Politics and Society*, 35(3).

Fair, H. (2008). El conflicto entre el gobierno y el campo en Argentina. Lineamientos políticos, estrategias discursivas y discusiones teóricas a partir de un abordaje multidisciplinar. *Voces y Contexto*, año III, N°6.

- Fairclough, N. (2001). El análisis crítico del discurso como método para la investigación en ciencias sociales. En Wodak, R. y Meyer, M. (comps.) *Métodos de análisis crítico del discurso*. Madrid: Gedisa.
- Fairclough, N. (2003). *Analyzing Discourse. Textual Analysis for Social Research*, London: Routledge.
- Félic, M. (2009). Crisis cambiaria en Argentina. *Problemas del desarrollo* Vol. 40, México.
- Félic, M. (2011a). *Un estudio sobre la crisis en un país periférico. La economía argentina del crecimiento a la crisis, 1991-2002*. Buenos Aires: El Colectivo.
- Félic, M. (2011b). ¿Neo-desarrollismo: más allá del neo-liberalismo? Desarrollo y crisis capitalista en Argentina desde los 90. *Revista THEOMAI*, (23).
- Félic, M. & Pérez, P. (2004). Conflicto de clase, salarios y productividad. Una mirada de largo plazo para la Argentina. En Boyer, R & Neffa, J.C. *La economía Argentina y su crisis (1976-2001): visiones institucionalistas y regulacionistas*. Lugar: Buenos Aires; Año: 2004; p. 175 - 220
- Félic, M. y Chena, P. (2005). La crisis recurrente del desarrollo capitalista en la periferia. Una lectura desde Argentina. En AA. VV. *Macroeconomía, grupos vulnerables y mercado de trabajo. Desafíos para el diseño de políticas públicas*. Buenos Aires: Asociación Trabajo y Sociedad / CEIL-PIETTE.
- Félic, M. y López, E. (2010). La dinámica del capitalismo periférico posneoliberal-neodesarrollista. Contradicciones, barreras y límites de la nueva forma de desarrollo en Argentina. En *Revista Herramienta*, 45, Octubre, Buenos Aires.
- Félic, M. y López, E. (2012). *Proyecto neodesarrollista en Argentina ¿Modelo nacional-popular o nueva etapa del desarrollo capitalista en Argentina?* Buenos Aires: El Colectivo.
- Félic, M. y López, E. (2013). Más allá del desarrollo capitalista en Argentina. Límites, posibilidades y alternativas”, en Aceves, Liza y Sotomayor, Héctor (coords.) *Volver al desarrollo o salirse de él. Límites y potencialidades del cambio en América Latina*, Puebla: CEDES-BUAP.

Félicz, M., López, E. y Álvarez Hayes, S. (2009). Los patrones distributivos y su articulación con la acumulación de capital en una economía periférica (Argentina, 1995-2007). Un estudio a partir de la Encuesta a Grandes Empresas. En *9º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo*, 5 al 7 de agosto, ISBN 978-987-98870-4-2 Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Buenos Aires.

Félicz, M., López, E. y Fernández, L. (2012). Estructura de clase, distribución del ingreso y políticas públicas. Una aproximación al caso argentino en la etapa post-neoliberal. En AA.VV. *Más allá del individuo. Clases sociales, transformaciones económicas y políticas estatales en la Argentina contemporánea*, Editorial El Colectivo: Buenos Aires.

Ferrer, A. (2010). Raúl Prebisch y el dilema del desarrollo en el mundo global, *Revista CEPAL* 101, Agosto.

Frenkel, R. (2004). Real Exchange Rate and Employment in Argentina, Brazil, Chile, and Mexico. Texto presentado en Group of 24, Washington D.C., Septiembre.

Frenkel, R. (2008). Tipo de cambio real competitivo, inflación y política monetaria. *Revista de la CEPAL*, (96), 189-199.

Frenkel, R. y Rapetti, M. (2008). Five years of competitive and stable real exchange rate in Argentina, 2002-2007. *International Review of Applied Economics*, Vol. 22 (2).

Frieden, J. (2007). *Capitalismo global: El trasfondo económico de la historia del siglo XX*. Madrid: Crítica.

Galafassi, G. (2009). La predación de la naturaleza y el territorio como acumulación. *Revista Herramienta*, 42.

Galbraith, J. K. (2004). *La Sociedad Opulenta*. Madrid: Ariel.

Gálvez, E. (2012). La actuación de los grandes terratenientes en las crisis económicas de 1989-1991 y 2001-2002 en Argentina. *Revista Cuadernos del CENDES* 29 (79), Caracas.

Giarraca, N. y Teubal, M. (2011). Del paro agrario a las elecciones de 2009. Tramas, reflexiones y debates. Buenos Aires: Antropofagia.

- Gill, S. (1998). New constitutionalism, democratisation and global political economy. *Pacific Review: Peace, Security & Global Change*, 10(1), 23–38.
- Giraud, P.-N. (2000). *La Desigualdad Del Mundo: Economía Del Mundo Contemporáneo*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Gobierno. La regulación de los servicios públicos. *Realidad Económica* N° 195.
- González, H. (2011). *Kirchnerismo, una controversia cultural*. Buenos Aires: Ediciones Colihue.
- Gramsci, A. (1981). *Escritos políticos (1917-1936)*. Cuadernos de Pasado y Presente N° 54.
- Gramsci, A. (1986). *Cuadernos de la cárcel*. México: Era Ediciones.
- Gramsci, A. (1997). *Notas sobre Maquiavelo*. Buenos Aires: Nueva Visión.
- Gramsci, A. (2004). *Antología*. México: Siglo XXI editores.
- Graña, J. y Kennedy, D. (2008). El deterioro del salario real como fuente de plusvalía extraordinaria. Argentina en los últimos treinta años. *Documento de Trabajo*. CEPED-CONICET.
- Gras, C. & Hernández, V. (2008). Modelo productivo y actores sociales en el agro argentino. *Revista Mexicana de Sociología*, 70 (2): 227-259.
- Hardt, M., & Negri, A. (2002). *Imperio*. Editorial Paidós.
- Harvey, D. (1998). *La condición de la posmodernidad. Investigación sobre los orígenes del cambio cultural*. Madrid: Amorrortu editores.
- Harvey, D. (2003). *The new imperialism*. Oxford University Press.
- Harvey, D. (2004). *Espacios de esperanza*. Madrid: Ediciones AKAL.
- Harvey, D. (2007). *Breve historia del neoliberalismo*. Madrid: Ediciones AKAL.
- Heredia, M. (2003). Reformas estructurales y renovación de las élites económicas en Argentina: estudio de los portavoces de la tierra y del capital. *Revista Mexicana de Sociología*, 65 (1): 77-115.
- Hobsbawm, E. J. (2005). *Historia del Siglo XX*. Madrid: Critica.

- Iazzetta, O. (2008). Ciudadanía, estado y democracia en la Argentina reciente. *Revista de Estudios e Pesquisas sobre as Américas*, Vol. 2.
- Imaz, J. L. D. (1970). *Los Que Mandan* (First English Edition.). State Univ of New York.
- Ives, P. (2004). *Language and hegemony in Gramsci*. Londres: Pluto Press.
- James, D. (2005). *Resistencia e integración: El peronismo y la clase trabajadora argentina. 1946-1976*. Madrid: Siglo XXI de España Editores, S.A.
- Jessop, B. (1982). *The capitalist state*. Nueva York: New York University Press.
- Jessop, B. (2002). *The Future of the Capitalist State*. Cambridge: Polity Press.
- Jessop, B. (2008). *State power. A strategic-relational approach*, Polity Press. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kalecki, M. (1977). *Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista: 1933-1970*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Kaufman, A. (2013). Conflictividad y discontinuidades, movimentismo populista hegemonía. En Balsa, J. (comp.) *Discurso, política y acumulación en el kirchnerismo*. Buenos Aires: CCC-UNQUI.
- Kepel, G. (2006). *Jihad: The Trail of Political Islam*. I.B.Tauris.
- Krippner, G. R. (2005). The financialization of the American economy. *Socio-Economic Review*, 3(2), 173–208.
- Laclau, E. (2002). *Misticismo, retórica y política*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Laclau, E. (2005). *La Razón Populista*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Laclau, E., & Mouffe, C. (2004). *Hegemonía y estrategia socialista: hacia una radicalización de la política*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Lapavitsas, C. (2005). Mainstream economics in the neoliberal era. *Neoliberalism: a critical reader*. Londres: Pluto Press.
- [Levitsky S.](#); & [Murillo, M.](#) (2008). [Argentina: From Kirchner to Kirchner](#). *Journal of Democracy*, 19(2):16-30.

Lindenboim, J., Graña, J. y Kennedy, D. (2010). El debate sobre la distribución funcional del ingreso. *Revista Desarrollo Económico*, 49 (196), pp. 541-571.

Lo vuolo, R. (2009). *Distribución y crecimiento. Una controversia persistente*. Buenos Aires: Miño y Dávila Editores.

López, E. (2013). Sobre los orígenes del Nuevo modo de desarrollo argentino. (2002-2011). Clases dominantes, clases subalternas y Estado en la Argentina contemporánea. Tesis de Maestría, FLACSO-ARGENTINA.

López, E. (2012). El rol de los actores con poder de veto informal en la determinación del gasto social en la Argentina post-neoliberal (2002-2008). *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, 57(215).

López, E. (2012). El rol de los actores con poder de veto informal en la determinación del gasto social en la Argentina post-neoliberal (2002-2008). *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, 57 (215), México.

López, E. & Álvarez Hayes, S. (2007). Reservas internacionales: dilemas y debates en torno a su utilidad. *Informe IEFE* N° 143.

López, E. & Canttamuto, F. (2012). Situación económica y política de la clase trabajadora en la etapa de la post Convertibilidad”, en V Jornadas de Economía Crítica.23, 24 y 25 de Agosto. Facultad de Ciencias Económicas, UBA, Buenos Aires.

Lucero, L. Política Social y movimientos sociales: la irrupción de las organizaciones piqueteras. En *Espiral* Vol. XII, No 35, 2006, pp. 11-30.

Malizia E. y E. D. Bond, “Empirical test of RAS method of interindustry coefficient adjustment”, en *Journal of Regional Science*, Vol.14, num. 3, 1974, pp. 355-365.

Maniatis, T. (2005). Marxian Macroeconomic Categories in the Greek Economy. *Review of Radical Political Economics*, 37(4), 494–516. doi:10.1177/0486613405280802

Mann, M. (2004). *El Imperio incoherente: Estados Unidos y el nuevo orden internacional*. Buenos Aires: Editorial Paidós.

Margheritis, A. (1999). *Ajuste y reforma en Argentina (1989-1995). La economía política de las privatizaciones*. Buenos Aires: Ed. Grupo Editor Latinoamericano-Colección Nuevo

Hacer.

Marglin, S. A., & Schor, J. (1990). *The Golden age of capitalism: reinterpreting the postwar experience*. Clarendon Press.

Marini, R. M. (1979). *Dialéctica de la dependencia*. Ediciones Era.

Marini, R. M. (2007). *América Latina, dependencia y globalización*. Prometeo.

Marshall, A. (2010). Desempeño del empleo industrial: 2003-2008 en perspectiva. *Realidad Económica*, 249.

Marx, K. (2005). *El Capital: Crítica de la economía política*. Libro III. Vol.2, 3. Siglo XXI.

Marx, K. (2006). *El Capital: Crítica de la economía política*. Tomo II, vol.7. Siglo XXI.

Marx K. (2007). Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse), México: Siglo XXI Editores.

Marx K. (2007). *Teorías sobre la plusvalía*. Buenos Aires: Editorial Cartago.

Masseti, A. (2004). *Piqueteros: protesta social e identidad colectiva*. Editorial de las Ciencias.

Meikins Wood, E. (2000). *Democracia contra capitalismo*. México: Siglo XXI.

Merklen, D. (2005). *Pobres ciudadanos: las clases populares en la era democrática, Argentina, 1983-2003*. Editorial Gorla.

Mészáros, I. (2000). *Beyond Capital: Toward a Theory of Transition*. Monthly Review Press.

Miguez, I. & Michelena, G. (2011). La volatilidad de los precios de los commodities: el caso de los productos agrícolas. Buenos Aires: CEI, *Documento de trabajo N°1*.

Moreira, C. y Barbosa, S. (2010). El kirchnerismo en Argentina: origen, apogeo y crisis, su construcción de poder y forma de gobernar. *Sociedade e Cultura*, vol. 13 (2).

Moseley, F. (1997). The Rate of Profit and the Future of Capitalism. *Review of Radical Political Economics*, 29(4), 23–41.

Mouffe, C. (2007). *En Torno a lo Político*. México: Fondo de Cultura Económica.

- Muñoz, M. A. (2009). Conflicto político y nuevos protagonismos democráticos. Estudio de caso, "la cuestión piquetera". *Araucaria*, Vol. 11 (21), pp. 93-121, Universidad de Sevilla.
- Muñoz, M.A. & Retamozo, M. (2013). Kirchnerismo: gobierno, política y hegemonía. En Retamozo, M.; Schuttenberg, M. & Viguera, A. (comps.) *Peronismos, izquierdas y organizaciones populares. Movimientos e identidades políticas en la Argentina contemporánea*. La Plata: EDULP.
- Muñoz, M.A. & Retamozo, M. (2008). Hegemonía y discurso en la Argentina contemporánea: Efectos políticos de los usos de "pueblo" en la retórica de Néstor Kirchner. *Perfiles Latinoamericanos*, vol. 16 (31).
- Murphy, R. T. (2006). Los dólares de Asia oriental. *New left review*, (40), 35–59.
- Narodowski, P. & Panigo, D. (2010). El nuevo modelo de desarrollo nacional y su impacto en la Provincia de Buenos Aires. *Cuadernos de Economía*. La Plata: Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires.
- Neffa, J. C. (2010). Modelos productivos y sus impactos sobre la relación salarial. Reflexiones a partir del caso argentino. En De la Garza Toledo, E. y Neffa, J.C (comps.) *Trabajo y modelos productivos en América Latina*. Buenos Aires: CLACSO.
- Neffa, J.C. & Brown, B. (2011) Políticas públicas de empleo III 2002/2010. *Documento de Trabajo* Nro 7. CEIL-CONICET.
- Neffa, J.C. (1998). *Modos de regulación, regímenes de acumulación y sus crisis en Argentina (1880-1996). Un enfoque desde la teoría de la regulación*. Buenos Aires: Asociación Trabajo & Sociedad.
- Negri, A. (1991). *Marx beyond Marx: lessons on the Grundrisse*. Autonomedia.
- Novaro, M. (2003). Continuidades y discontinuidades tras el derrumbe político. *Revista SAAP*, Vol. I (2): 341-376.
- Novaro, M. (2010). *Historia de la Argentina: 1955 – 2010*. Siglo XXI: Buenos Aires.
- Novelo, V. (1999). *Historia y Cultura Obrera*. CIESAS.
- O'Donnell, G. (1997). Democracia delegativa. En *Fórum Justiça* Disponible en:

http://www.forumjustica.com.br/wpcontent/uploads/2011/10/O%C2%B4Donnell_Democracia-Delegativa.pdf.

O'Connor, J. (2010). Marxism and the Three Movements of Neoliberalism. *Critical Sociology*, 36(5), 691–715.

Offe, C. & Wiesensthal, H. (1980). Two logics of collective action: theoretical notes on social class and organizational form. *Political Power and Social Theory*, Vol. 1: 67-115.

Offe, C. (1994). *Contradicciones En El Estado de Bienestar*. Alianza.

Oliveira, F. D. (2009). *Neoatraso brasileno, el. Los procesos de modernización conservadora, de Getulio Vargas a Lula*. Bueno Aires: Siglo XXI Editores.

Ortiz, R. & Schorr, M. (2007). La rearticulación del bloque de poder en la Argentina de la postconvertibilidad. *Papeles de trabajo*. Revista electrónica del Instituto de Altos Estudios Sociales de la Universidad Nacional de General San Martín. Año 1, Nro2, Buenos Aires.

Osorio, J. (2004). *Crítica de la economía vulgar: reproducción del capital y dependencia*. Universidad Autónoma de Zacatecas: México.

Osorio, J. (2011). *Fundamentos del análisis social: la realidad social y su conocimiento*. México: Fondo de Cultura Económica.

Oszlak, O. (1993). La reforma del Estado. El día después. En *a reforma del Estado. Más allá de la privatización*. Montevideo: FESUR.

Padilla Cobos, E. (1995). Los territorios latinoamericanos en la nueva fase internacional neoliberal. *Revista EURE*, XXI (63), 57–68.

Palomino, M. (1988). *Tradición y Poder: La Sociedad Rural Argentina, 1955-1983*. Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano.

Panigo, D., & Neffa, J.C. (2009). El mercado de trabajo en el nuevo modo de desarrollo argentino. *Documento de Trabajo*. Ministerio de Economía y Finanzas Públicas. Disponible en: <http://www.ceil-piette.gov.ar/areasinv/empleo/empleopub/09dmercadodetrab.pdf>

Panigo, D.; Chena; P. & Gárriz, A. (2010). Efectos de la estructura productiva desequilibrada y los esquemas cambiarios sobre el ciclo del empleo en la Argentina. *Ensayos Económicos* 59, Julio-Septiembre.

- Panitch, L., & Gindin, S. (2005). El liderazgo del capital global. *New Left Review*, (35), 47–68.
- Peralta-Ramos, M. (2007). *La economía política Argentina: Poder y clases sociales, 1930-2006*. Fondo de Cultura Económica.
- Pérez, P., Chena, P., & Barrera, F. (2010). La informalidad como estrategia del capital. Una aproximación macro, inter e intra sectorial. En *La corrosión del trabajo. Estudios sobre informalidad y precariedad laboral*. Buenos Aires: Miño y Dávila-Trabajo & Sociedad.
- Pérez, P., Chena, P., & López, E. (2010). El ciclo del empleo y la reproducción del capital en la Argentina de la convertibilidad y la post-convertibilidad. En *Transformaciones del empleo en la Argentina. Estructura, dinámica e instituciones*. Buenos Aires: CICCUS.
- Piva, A. (2009). Vecinos, piqueteros y sindicatos disidentes. La dinámica del conflicto social entre 1989 y 2001. En *La Argentina en pedazos. Luchas sociales y conflictos interburgueses en la crisis de la convertibilidad*. Buenos Aires: Peña Lillo-Ediciones Continente.
- Piva, A. (2012). Los límites económicos de una lógica política. IV *Jornadas de Economía Crítica*, UBA.
- Portantiero, J. C. (1973). Clases dominantes y crisis política en la Argentina actual. En *El capitalismo argentino en crisis (Siglo XXI)*. Buenos Aires.
- Portantiero, J. C. (1977). *Los usos de Gramsci*. Ediciones Pasado y Presente.
- Portelli, H. (2007). *Gramsci y el bloque histórico*. México: Siglo XXI.
- Poulantzas, N. (1979). *Estado, poder y Socialismo*. México: Siglo XXI.
- Poulantzas, N. (1997). *Poder político y clases sociales en el Estado capitalista*. Siglo XXI.
- Poulantzas, N. (2007). *Poder político y clases sociales en el Estado capitalista*. México: Siglo XXI.
- Prebisch, R. (1986). *El desarrollo económico en América Latina y alguno de sus principales problemas*. *Desarrollo Económico*, Vol. 26 (103).
- Preston, P. W. (1999). *Una introducción a la teoría del desarrollo*. Siglo XXI.

Pucciarelli, A. R. (2011). *Los años de Menem: la construcción del orden neoliberal*. Siglo Veintiuno Editores.

Quiroga, H. (2011). Ciudadanía y democracia en la Argentina. Problemas de representación en perspectiva comparada. En Cheresky (comp.) *Ciudadanía y legitimidad democrática en América Latina*. Buenos Aires: Prometeo.

Raiter, A. (2013). ¿Existe una lógica discursiva kirchnerista? Constancias y alternancias. En Balsa, J. (comp.) *Discurso, política y acumulación en el kirchnerismo*. Buenos Aires: CCC-UNQUI.

Rauber, I. (2012). *Revoluciones desde abajo. Gobiernos populares y cambio social en América Latina*. Buenos Aires: Peña Lillo-Ediciones Continente.

Resnick, S. A., & Wolff, R. D. (1989). *Knowledge and Class: A Marxian Critique of Political Economy*. University of Chicago Press.

Retamozo, M. (2008). [El Movimiento de Trabajadores Desocupados en Argentina. Subjetividad y acción en la disputa por el orden social](#). Tesis Doctoral. FLACSO MÉXICO.

Retamozo, M. (2011). Movimientos sociales, política y hegemonía en Argentina. *Revista Polis* Nro. 28. Universidad Bolivariana.

Retamozo, M. (2013). Discurso y lógicas políticas en clave K. Movimientos, populismo y hegemonía en Argentina. En Balsa, J. (comp.) *Discurso, política y acumulación en el kirchnerismo*. Buenos Aires: CCC-UNQUI.

Reynoso, D. (2008). La brecha entre mayorías institucionales y preferencias ciudadanas en los gobiernos pos Consenso de Washington. En Moreira, C.; Raus, D.; Gómez, Leyton, J.C. *La nueva política en América Latina*. FLACSO: Montevideo.

Ruccio, D. (2010). *Development and Globalization: A Marxian Class Analysis*. Londres: Routledge.

Saad-Filho, A., & Johnston, D. (Eds.). (2005). *Neoliberalism: A Critical Reader*. Pluto Press.

Sader, E. (2008). América Latina, ¿el eslabón más débil?: el neoliberalismo en América

Latina. *New left review*, (52), 5–28.

Sader, E. (2009). *El nuevo topo. Los caminos de la izquierda latinoamericana*. Buenos Aires: Siglo XXI-CLACSO.

Salama, P. (2009). Argentina, Brasil y México frente a la crisis internacional. *Revista Herramienta*, 41.

Salvia, A., & Molina, E. C. (2007). *Sombras de una marginalidad fragmentada: aproximaciones a la metamorfosis de los sectores populares de la Argentina*. Miño y Dávila.

Salvia, S. (2009). Estado y conflicto interburgués en Argentina. La crisis de la convertibilidad (1999-2001). En Bonnet, A. y Piva, A. (comps.) *La Argentina en pedazos*. Ediciones Continente / Peña Lillo.

Sanmartino, J. (2009). [Crisis, acumulación y forma de Estado en la Argentina post-neoliberal](http://www.rebelion.org). En *Portal Rebelión*: <http://www.rebelion.org>.

Santarcángelo, J. E. (2012). *Concentración, rentabilidad y extranjerización en Argentina. Una mirada desde la cúpula empresarial* (Ensayos de Economía No. 009811).

Santos, M. (1999). El territorio: un agregado de espacios banales. *América Latina: lógicas locales, lógicas globales*. Univ de Castilla La Mancha.

Sarlo, B. (2011). *La audacia y el cálculo. Kirchner 2003-2010*. Sudamericana: Buenos Aires.

Sautu, R. (2003). *Todo Es Teoría: Objetivos y Métodos de Investigación*. Ediciones Lumiere.

Savran, S., & Tonak, E. A. (1999). Productive and Unproductive Labour: An Attempt at Clarification and Classification. *Capital & Class*, (68), 113.

Schmitt, C. (1998). *El concepto de lo político*. Alianza.

Schorr, M. & Wainer, A. (2006). Economía y política - Argentina: ¿muerte y resurrección? *Realidad Económica* N°211.

- Schuschny, A. (2005). Tópicos sobre el modelo insumo-producto: teoría y aplicaciones. Estudios estadísticos y prospectivos. Santiago de Chile: CEPAL.
- Schuttenberg, M. (2013). Resistimos en noventa, volvimos en los dos mil. Una aproximación a lo nacional-popular a partir del discurso de tres organizaciones. En Retamozo, M.; Schuttenberg, M. & Viguera, A. (comps.) *Peronismos, izquierdas y organizaciones populares. Movimientos e identidades políticas en la Argentina contemporánea*. La Plata: EDULP.
- Schvarzer, J. (1993). El proceso de privatizaciones en la Argentina. Implicaciones preliminares sobre sus efectos en la gobernabilidad del sistema. *Realidad Económica*, 120.
- Schvarzer, J. (1995). Grandes grupos económicos en Argentina. Formas de propiedad y lógicas de expansión. *Revista Mexicana de Sociología*, 57(4), 191.
- Shaikh, A. (1990). *Valor, acumulación y crisis: ensayos de economía política*. Bogotá: Tercer Mundo Editorial.
- Shaikh, A. (1999). Explaining the Global Economic Crisis. *Historical Materialism*, 5(1), 103–144.
- Shaikh, A. (2012). Explaining Long Term Exchange Rate Behavior in the United States and Japan. En Moudud, J; Bina, C. & Mason, P. (eds.). *Alternative Theories of Competition: Challenges to the Orthodoxy*, Londres: Routledge.
- Shaikh, A. y Tonak, A. (1994). *Measuring the wealth of nations. The political economy of national accounts*. Cambridge University Press: Cambridge.
- Sidicaro, R. (2001). *La Crisis Del Estado y Los Actores Políticos y Socioeconómicos en la Argentina(1989-2001)*. Libros del Rojas.
- Steindl, J. (1979). *Madurez y estancamiento en el capitalismo norteamericano*. México: Siglo XXI.
- Sunkel, O. (1991). Del desarrollo hacia adentro al desarrollo desde dentro. En *El desarrollo desde dentro*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Svampa, M. (2005). *La sociedad excluyente. La Argentina bajo el signo del neoliberalismo*. Buenos Aires: Taurus.

Svampa, M. (2008a). *Cambio de época: movimientos sociales y poder político*. Siglo Veintiuno Editores Argentina.

Svampa, M. (2008b). Argentina: Una cartografía de las resistencias (2003-2008). Entre las luchas por la inclusión y las discusiones sobre el modelo de desarrollo. *Revista OSAL*, núm. 24, octubre.

Svampa, M. (2011a). Extractivismo neodesarrollista, Gobiernos y Movimientos Sociales en América Latina. *Revista Problèmes de l'Amérique Latine*, en prensa.

Svampa, M. (2011b). Argentina, una década después. Del «que se vayan todos» a la exacerbación de lo nacional-popular. *Nueva Sociedad* N° 35.

Svampa, M. y Pereyra, S. (2003). *Entre la ruta y el barrio. La experiencia de las organizaciones piqueteras*, Buenos Aires: Ed. Biblos.

Taylor, L., & Pieper, U. (1996). *Reconciling economic reform and sustainable human development: social consequences of neo-liberalism*. Office of Development Studies, United Nations Development Programme.

Therborn, Göran. (1982) *¿Cómo domina la clase dominante? Aparatos de estado y poder estatal en el feudalismo, el capitalismo y el socialismo*. Mexico: Siglo XXI Editores.

Thompson, E. P. (1989a). *La Formación de la clase obrera en Inglaterra*. Editorial Crítica.

Thompson, E. P. (1989b). *Tradición, revuelta y consciencia de clase: Estudios sobre la crisis de la sociedad preindustrial*. Editorial Crítica.

Thwaites Rey, M. (2007). El Estado ampliado en el pensamiento gramsciano, en *Estado y marxismo. Un siglo y medio de debates*, Prometeo: Buenos Aires.

Thwaites Rey, M. (2008). ¿Qué Estado tras el experimento neoliberal? *Revista del CLAD Reforma y Democracia*, 41.

Thwaites Rey, M. (2010). Después de la globalización neoliberal: ¿Qué Estado en América Latina? *Revista OSAL*, Año XI, N° 27, abril, CLACSO.

Thwaites Rey, M. y Castillo, J. (2008), “Desarrollo, dependencia y Estado en el debate latinoamericano”, *Revista Araucaria*, Año 10, número 19.

- Torrado, S. (1994). *Estructura social de la Argentina: 1945-1983*, 2da edición, Ediciones De La Flor: Buenos Aires.
- Torrado, S. (1998). *Familia y diferenciación social*. Buenos Aires: EUDEBA.
- Torre, J. C. (1998). *El Proceso Político de Las Reformas Económicas En America Latina*. Ediciones Paidós Iberica.
- Torre, J.C. (2012). *Ensayos sobre movimiento obrero y peronismo*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Touraine, A. (1987). *El regreso del actor*. Buenos Aires: EUDEBA.
- UNCTAD. (2011). *World investment report 2011. Non-equity of international production and development*. Nueva York: Naciones Unidas.
- Van Dijk, T. (1993). Principles of Critical Discourse Analysis. *Discourse & Society*, Vol. 3 (4), pp. 249-283.
- Varesi, G. (2010). La Argentina posconvertibilidad: modelo de acumulación. *Revista Problemas del Desarrollo*, Vol. 41 (161), abril-junio, Instituto de investigaciones de la UNAM.
- Varesi, G. & Pinazo, G. (2011). Acumulación, políticas y clases sociales en la Argentina post-convertibilidad. En Gambina, J.; Rajland, B. y Campione, D. (comps.) *Hegemonía y proceso de acumulación capitalista en Latinoamérica hoy (2001-2007). El caso argentino*. CLACSO: Buenos Aires.
- Vasilachis de Gialdino, I. (1993). *Métodos Cualitativos I. Los problemas teórico-epistemológicos*, Centro Editor de América Latina: Buenos Aires.
- Venida, V. S. (2007). Marxian Categories Empirically Estimated: The Philippines, 1961-1994. *Review of radical political economics*. Vol. 39. 1: 58-79.
- Vera, L. (2001). *Stabilization and Growth in Latin America: A Critique and Reconstruction from Post-Keynesian and Structuralist Perspectives*. Londres: Palgrave MacMillan.
- Verón, E. (1987). La palabra adversativa. Observaciones sobre la enunciación política. En Verón, E., [Arfuch](#), L. & Chirico, M. (comps.) *El discurso político. Lenguajes y acontecimientos*. Buenos Aires: Hachette.

- Viguera, A. (1998). Estado, empresarios y reformas económicas: en busca de una perspectiva analítica integradora. *Perfiles Latinoamericanos*, núm. 12, junio, 1998, pp. 9-51, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales: México.
- Viguera, A. (2000). *La trama política de la apertura económica en la Argentina (1987-1996)*. México: Flacso-Al Margen.
- Viguera, A. (2009). Movimientos sociales y lucha de clases. *Conflicto Social*, 2(1), 7–25.
- Villarreal, J. C. (1985). Los hilos sociales del poder. En *Crisis de la dictadura argentina*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Voloshinov, V. (2010). *El marxismo y la filosofía del lenguaje*. Buenos Aires: Godot Ediciones.
- Williams, R. (1998). *Marxismo y Literatura*. Peninsular Publishing Company.
- Williamson, J. (1993). Democracy and the «Washington consensus». *World Development*, 21(8), 1329–1336.
- Wodak, R. (2001). El enfoque histórico del discurso. En Wodak, R. y Meyer, M. (comps.) *Métodos de análisis crítico del discurso*. Madrid: Gedisa.
- Wright, E. O. (1979). *Class Structure and Income Determination*. Academic Press.
- Wright, E. O. (1994). *Clases*. Madrid: Siglo XXI de España Editores.
- Wright, E. O. (2005). *Approaches to class analysis*, Cambridge University Press.
- Zanatta, L. (2012). *Historia de América Latina. De la Colonia al siglo XXI*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Zemelman, H. (2007). De la historia a la política: la experiencia de América Latina. México: Siglo XXI editores.
- Žižek, S. (2002). *¿Quién Dijo Totalitarismo?: Cinco Intervenciones Sobre el (Mal) Uso de una Noción*. Buenos Aires: Pre-Textos.

APÉNDICE METODOLÓGICO A

Las fuentes cuantitativas utilizadas en los capítulos 3, 4 y 6 pueden encontrarse en:

- Matriz Insumo Producto (MIP) del año 1997, disponible en <http://www.indec.mecon.ar/>
- Series temporales de Valor Agregado y PBI por rama de actividad 1993-2011, disponibles en <http://www.indec.mecon.ar/>
- Cuenta de Generación del Ingreso 1993-2008, disponible en <http://www.indec.mecon.ar/>
- Encuesta Nacional de Grandes Empresas 1993-2010, disponible en <http://www.indec.mecon.ar/>
- Índice de Precios al Consumidor 1993-2011, disponible en <http://www.indec.mecon.ar/>.
- Gasto Público Consolidado 1993-2009, disponible en <http://www.mecon.gov.ar/hacienda/>
- Tipo de Cambio Nominal 1993-2011, disponible en <http://www.bcra.gov.ar>
- Tasa de interés nominal para depósitos a plazo 1998-2009, disponible en <http://www.bcra.gov.ar>.
- Balances consolidados de bancos comerciales 2002-2007, disponible en <http://www.bcra.gov.ar>.
- Exportaciones por rama de actividad 2002-2011, disponible en <http://comtrade.un.org/>.
- Inversión Extranjera Directa por rama de actividad 2005-2011, disponible en <http://www.bcra.gov.ar>.
- Microdatos de la Encuesta Permanente de Hogares 2003-2011, disponible en <http://www.indec.mecon.ar/>.

- Índice de Precios de 7 Provincias, Fuente: CENDA-CIFRA
- Principales empresas exportadoras, Fuente: base de datos de grandes empresas de FLACSO-Argentina.

APÉNDICE METODOLÓGICO B

Operacionalización de los indicadores para las clases subalternas

Un punto de compleja resolución en los estudios que trabajan con el concepto de clases sociales es el pasaje del concepto abstracto de clase a su operacionalización empírica. Es, precisamente. Nuestra propuesta metodológica desarrolla una serie de categorías empíricas para la caracterización y el análisis de las clases subalternas, sustentado principalmente en Encuesta Permanente de Hogares (EPH) como fuente prioritaria de información.

Dicha fuente se caracteriza por brindar información detallada de las estadísticas laborales y de ingresos para la población urbana del país. Esos datos cuantitativos pormenorizados permiten abordar las tres dimensiones para el diseño empírico de un análisis de clases, en general, y para el estudio de los procesos de composición económica de las clases subalternas, en particular.

Dos aclaraciones son necesarias para caracterizar económicamente a las clases subalternas en el período estudiado. En primer lugar, asumimos que la posición social de los hogares puede definirse empíricamente a partir de la posición del jefe de hogar. La centralidad del jefe de hogar no es arbitraria, ni resulta del control monopólico de los recursos económicos del hogar. La figura del jefe de hogar tiene un fundamental papel referencial en la conformación de la identidad del resto de los miembros del hogar, sobre en relación a las categorías socio-ocupacionales. Todos los miembros del hogar evalúan su acción y posición – relacional – en la estructura social desde un punto de partida que, aunque transitorio, es un punto de referencia básico y – creemos razonable suponer – es la posición social del jefe del hogar al que pertenecen. Por estos motivos, asignaremos al hogar y a todos sus miembros la posición social que corresponda al jefe del mismo.

En segundo lugar, como hemos mencionado, partimos de la categoría de Condición Socio-Ocupacional (CSO) propuesta por Torrado (1994), para construir las diferentes posiciones en las que se ubican las fracciones y sectores de las clases subalternas a partir de la EPH. Esta categoría fue desarrollada y aplicada por la autora a los censos poblacionales y no a las

encuestas de hogares. Sin embargo, creemos aquí que es posible avanzar metodológicamente en una aplicación empírica de este concepto. La misma permite, a diferencia de lo que ocurre con los censos de población que se realizan cada diez años, tener una aproximación anual de los diferentes indicadores.

La categoría de CSO resulta adecuada para la construcción de indicadores específicos de los procesos de composición de las clases subalternas por varios motivos.

En primer lugar, en las sociedades capitalistas en general, la ocupación es el componente principal de la situación de clase ya que “resume” la posición ocupada en el mercado de trabajo y, en buena medida, permite dar cuenta de la dimensión de control/no control sobre medios de producción y control no control sobre el trabajo de otros. En segundo lugar, la ocupación constituye el mecanismo más universal que tiene una persona para acceder a medios de vida, por lo cual expresa una ineludible faceta de la dominación económica.

Por último, la ocupación constituye el escenario de relaciones sociales, experiencias, y oportunidades más comprehensivo de las personas en una sociedad determinada. En síntesis, tal cual sostiene Sautu (2003), la ocupación es el determinante más potente de las posibilidades materiales de vida de los individuos y sus hogares.

El nomenclador propuesto por Torrado (1998) permite construir la estructura de condición socio-ocupacional y de grandes clases sociales que agrupan varias condiciones socio-ocupacionales. Al mismo tiempo, otorga posibilidades de identificar un número relativamente pequeño de agrupamientos socio-ocupacionales, que serían suficientemente homogéneos desde el punto de vista de las modalidades de inserción de los agentes en la actividad económica. Además, el ordenamiento de estos agrupamientos debería responder a una pauta decreciente de la calidad de vida y debieran ser identificables con las designaciones de mayor consenso en la literatura.

Como señalamos en el capítulo teórico de esta tesis, la categoría de clase que empleamos aquí no es tan sólo un criterio clasificatorio sino que hace referencia a un conjunto de individuos que tienen ciertos elementos comunes que se manifiestan concretamente en sus maneras de pensar y obrar. De allí que la condición socio-ocupacional debería operar como

vínculo entre la estructura de clase y la estructura económica, dando cuenta de la relevancia de la última como determinante fundamental de la primera.

Construcción de la Condición Socio-Ocupacional a partir de la EPH

La construcción de la CSO mediante la utilización de la EPH, parte de tomar en consideración una serie de variables clave que dicha fuente posee. Ellas son:

- Condición de Actividad: ocupado, desocupado, inactivo,
- Categoría de Ocupación: asalariado, empleador, cuentapropista, trabajador familiar,
- Clasificación de Ocupación: carácter ocupacional (directivo, no directivo), jerarquía ocupacional (jefes), tecnología ocupacional (no utilizado) y calificación ocupacional (profesional, técnico, operativo, poco calificado),
- Tamaño del Establecimiento: hasta 5 empleados, más de 5 empleados.

A partir de estas variables construimos la CSO para los años 2003-2011 a través de cinco pasos centrales. En primer lugar, la Condición de Actividad nos permite separar al subconjunto de la población activa de aquella inactiva, puesto que la EPH sólo provee información relevante para la construcción de la CSO del conjunto de los ocupados y desocupados, es decir, para la Población Económicamente Activa.

Luego, hemos definido la posición básica en las relaciones de producción que corresponde a cada persona ocupada y desocupada a partir de la Categoría de Ocupación y la Clasificación de Ocupación (directivos, jefes, no jefes). Esto permite distinguir patrones y directivos – asalariados – del conjunto de los demás ocupados y desocupados. Si bien los directivos son asalariados su papel en el proceso de valorización se encuentre fuertemente relacionado al control del proceso productivo. A su vez, entre el resto de los asalariados distinguimos entre jefes y “asalariados subordinados”. Mientras que los primeros son asalariados pero en una posición contradictoria (Wright, 1994), actuando en función capitalista pero – a diferencia de los directivos – no tienen control sobre la orientación general del proceso. Por último, separamos al conjunto de los trabajadores autónomos, es decir aquellos que no son asalariados y no tienen personal a su cargo. A los trabajadores

familiares no podemos asignarles una CSO propia – aunque luego puedan asumir la que corresponde al jefe del hogar al que pertenecen –.

En tercer lugar, hemos diferenciado en diferentes sectores dentro de cada clase socio-ocupacional a partir de la combinación del Tamaño del Establecimiento y el Nivel de Calificación de la Ocupación. Los pequeños propietarios – dueños de empresas con hasta 5 trabajadores – son considerados parte de sectores subordinados o subalternos. Dentro de los asalariados que no son ni directivos y ni jefes, distinguimos a quienes ocupan tareas profesionales y quienes realizan funciones técnicas – ambas asociadas en principio, pero no de manera excluyente a la posesión de certificaciones formales – de quienes son asalariados con calificación operativa – en tareas de complejidad intermedia – y quienes realizan tareas de baja calificación.

En cuarto lugar, el caso de las fracciones autónomas de las clases subalternas, distinguimos a los profesionales autónomos e incorporamos una diferenciación adicional en función de la posesión de medios de producción en el caso de los autónomos no profesionales.

Finalmente, por su relevancia social y cuantitativa distinguimos a los trabajadores de servicio doméstico. La naturaleza del empleo en el servicio doméstico es para remarcar pues a diferencia de otros sectores o fracciones de las clases subalternas, esta actividad es claramente no capitalista.

La principal divergencia con el enfoque de Torrado (1994, 1998) es que la autora realiza una diferenciación interna entre trabajadores “vendedores” y “empleados administrativos”. Esta distinción creemos que no es relevante en este nivel de análisis pues el objetivo de la misma es separar a los trabajadores que realizan un trabajo “no productivo” en el sentido de producción de nuevos valores de uso. Esa distinción no es aplicable a la actividad concreta de los trabajados sino a la naturaleza concreta de la rama o sector de actividad, como hemos discutido en el capítulo 3 de esta investigación. El carácter productivo o improductivo del trabajo debe determinarse en un nivel más concreto de diferenciación. Por otra parte, descartamos asignarle un status superior a ese sector de las clases subalternas ubicándolo a priori en un estrato de “clase media” como propone Torrado (1998).

Para dar un ejemplo de la representatividad estadística de la construcción, para el cuarto trimestre del año 2009, en promedio el 95,9% del total de ocupados y desocupados, pudo ser asignado a una CSO. Como dato sobresaliente, en ese mismo período menos del 8% de la población económicamente activa son propietarios, directivos o jefes y controlan el trabajo del 66% que corresponde a categorías asalariadas no jefes. Por otra parte, sólo 6% ocupan posiciones donde la condición profesional remite al puesto mientras que dos tercios de los autónomos no profesionales cuentan con algún medio de producción para sus actividades.

Luego de asignar la CSO a cada trabajador/a activo/a seleccionamos a los jefes de hogar activos y asignamos a todos los miembros de cada hogar la CSO de sus jefes activos. En total – para el mismo período señalado para ejemplificar – 18.754.497 personas pudieron ser asignadas la CSO. Sólo un reducido subconjunto de los hogares con jefe activo no ha podido ser clasificados dentro de ninguna de las categorías de CSO por falta de información.

La CSO, las clases y las fracciones de las clases subalternas

A partir de la CSO agrupamos los estratos de población según clases sociales siguiendo un criterio derivado de la propuesta de Wright (1979; 1994).

Los propietarios de grandes capitales y sus directivos constituyen el conjunto de la clase dominante. Son aquellos que tienen bajo su control y dirección la orientación general – y, como discutiremos luego, política – del proceso de reproducción económica del conjunto social.

En una posición cercana a esta clase dominante, pero en condiciones cualitativamente diferentes se encuentran los pequeños propietarios, directivos de pequeñas empresas y trabajadores autónomos con medios de producción. La principal diferencia con la clase dominante es el hecho de que su actividad productiva está dominada por una lógica reproducción simple – supervivencia – en lugar de la lógica de la reproducción ampliada (producción de plusvalor).

En tercer lugar podemos agrupar a aquellos grupos asalariados que ocupan la posición de jefes y los profesionales autónomos. Ambos ocupan posiciones de clase contradictorias de acuerdo al criterio de Wright (1979), sin embargo, creemos que más allá dentro de las dimensiones de control previamente planteadas, estas posiciones son claramente subalternas, al menos en términos económicos.

Finalmente, se encuentra el conjunto más importante de las clases subalternas que incluye a los asalariados no jefes y no directivos, a trabajadores autónomos sin medios de producción y a quienes desarrollan tareas de servicio doméstico.

Así, los Jefes, los profesionales asalariados, los profesionales autónomos, los asalariados técnicos, operativos y no calificados, los autónomos no profesionales y el servicio domésticos, los incluimos como fracciones de las clases subalternas diferentes de los directivos y propietarios de capital.

Tipo de trabajo y rama de producción

Para la construcción de las variables tipo de trabajo y rama de producción en las cuales ubicamos a las clases subalternas, trabajamos con el Clasificador de Actividades Económicas para Encuestas Sociodemográficas La EPH cuanta con la clasificación de los ocupados y desocupados en base a estas categorías con una desagregación de 4 dígitos. Tanto por motivos teóricos como por cuestiones estadísticas, hemos tomado a dos dígitos la variable para clasificar a los ocupados y desocupados por tipo de trabajo y rama de producción.

Para la clasificación por tipo de trabajo agrupados allí a todas las actividades productores de nuevo valor de uso y de cambio, de tal manera que sea compatible con la clasificación realizada para la clase dominante.

En cuanto a la rama de producción, las que logran extraerse de la clasificación mencionada a dos dígitos son equivalentes a las propuestas en cuentas nacionales, pues se utiliza el mismo clasificador de actividades en su construcción.

APÉNDICE METODOLÓGICO C

Cuadro C.1. Conformación de la UIA

Socios Plenarios	Actividad principal	Empresas significativas
Asociaciones	Aceites	Acindar (Grupo Arcelor Mittal) Tenaris-Siderca y Ternium-Siderar, (Organización Techint), Acerbrag (Grupo Votorantim), Sipar - Gerdau (Grupo Gerdau) y Aceros Zapla.
1 ACERO ARGENTINO	Metalúrgica	Loma Negra, Olcim, Cementos Avellaneda y PCR
2 Asoc. de Fabricantes de Cemento Portland	Minas y canteras	
3 Asoc. de Fábricas Argentinas de Componentes	Autopartes	Autopartistas
4 Asoc. de Fábricas Argentinas Terminales de Electrónica	Electrónica	Phillips, BGH, Electra FIAT, FORD, GENERAL MOTORS, HONDA, IVECO, MERCEDES BENZ, SCANIA, PEUGEOT, VOLKSWAGEN, TOYOTA, RENAULT
5 Asoc. de Fábricas de Automotores	Automotriz	
6 Asoc. de Industriales de la Pcia. de Buenos Aires	-	-
7 Asoc. de Industriales de Neuquén	-	
8 Asoc. de Industriales Metalúrgicos de la Rep. Argentina	Metalúrgica	
9 Asoc. de Industriales Metalúrgicos de Rosario	-	
10 Asoc. Ind. Art. de Limpieza Personal, del Hogar y Af.	Otras industrias	
11 Cám. Arg. de Empresas de Publicidad en Vía Pública	Otras industrias	
12 Cám. Arg. de Industrias Electrónicas	Electrónica	
13 Cám. Arg. de la Ind. del Aluminio y Metales Afines	Metalúrgica	ALUAR
14 Cám. Arg. de la Ind. del Juguete	Plásticos	Empresas transnacionales y nacionales ver http://www.caem.com.ar/asociados
15 Cám. Argentina de Empresarios Mineros	Minas y canteras	
16 Cám. Argentina de la Industria Plástica	-	
17 Cám. de Empresas de Software y Servicios Informáticos	Automotriz	
18 Cám. de la Ind. Curtidora Argentina	Textiles y cueros	
19 Cám. de la Ind. de la Pintura	Otras industrias	
20 Cám. de la Ind. del Petróleo	Petróleo y	
21 Cám. de la Industria del Neumático	Otras industrias	
22 Cám. de la Industria del Tabaco	Tabacalera	

Fuente: Elaboración propia en base a datos de UIA.

Cuadro C.2. Conformación de AEA.

CLASIFICACION de actividades		
Miembros	Actividad principal	Actividad secundaria
1 Aceitera General Deheza	Aceites	Alimentos y bebidas
2 Arcor	Alimentos	-
3 Bagó	Farmacéuticos	-
4 Banco Santander Río	Finanzas	-
5 Bayer	Farmacéuticos	Agricultura
6 BGH	Electrodomésticos	-
7 Cartellone	Construcción	Alimentos y bebidas
8 Cencosud	Comercio	-
9 Citibank	Finanzas	-
10 Clarín	Multimedios	-
11 Control Union Argentina	Finanzas	Agricultura
12 Coto	Comercio	-
13 Dow Argentina	Química	Plásticos- Agricultura
14 Droguería del Sud	Farmacéuticos	-
15 Endesa	Electricidad	-
16 Estrada	Editorial	-
17 Estrada Agropecuaria S.A.	-	-
18 Fiat Argentina	Automotriz	-
19 Grimoldi	Fabricación de productos textiles	-
20 Grupo Miguens	Energía	-
21 IBM Argentina	Informática	-
22 IMPESA	Energía	-
23 IRSA	Inmobiliaria	-
24 La Anónima	Comercio	-
25 La Nación	Multimedios	-
26 Los Grobo	Agrícola	-
27 Mastellone	Alimentos	-
28 Medicus	Salud	-
29 Mercedes-Benz Argentina	Automotriz	-
30 OSDE	Salud	-
31 Peugeot Citroën Argentina	Automotriz	-
32 Praxair Argentina	Químicos	-
33 PricewaterhouseCoopers	Servicios empresariales	-
34 Quickfood	Alimentos	-
35 RIMSA	Seguros	-
36 Roemmers	Farmacéuticos	-
37 Roggio	Infraestructura y servicios	-
38 San Jorge Emprendimientos	-	-
39 Sidus	Farmacéuticos	-
40 Southern Cross Group	Servicios empresariales	-
41 Techint	Metalúrgica	-
42 Telecom	Telecomunicaciones	-
43 TN & Platex	Textiles	-
44 Volkswagen Argentina	Automotriz	-

Fuente: elaboración propia en base a datos de AEA.

APENDICE METODOLÓGICO D

Presentamos aquí el corpus de textos que utilizamos para el análisis del discurso que realizamos los capítulos 5, 6 y 7 y las fuentes respectivas, clasificados en por géneros discursivos.

Fuentes:

Diarios: <http://www.perfil.com/>

<http://www.pagina12.com.ar/>

<http://www.lanacion.com.ar/>

<http://www.clarin.com/>

Páginas de las entidades empresariales:

<http://www.uia.org.ar>

<http://www.aapresid.org.ar/>

<http://www.sra.org.ar/>

<http://www.aeanet.net/>

Páginas del Gobierno Nacional:

<http://www.presidencia.gov.ar/>

Canal informativo:

<http://c5n.minutouno.com/>

Portal periodístico:

<http://www.lapoliticaonline.com>

Página web oficial de CTA:

<http://www.networkdesign.com.ar>.

Página web que recopila entrevistas, discursos y documentos del sector agrícola:

<http://www.arribacampo.com.ar/>

Género periodístico:

1. “¿Cuál es el modo de salir en orden del uno a uno?”, La Nación, 23 de diciembre de 2001.
2. “Advierten que peligra el comienzo de clases”, La Nación 17 de febrero de 2008.
3. “AEA reclama pleno respeto por la actividad privada”, La Nación 23 de mayo de 2010.
4. “AEA reclamó seguridad jurídica”, La Nación 22 de agosto de 2010.
5. “Alivio para el agotamiento de los suelos”, La Nación 13 de septiembre de 2003.
6. “Amplio rechazo del campo a la medida”, La Nación 8 de noviembre de 2007.
7. “Ante los reclamos la presidenta tiró la pelota a la tribuna”, La Nación 8 de febrero de 2008.
8. “Ante los reclamos la presidenta tiró la pelota a la tribuna”, La Nación 8 de febrero de 2008.
9. “Cambian las retenciones para evitar subas de alimentos y recaudar más”, Clarín 12 de marzo de 2008.
10. “Carta abierta del campo a los argentinos”, La Nación 7 de mayo de 2008.
11. *“Con críticas a las AFJP, Cristina Kirchner firmó el proyecto para poner fin a la jubilación privada”, La Nación 21 de octubre de 2008.*
12. “Con fuertes críticas, la UIA pidió salir de los controles de precios”, La Nación 1 de diciembre de 2009.
13. “Convoco al diálogo en serio”, Página 12, 28 de marzo de 2008.
14. “Cristina recibió a la cúpula de la CTA”, Página 12 7 de febrero de 2008;

15. “Daer y Moyano se entrevistaron con Rodríguez Saá”, La Nación, 23 de Diciembre de 2001.
16. “Dividida, la CGT dio su apoyo a la ley de medios”, La Nación 9 de septiembre de 2009.
17. “El Campo le reclamó al Gobierno la reducción de las retenciones”, La Nación 31 de julio de 2004.
18. “El empresariado reclamó medidas al Gobierno ante la crisis”, La Nación 29 de julio de 2009.
19. “El poder, en vías de una redefinición”, La Nación 8 de abril de 2003.
20. “El teléfono espera que llames tú”, Página12 15 de marzo de 2008.
21. “Emprendedor permanente”, La Nación 16 de octubre de 2003;
22. “Entidades del campo se reunirán el lunes con el presidente Duhalde”, La Nación, 12 de enero.
23. “Están acá también en defensa propia”. Página 12, 2 de abril de 2008.
24. “Extenderán a \$ 130 el aumento salarial a partir de enero”, La Nación 16 de diciembre de 2002.
25. “Extendida oposición empresarial al proyecto”, La Nación 29 de noviembre de 2007.
26. “Fuerte alza de las retenciones para apuntalar la recaudación”, La Nación 8 de noviembre de 2007.
27. “Fuerte avance impositivo”, La Nación 21 de diciembre de 2002.
28. “Gremialistas marchan por más trabajo y contra la deuda externa”, La Nación, 24 de Julio de 2000.
29. “Hugo Yasky manifestó su apoyo a la fórmula Filmus – Heller”, Página 12, 6 de junio de 2007
30. “Indignación de las entidades rurales”, La Nación 12 de marzo de 2008.
31. “La AEA debutó con un reclamo”, La Nación, 29 de mayo de 2002

32. “La carga que dinamitó el último puente”, Página 12, 26 de marzo de 2008.
33. “La clave: el PBI, el único puente con K”, La Nación 5 de noviembre de 2006.
34. “La CTA presentará su paritaria social”, La Nación 20 de noviembre de 2007.
35. “La hora de la definición”, Página 12, 23 de septiembre de 2010.
36. “La innovación está intacta”, La Nación 17 de agosto de 2002.
37. “La presidenta pidió medida a la CGT”, La Nación 23 de enero de 2008.
38. [“La Rural pidió la eliminación gradual de las retenciones”, La Nación 27 de julio de 2003.](#)
39. “La Rural, disconforme con la devaluación”, La Nación, 12 de enero de 2002
40. “La UIA presentará un plan económico”, La Nación, 19 de noviembre de 2001.
41. “Las cicatrices de la CTA”, Página 12, 7 de julio de 2008.
42. “Lavagna y la CGT debaten por salarios”, La Nación 23 de febrero de 2005.
43. “Loma Negra será la quinta empresa que se va de AEA”, La Nación 12 de mayo de 2010.
44. “Loma Negra será la quinta empresa que se va de AEA”, La Nación 12 de mayo de 2010.
45. “Los empresarios piden acelerar la renegociación de la deuda”, La Nación 29 de septiembre de 2003.
46. “Moreno permitiría en 2008 aumentos de precios hasta el 8%”. La Nación 26 de diciembre de 2007.

47. “Moyano condiciona el apoyo a Cristina”, La Nación 28 de noviembre de 2007.
48. “No prevén cambios en el rumbo económico”, La Nación 14 de noviembre de 2007.
49. “No se puede ser un opositor permanente, afirmó el titular de la UIA”, La Nación 25 de febrero de 2010.
50. “Nos fortalece la participación”, Página 12, 9 de julio de 2010
51. “Nunca recibí ofrecimiento alguno, dijo el funcionario”. La Nación, lunes 12 de noviembre de 2007.
52. “Ofensiva judicial por las retenciones”, La Nación 26 de noviembre de 2007.
53. “Pide la industria un plan energético”, La Nación 15 de noviembre de 2007.
54. “Preocupa a los textiles que el peso se aprecie”, La Nación 13 de diciembre de 2007.
55. “Profundo malestar de gremios que pretendía mayores subas salariales”, La Nación 22 de febrero de 2008.
56. “Protestas de la CTA para las elecciones”, La Nación 6 de marzo de 2003.
57. “Rastrojos, nuevos genes y un paso más allá”, La Nación 17 de agosto de 2002
58. “Reclama la UIA que ahorren energía los usuarios residenciales”, La Nación 26 de diciembre de 2007.
59. “Retensionados”, ¿Viste?” Página 12, 12 de marzo de 2008.
60. “Rodríguez Saá Privilegia a los sectores productivos. Nueva alianza con el poder económico”, Página 12, 26 de diciembre de 2001.
61. “Se recalienta la disputa por la presidencia de la UIA”, La Nación 12 de marzo de 2003.
62. “Sectores de la producción y de la banca piden devaluación y default”, La Nación 22 de Diciembre de 2001.
63. “Si hay una solución será para las Pascuas”, Página 12 15 de marzo de 2008.

64. “Sigue el lock-out y aún se esperan días agitados en el campo”, Página 12 20 de marzo de 2008.
65. “Transgresiones”, Página 12 2 de mayo de 2009.
66. “Trigo: fuerte pelea de molinos y productores”, La Nación 10 de enero de 2008.
67. “UIA contenta, CGT ausente”, Página 12, 25 de febrero de 2011.
68. “Un nuevo actor político”, La Nación 10 de mayo de 2008.
69. *“Un proyecto de ley tensó la relación entre la UIA y la CGT”*, La Nación 8 de septiembre de 2010.
70. “Una paritaria social para sumar a la concertación”, Página 12 21 de noviembre de 2007.
71. De Mendiguren: “Lo más importante es la competitividad”, La Nación 26 de noviembre de 2001.
72. El Gobierno prorrogó la doble indemnización hasta diciembre”, La Nación 18 de junio de 2003.
73. Entrevista a Sebastián y Juan Carlos Bagó, “Los directivos creen que debería aprovecharse la actual coyuntura para pensar en diseñar una nación productiva y advierten que el país no mejoró su eficiencia”, La Nación 25 de abril de 2004.

Género político-ideológico

1. Estatuto fundacional de AEA, mayo de 2002. Disponible en www.aeanet.net.
2. “A tres años de gobierno: Argentina en crecimiento”, Declaración conjunto de ADEBA, Bolsa de Comercio de Buenos Aires, Cámara Argentina de Comercio, Cámara Argentina de la Construcción, CGT, UIA y AEA.
3. “Anuncia la Presidenta medidas para el sector del Agropecuario”. Presidencia de la Nación.
4. “El hambre de un pueblo. A 10 años del FRENAPO”, en Agencia CTA.
5. “Movilizar las energías del sector privado. Un aporte al diálogo entre los argentinos”, AEA julio de 2009.
6. “Nos fortalece la participación”, Página 12, 9 de julio de 2010 y Entrevista a Pablo Micheli en Esta Noche, C5N.

7. Conclusiones formales 42º Coloquio de IDEA. Fuente: La Nación
8. Debate Hugo Yasky – Pablo Micheli, en Después de Todo, Canal 26.
9. Discurso de Alvarez Gaiani, 9na Conferencia Industrial Argentina, diciembre de 2003.
10. Discurso de Cristina Fernández en ANSES. 22 de octubre de 2008.
11. Discurso de Cristina Fernández, 29 de octubre de 2009. Fuente: Presidencia de la Nación.
12. Discurso de Cristina Fernández, 5 de octubre de 2011. Fuente: Presidencia de la Nación.
13. Discurso de Cristina Fernández, 5 septiembre de 2011. Fuente: Presidencia de la Nación
14. Discurso de Eduardo Buzzi, 25 de mayo de 2008, Rosario.
15. Discurso de Gusvato Grobocopatel, Conferencia Industrial Argentina, diciembre de 2003.
16. Discurso de Héctor Massuh, 8va Conferencia Industrial, diciembre de 2002.
17. Discurso de Hugo Moyano en el estadio de Obras Sanitarias, 11 de diciembre de 2007.
18. Discurso Hugo Moyano, 15 de octubre de 2010, Estadio de River.
19. Discurso Hugo Moyano, acto 30 de abril de 2009, CABA. Fuente: C5N
20. Discurso de Jorge Romagnoli, presidente de AAPRESID, durante la inauguración del XIV Congreso de la entidad.
21. Discurso de José De Mendiguren, 7ma Conferencia Industrial de la UIA, 2001.
22. Discurso de Juan Carlos Lascurain, acto de cambio de autoridades de la UIA, 2007.
23. Discurso de Luis Pagani, presidente de AEA, en la Jornada "El desarrollo económico de la Argentina en el mediano y largo plazo: hacia la construcción de consensos", mayo de 2004.
24. Discurso de Mario Llambías, 25 de mayo de 2008, Rosario.
25. Discurso de Pablo Micheli en Plaza de Mayo, 8 de junio de 2011. Fuente:
26. Discurso Héctor Méndez, 15ta Conferencia Industrial Argentina.
27. Discurso Luciano Miguens, 25 de mayo de 2008, Rosario. Fuente:
28. “El aporte del campo a la política”, transcripción en diario Perfil, 12 de marzo de 2009.
29. Enrique Crotto, Discurso Inaugural de la 115a Exposición Rural 4 de agosto de 2001.

30. Entrevista A Gustavo Grobocopatel en el programa Hombres de Campo, noviembre de 2007.
31. Entrevista a Pablo Micheli en Esta Noche, C5N.
32. Entrevista en el programa Hombres de Campo, noviembre de 2007.
33. Gastón Fernández Palma, Apertura de XIX Congreso de AAPRESID, octubre de 2011.
34. Héctor Méndez en la 95° Conferencia Anual de la Organización Internacional del Trabajo, 6 de junio de 2006.
35. Héctor Méndez, Discurso de cierre 14ta Conferencia Industrial, noviembre de 2009
36. Hugo Moyano: “La situación de las AFJP es lamentable. Esto deja al descubierto la gran estafa que fueron la creación de las administradoras”. Hugo Yasky. "Es una medida trascendental para recuperar un sistema jubilatorio que no tenga exclusiones, La Política Online 20 de octubre de 2008.
37. José De Mendiguren, Discurso en la 16ta Conferencia Industrial, noviembre de 2011.
38. Palabras de Hugo Yasky, conferencia de prensa 19 de noviembre de 2007, Sede de CTA Nacional.
39. “Argentina Sindical 2001. Moyano, Daer, Barrionuevo, Rodríguez Saá”, Viggiano, 28 de diciembre de 2001.

Género científico técnico:

1. “Fuentes e instrumentos de financiamiento de las empresas en Argentina”, informe de Martín Lagos para AEA, julio de 2004.
2. “Diagnóstico del sistema fiscal argentino y propuestas de reforma”, AEA diciembre de 2009
3. “Movilizar las energías del sector privado. Un aporte al diálogo entre los argentinos”, AEA julio de 2009.
4. Lozano, C.; Ramieri, A. y Raffo, T. (2006). “Aportes para encarar la discusión salarial y de ingresos de 2007”.
5. Una estrategia de crecimiento para Argentina, AEA mayo de 2003.

APENDICE METODOLÓGICO E

Cuadro E.1. Exportaciones por gran empresa, rama y representación política. En miles de dólares corrientes.

Empresas exportadoras								
Petroleras		2002	2003	2004	2005	2006	2007	Representación
	YPF	2,098.00	2,580.00	2,735.00	2,930.00	2,691.00	2,692.00	UIA
	CHEVRON SAN JORGE	464.30	763.00	900.00	1,007.77	1,287.00	972.66	
	VINTAGE OIL ARGENTINA	316.68	475.45	511.00	593.00	736.00	745.89	S/R
	PAN AMERICAN ENERGY	284.77	356.16	358.72	573.49	265.00	167.59	S/R
Mineras								
	MINERA ALUMBRERA	240.00	365.00	348.00	1,130.00	1,994.00	1,521.00	UIA
	CERRO VANGUARDIA	77.00	105.00	102.00	127.00	333.00	496.68	UIA
Agro-industria e insumos agropecuarios								
	CARGILL	1,653.00	1,924.00	2,324.00	2,281.00	174.30	171.00	UIA
	LOUIS DREYFUS (LDC)		1,163.00	1,145.00	1,339.00	1,316.00	2,033.46	S/R
	ACEITERA GENERAL DEHEZA		1,105.00	1,257.00	1,368.00	1,438.00	1,805.48	AEA
	BUNGE ARGENTINA	1,133.74	1,242.00	1,534.00	2,080.00	2,502.00	4,094.00	AAPRESID
	MASSALIN PARTICULARES	21.05	16.50	14.78	15.72	21.00	25.78	UIA
	NOBLEZA PICCARDO	5.28	3.07	4.20	5.05	10.00	2,033.46	UIA
	DOW ARGENTINA					577.50	494.94	AEA
	PROFERTIL	66.03	0.00	215.00	522.53	577.50	494.94	AAPRESID
	UNILEVER	57.00	253.00	0.00	420.70	464.00	487.00	UIA
Industria textil y curtiembres								
	ALPARGATAS			4.56		4.00	4.79	UIA
	SADESA (FEDERICO MEINERS)	139.93	16.50	14.78	15.72	1,316.00	1,805.48	UIA
	CURTARSA	97.00	3.07	4.20	5.05	21.00	25.78	UIA
	SETON	93.01	143.00	4.56	150.00	10.00	4.79	UIA
	CURTIEMBRE ARLEI	89.17	94.00	152.00	127.00	4.00	198.00	UIA
Industria de madera y celulosa								
	ALTO PARANA	162.89	86.00	109.00	89.00	192.50	158.70	UIA
	CARTOCOR	24.51	76.00	90.00	245.56	223.00	226.17	UIA
	TETRA PAK ARGENTINA	14.14	215.00	88.00	38.00	39.00	41.40	UIA
	CELULOSA ARGENTINA	8.34	28.00	294.51	36.00	35.00	34.42	UIA
	AGEA	0.00	23.00	36.00	31.82	31.00	28.30	
Industria de derivados de petróleo y gas								
	SHELL	442.13	14.81	30.00	0.00	0.00	0.00	S/R
	ESSO	310.97	0.00	29.53	1,006.00	690.00	416.00	S/R
	REFINERIA DEL NORTE (REFINOR)	119.98	512.00	0.00	847.00	512.00	391.71	S/R
Industria química								
	SOLVAY INDUPA	90.71	510.00	750.00	262.08	261.00	244.00	UIA
	EASTMAN QUIMICA ARGENTINA (EX VORIDIAN)	84.97	233.78	690.00	7.54	0.00	0.00	UIA
Industria del neumático								
	FATE	51.06	240.00	310.00	150.80	235.00	174.10	UIA
	PIRELLI NEUMATICOS	50.19	107.10	304.00	126.88	211.00	140.00	UIA
	BRIDGESTONE FIRESTONE	29.22	98.00	124.00	74.00	102.00	88.00	UIA
	VITOPPEL	17.13	45.90	117.60	55.02	76.00	63.21	UIA
Industria cementera								
	LOMA NEGRA	1.49	39.00	58.00	38.00	50.50	62.24	UIA-AEA
	HOLCIM ARGENTINA	0.00	27.00	45.20	3.52	20.20	0.00	UIA-AEA
Industria metalúrgica y mecánica								
	SIDERAR	422.52	19.00	25.00	2.77	0.00	0.00	UIA - AEA
	SIDERCA	404.98	3.05	12.19	945.00	1,220.00	1,260.00	UIA - AEA
	ALUAR	333.34	0.00	3.10	417.00	415.00	457.00	UIA
	SIAT	80.29	470.00	2.80	408.00	275.00	284.00	UIA
	IND. METALURGICAS PESCARMONA SA	37.05	426.00	0.00	167.95	130.60	147.22	UIA - AEA
Industria electrónica								
	BGH	4.92	380.00	516.00	27.00	25.30	61.92	AEA
	SIEMENS	8.83	102.00	380.00	19.61	9.70	7.48	S/R
	NEWSAN					25.3	30.36	S/R
	PHILIPS	1.78	37.00	356.00	0.00	0.00	2.81	UIA
Industria automotriz								
	FORD	442.00	0.00	164.30	0.00	15.00	23.12	UIA
	VOLKSWAGEN ARGENTINA	289.65	297.30	47.00	7.50	0.00	0.00	UIA-AEA
	GENERAL MOTORS DE ARGENTINA	212.00	290.00	2.55	9.93	50.00	0.00	UIA
	TOYOTA ARGENTINA	127.61	210.00	0.00	0.00	25.30	50.50	UIA
Industria energética								
	ENDESA COSTANERA (EX CENTRAL COSTANERA)	34.47	114.41	9.00	555.00	0.00	30.36	AEA
	CENTRAL PUERTO	13.07	195.00	0.00	542.00	0.00	0.00	S/R
	TRANSPORTADORA DE GAS DEL NORTE	6.00	5.50	54.04	540.00	930.00	1,019.30	S/R
	AES ANDES	0.00	0.00	485.00	310.00	675.00	822.17	S/R

Fuente: elaboración propia en base a datos de base de grandes empresas FLACSO.