

EDUARDO M. BASUALDO*

**EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA
ARGENTINA EN EL MARCO DE LAS
TRANSFORMACIONES DE LA
ECONOMÍA INTERNACIONAL DE
LAS ÚLTIMAS DÉCADAS***

ESTE ENSAYO CONFRONTA LAS PROFUNDAS alteraciones que se registraron en la economía argentina con las no menos importantes modificaciones que se sucedieron en la economía mundial desde mediados de la década del setenta. Las sincronías o discordancias entre ellas se analizarán considerando dos hipótesis de trabajo que son convenientes explicitar porque además de esclarecer las preocupaciones y perspectivas que guían la investigación, delimitan el campo de análisis.

La primera de esas hipótesis, consiste en asumir que las transformaciones de la economía mundial influyen notoriamente tanto en el comportamiento económico y social como en las condiciones estructurales de los países dependientes, como es el caso de la Argentina. La otra, es que los países dependientes procesan esas transformaciones de una manera peculiar, de acuerdo a sus condiciones estructurales

* Investigador del CONICET, Coordinador del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO-Sede Argentina, Coordinador de la Maestría en Economía Política de la FLACSO-Sede Argentina y miembro de la Comisión Directiva del Centro de Estudios Legales y Sociales (CELS).

** Este trabajo se realizó en el marco del Proyecto “Deuda externa e integración económica internacional de la Argentina” (PICT 14072) de la FLACSO-Sede Argentina y la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica (SECYT) en noviembre de 2008. El autor agradece los importantes comentarios realizados por Enrique Arceo y Daniel Azpiazu a este ensayo.

preexistentes y la situación de la lucha social entre el capital y el trabajo. Ambas hipótesis, son excluyentes entre sí únicamente en los extremos; es decir, cuando la influencia de la economía internacional es unívoca o cuando las condiciones internas son tan poderosas que excluyen toda incidencia foránea, alternativas que se descartan, por irreales, en este ensayo. Entre ambas, hay un amplio espectro de situaciones intermedias que indican el grado de autonomía relativa que exhibe cada una de las formaciones económicas dependientes, definiendo en consecuencia las particularidades de cada caso.

En este contexto, en la primera parte de este trabajo se aborda un análisis general de la correspondencia que exhiben las alteraciones de la economía nacional respecto a las que se registraron en la economía internacional, a partir del predominio financiero sustentado en la hegemonía del neoliberalismo a nivel mundial. Asumiendo que la internacionalización financiera está supeditada a las condiciones económicas, sociales y políticas que presentan las realidades nacionales, el propósito es identificar las similitudes pero especialmente las diferencias que se manifiestan porque, como fue señalado, estas últimas son un indicador fehaciente del grado de autonomía que asumen los bloques sociales dominantes de una economía dependiente como la argentina. Es pertinente señalar que esta indagación excluye la actual crisis de la economía mundial cuyo epicentro se encuentra en los Estados Unidos y señala el ocaso de esa hegemonía del neoliberalismo.

En la segunda parte, se aborda la investigación de la evolución reciente de la economía argentina y, en consecuencia, tiene como intención explorar la situación nacional con posterioridad a los cambios que se registraron durante el predominio de la internacionalización financiera, habida cuenta que a partir del colapso económico de 2001 y 2002 quedó atrás un patrón de acumulación de capital sustentado en la valorización financiera y se inició un ciclo de acentuado crecimiento económico basado en el dinamismo de la economía real. Obviamente, no se intenta realizar aquí un estudio pormenorizado de las nuevas alternativas que se suceden en la economía nacional, sino únicamente de ciertos procesos cruciales como son la actual expansión industrial, la evolución de la distribución del ingreso y las alternativas seguidas por la concentración y la centralización del capital.

LAS TRANSFORMACIONES DE LA ECONOMÍA INTERNACIONAL Y DE LA ECONOMÍA ARGENTINA DURANTE LAS ÚLTIMAS DÉCADAS

Desde el punto de vista de la economía nacional, se desplegaron procesos económicos y sociales cualitativamente diferentes durante las últimas décadas. El primero de ellos, que abarca desde 1976 hasta

2001, consistió en el desarrollo del patrón de acumulación de capital que comenzó en 1976 con la dictadura militar y estuvo sustentado en la valorización financiera del capital. El otro, constituye una típica etapa de transición que comprende de 2002 hasta la actualidad y se caracteriza por la convergencia de fenómenos económicos y sociales nuevos, que en muchos aspectos se contraponen a los que se desplegaron en la etapa anterior, con otros que se mantienen o incluso se profundizan en variables clave del proceso económico y social como es el caso de la distribución del ingreso o la centralización del capital.

En la economía internacional, si bien prosigue (con sus típicas crisis y recuperaciones) la hegemonía de las visiones, las políticas y la dinámica neoliberales que la caracterizan desde la década del setenta, se registran dos alteraciones de distinto carácter. La primera de ellas está relacionada con su consolidación a partir de la disolución del bloque socialista, mientras que la otra está vinculada a la creciente pugna dentro del capital financiero entre las fracciones que detentan capital de préstamo y las que son propietarias de acciones, que tiene una significativa relevancia en la actualidad.

En consecuencia, dadas esas peculiaridades del caso argentino y de esa evolución del neoliberalismo en la economía internacional, resulta imprescindible realizar una confrontación de ambos procesos, porque a partir de allí se podrán identificar elementos que son decisivos para aprehender la vasta, prolongada y particular reestructuración de la economía argentina, en la cual, a su vez, se enclavan las reformulaciones de las distintas fracciones del capital durante el período analizado.

ANTECEDENTES Y OBJETIVOS DE LA REESTRUCTURACIÓN MUNDIAL Y ARGENTINA

En este orden de ideas, una recapitulación de las grandes modificaciones de la economía internacional¹ no puede obviar que el origen de la actual internacionalización financiera –uno de los fundamentos básicos de la denominada globalización– se encuentra en el surgimiento de un mercado financiero paralelo al de los estados nacionales durante los años sesenta, que estaba basado en los denominados eurodólares, siendo Londres su plaza principal y los bancos comerciales sus principales operadores.

Posteriormente, a comienzos de la década del setenta la disolución del acuerdo de Bretton Woods (1944), al desvincular al dólar del

1 Una concisa periodización de la internacionalización financiera a nivel mundial se encuentra en Chesnais (2001). También, sobre este tema se puede consultar Arceo (2001).

oro dio lugar a la instauración de “tipos de cambio flexibles”, inaugurando una etapa de acentuada inestabilidad monetaria y especulación financiera. Sin embargo, es a fines de esa década, específicamente entre 1978 y 1980, cuando comienzan a implementarse políticas nacionales en los países centrales y periféricos que le dan un contenido definido a esos cambios iniciales.

Así, en 1978 Deng Xiaoping (que había sido denostado por Mao Tse Tung antes de su muerte) comienza a implementar la liberalización de la sociedad comunista china que abarca la quinta parte de la población mundial. Solo dos décadas después, esas políticas convertirán a China en un centro dinámico de la economía mundial con una tasa de crecimiento sostenida sin precedentes en el capitalismo. Contemporáneamente, del otro lado del Océano Pacífico, en julio de 1979 asumió Paul Volcker como conductor de la Reserva Federal de Estados Unidos, e inmediatamente replanteó la política monetaria imponiendo elevadas tasas de interés como medio de detener la inflación, aun a costa de una creciente desocupación de la mano de obra². De esta manera, ya durante la presidencia de J. Carter se abandonaron en Estados Unidos las concepciones instauradas a partir del New Deal para paliar los efectos de la crisis de los años treinta, para las cuales las medidas monetarias y fiscales eran instrumentos para garantizar el crecimiento productivo y el pleno empleo.

Comenzaba entonces, aunque en forma incipiente, a plasmarse en la práctica política la idea de que la restauración de la dignidad y de la libertad individual que el pensamiento neoliberal consideraba como los “valores centrales de la civilización”. Los cuales se ponían en peligro el totalitarismo, el comunismo y las dictaduras (que debían combatirse mediante la defensa de los derechos humanos), así como por todas las formas de intervención estatal que limitaban las acciones individuales, lo cual implicaba impulsar la desregulación de amplios aspectos de la vida social.

Pese a la indudable importancia de estas iniciativas aún se trataba de los antecedentes a la revolución neoliberal, porque hay pleno consenso que el punto de “no retorno” se encuentra en las políticas que encararon en 1978 y 1979, M. Thatcher y R. Reagan en Inglaterra y Estados Unidos, respectivamente. La primera, lleva a cabo en su país una cruzada contra el estancamiento económico centrado en deteriorar el poder ejercido por los sindicatos. Mientras que R. Reagan encara la reestructuración económica apoyando las acciones de P. Volcker

2 La pronunciada elevación de las tasas de interés reales tanto en Estados Unidos como en Francia desde fines de la década del setenta puede constatarse en Duménil (et al., 2004a).

en la Reserva Federal, impulsando una profunda desregulación, rebajando impuestos al capital, recortando el gasto social, suprimiendo todas las normas que restringían la movilidad del capital a nivel nacional e internacional y erosionado el poder sindical que puso en marcha con la derrota de la huelga que llevaron a cabo los controladores del tráfico aéreo en 1981 (Organización de Controladores Profesionales de Tráfico Aéreo, PATCO).

Esta formulación del monetarismo se realizaba teniendo en cuenta la desaceleración del crecimiento en la economía mundial de la postguerra durante la década del setenta (el crecimiento de la economía mundial había alcanzado al 2,4% anual, cuando en la década del sesenta había sido del 3,3% anual). Sin embargo, las tasas de crecimiento posteriores, cuando predominaba el neoliberalismo y regía una elevada tasa de interés³, fueron muy inferiores a las anteriores y, además, exhibieron una clara desaceleración, a medida que transcurre el tiempo (la tasa de crecimiento de la economía mundial llega al 1,4% y 1,1% durante las décadas de 1980 y 1990, descendiendo al 1,0% en el año 2000⁴).

Resulta indiscutible que si lograr el crecimiento económico hubiera sido el propósito *real* de las políticas neoliberales, las mismas hubieran fracasado estruendosamente. Sin embargo, su permanencia con tan magros resultados, indica que sus razones últimas no se encuentran vinculadas al crecimiento económico sino a la distribución del excedente económico. De acuerdo a las evidencias disponibles, este ciclo de estancamiento económico que caracterizó a la hegemonía neoliberal estuvo acompañado por una acentuada revitalización de la

3 En un interesante trabajo, Plihon (2001) destaca que la evolución real de la tasa de interés y del crecimiento le dan la razón a J. M. Keynes que en la “Teoría General” indica que el ahorro es una función del ingreso y no de la tasa de interés como afirmaban los neoclásicos. Más aún, con perspicacia indica que hasta el FMI (“World Economics Outlook”, mayo de 1995) reconoce que “la mayor parte de los trabajos indican que la liberalización financiera tiene un impacto negativo sobre el comportamiento del ahorro en los países industrializados, aunque este efecto debería ser temporario” agregando luego que “Los trabajos recientes, incluyendo los test de causalidad estadística, llevan cada vez más a la conclusión de que existe un vínculo de causa a efecto que va del crecimiento al ahorro”, es decir que recupera la vinculación entre el ingreso y el ahorro postulado por la teoría keynesiana.

4 De acuerdo a Harvey (2007) las dos mejores estimaciones de la evolución de la economía mundial, se encuentran en: World Comisión on the Social Dimension of Globalization (2004); United Nations Development Program (1999; 2003). Los datos consignados en el texto provienen de la primera de estas fuentes. Sin embargo, cabe señalar que la situación relativa de los Estados Unidos mejoró en términos relativos, porque entre 1974 y 1998 su tasa de crecimiento (2,0 % anual) superó a la mayoría de los países europeos, mientras que la misma entre 1950 y 1973 era inferior a la alcanzada por ellos.

concentración del ingreso a nivel mundial. Así, el 1% de los hogares con mayores ingresos de los Estados Unidos que percibía el 16% del ingreso antes de la crisis de 1929, disminuyó su participación al 8% del mismo a mediados de la década del setenta y a fines de la década del noventa se había elevado al 13%, el nivel que había alcanzado en los años previos al segundo conflicto mundial (Piketty, 2003).

Las evidencias de largo plazo son contundentes en indicar que el proceso argentino coincide con las tendencias a nivel internacional. Basta señalar que las evidencias disponibles indican que el caso argentino en términos del crecimiento económico, tanto en términos del PBI como del PBI per cápita, ha sido el más negativo de América Latina entre 1974 y el año 2001, salvo el caso de Haití y Nicaragua⁵. También es similar el objetivo de instaurar mediante el “disciplinamiento” de los sectores populares una concentración inédita y perdurable del ingreso. Cabe recordar al respecto que desde el mismo momento en que se consuma el golpe militar y se pone en marcha una represión inédita sobre los sectores populares, se adoptan políticas de corte monetarista, se liberan los precios y se congela el salario al mismo tiempo que se disuelve la C.G.T., se suprimen las actividades gremiales y el derecho de huelga, se eliminan las convenciones colectivas de trabajo, etcétera. De esta manera, se implementa una acentuada disminución en la participación de los asalariados en el PBI que no encuentra antecedentes, al menos desde la irrupción del peronismo en adelante. Más aún, en 1977 se profundiza la distribución regresiva del ingreso, llegando la participación de los asalariados al 25% del PBI, cuando la misma superaba el 45% en 1974.

Sin embargo, ambas semejanzas entre la reestructuración internacional y la de la economía argentina (la depresión económica y la concentración del ingreso), esconden una diferencia decisiva que es fundamental dilucidar para comprender la idiosincrasia del caso argentino. La reestructuración económica y social no respondió a una adscripción ideológica a las reformas en la economía mundial, ni tampoco un proceso digitado exclusivamente por las fracciones del capital extranjero. Su peculiaridad no radicó únicamente en su imposición a sangre y fuego por parte de la dictadura militar, sino también en que se trató de una “revancha clasista” sin precedentes contra los sectores populares, que implicaba necesariamente la interrupción de la industrialización basada en la sustitución de importaciones, en tanto esta

5 Cabe mencionar que considerando la relación entre el PBI y el PBI per cápita de la Argentina respecto al conjunto de América Latina considerando 1974 como 100, en el año 2001 llegan a 61 y 74 respectivamente, recuperándose a 70 y 85 en 2004. Al respecto, ver Basualdo (2006b).

última constituía la base estructural que permitía la notable movilización y organización popular vigente en esa época.

Esta revancha histórica fue llevada a cabo por un nuevo “bloque de poder”⁶ constituido por la alianza entre la fracción de la oligarquía terrateniente que se había diversificado décadas antes hacia la industria (oligarquía diversificada), con el capital financiero internacional. Ambas fueron los beneficiarios de este proceso, pero la fracción interna fue la que condujo la implementación de las transformaciones económicas y sociales a partir de su control sobre el Estado. Por eso, es que dentro de los funcionarios que implementaron las reformas se cuentan destacados “intelectuales orgánicos” (en el sentido gramsciano del concepto) provenientes tanto de la oligarquía porteña como de las burguesías u oligarquías provinciales, que en reiteradas ocasiones integraban las fundaciones o institutos financiados por capitales extranjeros y nacionales⁷. Se trata de una diferencia crucial que impregna el proceso de la reestructuración neoliberal en los países dependientes y en consecuencia, como se verá en los restantes apartados, se percibe en los distintos aspectos y niveles de la misma.

EL MONETARISMO VERSUS EL KEYNESIANISMO

A partir de Teacher y Reagan, se inició un proceso que revolucionó el enfoque básico de la política económica y el comportamiento macro y microeconómico de las economías nacionales e internacional. La dependencia que mantenía la política monetaria y fiscal respecto a la evolución de la economía real y el nivel de empleo, típico de las concepciones keynesianas, no solo se alteró sino que se invirtió el orden

6 Respecto al concepto de “bloque de poder”, ver Poulantzas (1970).

7 Sobre esta problemática, cabe señalar que si bien FIEL es la institución más tradicional por haber sido fundada en los años sesenta, durante el período analizado surgen otras como la Fundación Mediterránea y el CEMA. En la organización y financiación de la primera tuvo un papel protagónico el grupo económico local Arcor (líder en la producción de alimentos), y es conocida popularmente porque de allí proviene D. Cavallo, funcionario de la dictadura y ministro de los gobiernos constitucionales peronistas que le sucedieron en la década del noventa y el de la Alianza hasta el 2001. Los integrantes de la segunda, también tuvieron protagonismo durante la dictadura y en los posteriores gobiernos peronistas. Quizá, menos conocido es el hecho de que en la organización y financiación de esta última tuvo como impulsor al grupo económico de la provincia de Mendoza Catena Zapata, líder en la producción vitivinícola (vino tinto) junto a la empresa francesa Chandon (vino blanco). Al respecto, en un reportaje reciente en *La Nación Revista* (21/10/2007) a su principal accionista y referente (Nicolás Catena Zapata, economista egresado de la Universidad Nacional de Cuyo y de la Universidad de Columbia) se afirma: “Su rai-gambre bodeguera nunca logró apartarlo de su interés por la economía, que lo llevó a fundar y sostener el Centro de Estudios Macroeconómicos de Argentina, actual Universidad del CEMA”.

de prelación: ahora serán la economía real y el nivel de empleo las que estarán en función de la política monetaria y fiscal. Establecida la libre movilidad del capital, los estados nacionales pierden grados de libertad para fijar tanto la tasa de interés interna como la política fiscal, las cuales de allí en más estarán subordinadas a la necesidad de evitar la fuga masiva de capitales y la consecuente contracción del nivel de actividad de la economía interna. De allí que, en línea con esta nueva visión, la política fiscal disminuya la presión impositiva sobre las ganancias y el patrimonio, incrementándose la dirigida al salario, y el gasto público se oriente a promocionar al capital, deteriorando acentuadamente los componentes tradicionales que caracterizaban al Estado de Bienestar⁸.

Más todavía, uno de los fundamentos teóricos centrales de los enfoques neoliberales consiste en afirmar que la vigencia de una tasa de interés reducida genera una baja tasa de ahorro y una mala asignación de esos recursos escasos, en tanto alienta la realización de proyectos improductivos y el mantenimiento de empresas escasamente competitivas, generándose una situación de “represión financiera” que se caracteriza por un tasa de ahorro e inversión sumamente reducida⁹. Por el contrario, de acuerdo a esta visión, la ruptura de esa represión financiera y, en consecuencia, la vigencia de una tasa de interés elevada y sustentada en la desregulación de los mercados, traería un incremento de la inversión, de la eficacia marginal del capital debido a una asignación óptima de los recursos, de la tasa de crecimiento de la economía y del ahorro nacional.

Respecto al caso argentino, es insoslayable destacar que la dictadura militar iniciada en 1976, reprocesó en “tiempo real” las nuevas condiciones de la economía internacional, poniendo en marcha políticas de corte monetarista que impusieron una vasta reestructuración económica y social, cuyos efectos perduran hasta nuestros días. No obstante, la importancia del giro en la política económica desde el mismo momento del golpe militar hacia los enfoques monetarista y aperturistas, se trata de los antecedentes a la reestructuración económica que implementa la dictadura militar, porque hay pleno consenso acerca de que la Reforma Financiera de 1977¹⁰ fue decisiva para vol-

8 Para un análisis de estas y otras transformaciones que posteriormente se mencionan en este trabajo, ver Arceo (2006b).

9 Ver McKinnon (1989) para un trabajo clásico donde se expone la teoría de la “represión financiera” y Salama (2001) para un análisis crítico de la misma.

10 La misma se instaura legalmente a comienzos de 1977 mediante la sanción de la Ley 21.495 –que norma la descentralización de los depósitos– y la Ley 21.526 –que establece un nuevo régimen para las entidades financieras–, las cuales se ponen en vi-

ver irreversible la redistribución del ingreso e impulsar una drástica modificación estructural que diluyó las bases de la sustitución de importaciones. La misma, puso fin a características centrales del funcionamiento del sistema financiero hasta ese momento: la nacionalización de los depósitos por parte del Banco Central, la vigencia de una tasa de interés controlada por dicha autoridad monetaria y las escasas posibilidades de contraer obligaciones financieras con el exterior por parte del sector privado¹¹. De esta manera, el Estado le cedió a este último uno de los instrumentos relevantes durante la sustitución de importaciones mediante los cuales se concretaban las transferencias intersectoriales de recursos.

El proceso de cambio culminó cuando dicha Reforma Financiera convergió en 1979, luego de varios intentos monetaristas frustrados, con la aplicación del “enfoque monetario de Balanza de pagos” que supone la apertura plena en el mercado de bienes y de capitales. De esta manera, se consuma un cambio radical en el enfoque de la política económica: la subordinación que, hasta ese momento, tenía el sistema financiero respecto a la expansión de la economía real –especialmente de la producción industrial– se invirtió y, ahora, la evolución de la economía real pasa a estar en función de los fenómenos y equilibrios monetarios. Es decir, que se registra un giro copernicano en la concepción del proceso económico, los agentes económicos, y el papel del Estado (incluida la política económica). Como parte constitutiva de esas transformaciones se puso en marcha un acelerado endeudamiento externo que será uno de los sustentos de la valorización financiera y fue contraído inicialmente con el sistema bancario de los países centrales y luego, a partir del Plan Brady firmado en 1992, con los fondos de inversión y de pensión sobre la base de la emisión de títulos y obligaciones.

gencia a partir de junio de 1977 (Memoria del Banco Central de 1977, 41). Respecto a los cambios específicos que introduce la Reforma Financiera, ver Sourrouille (1983).

11 Sin embargo, es relevante recordar que durante la etapa preparatoria del golpe militar este sistema se había deteriorado seriamente. Al respecto, Canitrot (1983) sostiene: “En 1975 se produjo una fuerte aceleración del ritmo inflacionario al par que surgieron los títulos indexados de la deuda pública. Estos títulos, negociados fuera del sistema bancario dieron lugar a una intensa especulación. El peso relativo del sector bancario y extrabancario, dentro del conjunto del sistema financiero, se alteró radicalmente. Los bancos pasaron a ser meros proveedores de fondos de corto plazo a tasas de interés negativas, para ser destinados a la compra de títulos públicos en las entidades financieras no bancarias. De este modo, la introducción de un submercado de títulos indexados, destruyó el mecanismo de crédito controlado vigente durante cuatro décadas. Es importante subrayar que esta destrucción fue previa a la implantación de la Reforma Financiera en junio de 1977”.

En la política económica se ponen de manifiesto semejanzas tanto temporales como de los instrumentos utilizados pero, al mismo tiempo, diferencias de fondo que es preciso tener en cuenta para percibir las disparidades existentes entre ambas experiencias que, bueno es explicitarlo, ponen de manifiesto la flexibilidad del neoliberalismo. La primera de ellas, es que la notablemente acentuada expansión de la deuda externa privada durante la década del noventa, fue posible porque previamente el Estado se hizo cargo de la deuda externa contraída por el sector privado durante la década anterior (estatización de la deuda externa privada) al poner en funcionamiento en 1981 los regímenes de seguro de cambio¹². La segunda, es que la deuda externa privada fue resultado del comportamiento principalmente de la oligarquía diversificada que estuvo acompañado por el de las empresas transnacionales, concentrando entre ambas fracciones del capital una parte absolutamente mayoritaria de la misma entre 1976 y 2001.

LAS MODIFICACIONES EN EL COMPORTAMIENTO DE LAS GRANDES FIRMAS Y LOS NUEVOS INVERSORES INSTITUCIONALES

Las evidencias y los análisis sobre el comportamiento microeconómico, indican que a partir del predominio neoliberal se despliegan dos alteraciones en el funcionamiento de las grandes firmas de notable trascendencia y estrechamente vinculadas entre sí: una creciente centralización del mando y la administración de las grandes firmas, y una drástica modificación en la composición no solo del pasivo sino también del activo de las empresas.

Cabe recordar que la creciente eliminación de barreras a la movilidad internacional del capital se vio impulsado por la demanda de recursos ejercido por los estados nacionales, pero también por las grandes empresas que demandan fondos de manera directa a través de la emisión de títulos y obligaciones, en un contexto en que se diluye la importancia del intermediario financiero tradicional que era el sistema bancario.

La irrupción de los títulos y acciones como un componente destacado y crecientemente importante como forma de financiamiento de las grandes empresas ha sido el vehículo para modificar significativamente la conducción de las mismas, en tanto los fondos de inversión y de pensión han devenido como principales inversores institucionales en este tipo de activos, aunque con fuertes diferencias entre el mundo anglosajón y el resto de los países centrales¹³.

12 En relación a las características que asume la estatización de la deuda externa del sector privado y su alto costo fiscal, ver Basualdo (1987a; 2006a).

13 Al respecto, Farnetti (2001) sostiene que en 1990: "Las dos formas principales en que se invierten los activos de los fondos de pensión son las obligaciones negocia-

De esta manera, el capital financiero, ya sea como accionista o acreedor, se vuelve decisivo en el funcionamiento de las firmas e impulsa una creciente distribución de beneficios a través del pago de utilidades e intereses, al tiempo que impone un recorte de la inversión y de los costos, especialmente de los relacionados directa o indirectamente con los trabajadores, en tanto las firmas tienden a comprimir la masa salarial y los gastos vinculados a las condiciones laborales.

Estrechamente vinculado al protagonismo que adquieren los nuevos inversores institucionales en la dirección de las grandes firmas, se despliega una transformación en sus activos, registrándose una expansión de los activos financieros en detrimento de los activos fijos o productivos. Esta modificación deviene en un factor decisivo para determinar (junto a las reiteradas y contagiosas crisis de la economía mundial en la era neoliberal) la reducida y decreciente tasa de crecimiento que exhibe el capitalismo durante las últimas décadas. Las evidencias sobre este fenómeno tan trascendente son múltiples y contundentes e indican: una disminución relativa muy significativa y creciente de la inversión productiva, la vigencia de metas para la obtención de ganancias de corto plazo cada vez más generalizadas e, incluso, tendencias a un sobreendeudamiento de las firmas con el objetivo de incrementar sus propias inversiones financieras¹⁴.

bles y las acciones de empresas. Ahora bien, [...] no menos del 63% de los activos de los fondos de pensión británicos están invertidos en forma de acciones y el 14% en forma de obligaciones negociables, mientras que la proporción es solo del 18% y del 25% respectivamente en los fondos alemanes, cuya distribución está vinculada a un modelo inspirado todavía en el papel que desempeñaron los bancos en el financiamiento de la industria. Los holandeses tienen una distribución cercana al modelo alemán, mientras que los canadienses se alinean con el modelo norteamericano". Cabe agregar, que las evidencias empíricas exhibidas por el autor indican, aunque no lo menciona en el texto, que los fondos de pensión británicos tienen un comportamiento asimilable a los radicados en Norteamérica, con sus sesgos correspondientes ya que en estos últimos el 46% de sus activos están en acciones de empresas y el 35% de los mismos en obligaciones corporativas.

14 Sobre la creciente importancia de los activos financieros en las empresas francesas transnacionales, ver Serafati (2001). Entre otras cuestiones, el autor destaca que: "El examen de los datos de las cuentas nacionales sobre el origen y la aplicación de los recursos financieros de las empresas muestra que fue precisamente en 1982 cuando comenzó el muy rápido crecimiento de las compras de activos financieros, cuya composición se fue haciendo más compleja a medida que las decisiones de los sucesivos gobiernos ampliaron la gama de posibilidades ofrecidas a las empresas en condiciones de movilizar capitales importantes. Estas medidas tenían por objeto inscribir a los mercados financieros y monetarios franceses en el movimiento de globalización. Entre 1982 y 1989 la proporción de inversiones productivas, en la asignación de recursos de las empresas francesas, pasó del 76% al 47%, y las adquisiciones de activos financieros pasaron del 2,9% al 35,0%". Luego, agrega que: "El fuerte crecimiento del valor de los activos financieros fue ampliamente alimentado por el hecho

En este contexto, es relevante señalar que este proceso heterogéneo y desigual en los países centrales, da lugar a la conformación de dos fracciones dentro del capital financiero: las que se especializan primordialmente en capital de préstamo y la que lo hace en títulos de propiedad de las empresas. No se trata de una diferenciación meramente formal sino de gran importancia analítica, ya que entre ellas hay contradicciones insolubles acerca del nivel que debe alcanzar la tasa de interés a nivel internacional. En efecto, la disputa por la apropiación del excedente entre ellas está ligada a la evolución de la tasa de interés, porque mientras la poseedora de capital de préstamo impulsa un aumento de la misma, las instituciones financieras que predominantemente tienen títulos de propiedad, por el contrario, reclaman un reducido nivel del precio del dinero porque limita las utilidades percibidas. Estas posiciones se expresaron en la política adoptada por los Estados Unidos ya que cuando O'Neill en 2001 proponía una reducción de la tasa de interés expresaban a los poseedores de capital. Finalmente, en la actualidad a partir de la crisis inmobiliaria norteamericana se despliega una pugna entre ambas facciones del capital financiero, donde parece predominar la posición de reducir la tasa de interés para impulsar el consumo doméstico y evitar la recesión.

La alteración de la composición del activo de las empresas oligopólicas de la periferia fue coincidente temporalmente con los procesos que se registraron en los países centrales pero, al igual que con la deuda externa, es diferente en su contenido. Nuevamente, el caso argentino es paradigmático en ese sentido a juzgar por las evidencias disponibles sobre el comportamiento microeconómico de las grandes corporaciones locales tanto de capital nacional como extranjero¹⁵. Las mismas son

de recurrir al endeudamiento y, desde comienzos de la década del ochenta, el nivel de los recursos tomados en préstamo estuvo determinado más por las colocaciones financieras que por las necesidades de financiamiento de la actividad. Esta lógica financiera que tiende a ejercerse sobre las empresas, ha empujado a algunas de ellas a sobrefinanciar, incluso, sus necesidades de explotación, es decir a endeudarse y utilizar el producto de esos préstamos para adquirir activos financieros, aprovechando de pasada las ventajas fiscales ligadas a los intereses pagados. Esta coexistencia de crecimiento del endeudamiento y de las colocaciones se vuelve perceptible en Francia a partir de 1983".

15 Al respecto, ver Damill (et al., 1988) y Basualdo (2006a). Ambos trabajos se basan en los resultados obtenidos en una investigación inédita realizada por el Banco Central, la CEPAL y el CEDES ("Las relaciones económico-financieras de las S.A. en el período 1979-1985"). Dicha investigación estuvo basada en el análisis de los balances corporativos de un conjunto de 122 empresas privadas, 111 de las cuales pertenecen al sector manufacturero. Estas últimas representaron en 1982 alrededor de 25% del valor bruto de producción del sector. La participación en el VBP por sectores de la CIU -a dos dígitos- osciló entre el 21 y 33% en el mismo año, con excepción del rubro "textiles", con 8,3%. Las restantes once empresas pertenecen a los sectores de

contundentes en indicar que ya desde fines de la década del setenta irrumpen en los balances empresarios los activos financieros, inexistentes hasta ese momento, siendo su expansión significativamente superior a los activos fijos (10% de crecimiento anual contra 7% de estos últimos), a pesar del considerable aumento de estos últimos debido al régimen de subsidios estatales (promoción industrial) que impulsaban su crecimiento.

De esta manera, la colocación de títulos y obligaciones aumenta su participación relativa dentro del financiamiento obtenido por las grandes firmas, disminuyendo la importancia del crédito bancario y el autofinanciamiento no solo en las corporaciones de los países centrales¹⁶ sino también en las de los periféricos. Dentro de estos últimos se encuentra el caso argentino ya que de acuerdo a la composición de la deuda externa del sector privado no financiero durante la década del noventa, que fue de menor magnitud pero más dinámica que la deuda externa pública, el endeudamiento en títulos –fundamentalmente obligaciones negociables– pasa a ser su componente más importante, en detrimento de la deuda directa con el sistema bancario¹⁷.

No obstante su importancia, estos activos financieros son una parte minoritaria de la cartera total que controlan las grandes firmas oligopólicas, ya que el grueso de los mismos se encuentra en el exterior, invertidos en activos financieros dolarizados y como propiedad de otras empresas controladas por los mismos propietarios que fugaron al exterior una ingente masa de recursos, legal o ilegalmente depen-

producción de petróleo y gas natural (cuatro de ellas), construcción (tres firmas) y comercio (tres firmas). Además, es importante destacar que una revisión del padrón de las empresas consideradas indica que lo componen no menos de una decena de empresas estatales, lo cual influye notoriamente en algunos resultados clave de la investigación.

16 Arceo (2006b), sobre la base de la información de Plihon (2003) determinó que la composición del financiamiento de las empresas francesas varió entre 1980 y 2000 de la siguiente manera: el autofinanciamiento descendió del 49,5% al 36,9% y el proveniente del sistema bancario del 31,9% al 17,5%. Por el contrario, la colocación de acciones asciende del 13,9% al 33,2%, al igual que el endeudamiento en los mercados de capitales que se eleva del 4,6% al 12,4%, respectivamente.

17 En términos más precisos, de acuerdo a Basualdo (et al., 2005) la deuda externa pública se expandió al 5,3% anual entre 1991 y 1999 arribando a 122 mil millones de dólares al final del período considerado, mientras que la deuda externa privada lo hizo al 19,7% entre esos años, llegando a 41 millones de dólares en 1999. El análisis de la composición de la deuda externa privada indica que entre los años extremos de la serie, el endeudamiento en títulos pasó de representar el 11,3% al 42,1% del total, mientras que la deuda bancaria recorrió el camino inverso al descender del 45,3% al 30,7% de la deuda externa privada total. El principal componente de los títulos fueron las obligaciones negociables cuya importancia en el endeudamiento total aumento del 7,7% al 33,9% durante el período considerado.

diendo de la época de estas transferencias¹⁸. Esta sí es una modificación sustantiva y distintiva del caso analizado, porque constituye una de las transformaciones estructurales sobre las que se basa el nuevo patrón de acumulación de capital basado en la valorización financiera del capital que se puso en marcha en 1976, con la dictadura militar, y se prolongó hasta el año 2002.

Se trata del excedente que proviene de la redistribución del ingreso en contra de los asalariados que comienza en 1976 y es apropiado por los sectores dominantes a través de la valorización en el mercado financiero local del endeudamiento externo que contraen con el sistema bancario, primero, a los cuales se le agregan los nuevos inversores institucionales (fondos de inversión y de pensión), a partir de la década del noventa. Se trata de una valorización financiera que es posible debido a que la tasa interna de interés local (la que cobran) es sistemáticamente superior a la tasa de interés internacional (la que pagan) debido a los cambios que introduce la Reforma Financiera a mediados de 1977 en la Argentina. Finalmente, esta apropiación a través de la valorización financiera que predomina entre 1976 y 2002 culmina sistemáticamente con la fuga de capitales al exterior, lo cual erosiona decisivamente la formación de capital, y es posible gracias a que la deuda externa pública provee las divisas que la hacen posible. De allí que al comparar el stock de deuda externa y de fuga de capitales locales al exterior en 2001, se verifique que por cada dólar de endeudamiento se fugó otro al exterior¹⁹.

Una cabal comprensión de las transformaciones específicas que se desencadenaron en los países dependientes a partir de la reestructuración económica y social impuesta por el neoliberalismo a nivel mundial, exige recalcar dos características del caso argentino. La primera de ellas, es que el capital extranjero no fue el único que motorizó la valorización financiera, ni siquiera fue el más relevante si se considera el conjunto de procesos que lo caracterizan a lo largo de los 25 años que rigió ese patrón de acumulación en la Argentina, sino que la fracción de la oligarquía diversificada (los grupos económicos locales) tuvo un papel protagónico en su desarrollo e implementación, aún en las etapas en que no puede sospecharse que los nuevos inversores institucionales ejercieran ninguna presión para imponerles pautas fi-

18 De allí que los activos financieros que las grandes firmas oligopólicas poseen en el país estén nominados mayoritariamente en moneda nacional (entre el 77% y el 95% de los activos financieros totales, según el año que se considere) y no en monedas duras.

19 Esta problemática se encuentra analizada, entre otros estudios, en los siguientes artículos: Basualdo (et al., 2000); Kulfas (et al., 2003).

nancieras, porque su endeudamiento externo era fundamentalmente bancario. Mientras esto ocurría, la otra fracción del capital nacional (la burguesía nacional propiamente dicha) fue acentuadamente redimensionada y expulsada de la elite manufacturera.

La otra característica, consiste en que las fracciones del capital que motorizan este nuevo comportamiento económico y social es fundamentalmente industrial y no financiero (aunque varios de ellos controlaban empresas de esa actividad), lo cual demuestra una vez más que la principal contradicción dentro del capital no consiste entre el capital industrial y el financiero, aunque la reestructuración neoliberal involucre la desindustrialización pero sustentada en otros factores y fracciones del capital que ya se mencionaron.

Se trata de mutaciones que permiten aludir, en los términos del análisis de J. D. Thompson sobre la teoría de las organizaciones, a una profunda mutación en el “núcleo técnico” del mundo de la producción²⁰, en tanto la expansión de la organización financiera en las grandes firmas no solo aumenta su importancia sino que incluso subordina las modalidades y el ritmo en que se despliega el desarrollo del nuevo “paradigma tecnológico-productivo” sustentado en la electrónica. De esta manera, se registra una interacción y creciente concordancia entre el contexto y el núcleo técnico de las firmas que es lo que permite una difusión generalizada del nuevo comportamiento de la empresa, modelando –como lo expresa el caso argentino– el funcionamiento no solo de las grandes firmas transnacionales sino también del adoptado por algunas fracciones del capital nacional. No obstante, si bien tanto en los países centrales como periféricos, específicamente en la Argentina, se verifican cambios sustantivos que tienen la misma orientación, nuevamente los mismos reconocen, tal como se analizó precedentemente, peculiaridades relevantes en términos de las fracciones del capital que se apropian del excedente.

20 Thompson (1971) sostiene que las diferencias entre las distintas organizaciones pueden comprenderse a partir de dos grandes problemáticas: las tecnologías y los contextos. En el planteo teórico del autor, las tecnologías tienen un significado muy abarcativo, en tanto aluden al conjunto de creencias sobre las relaciones de causa-efecto en una determinada organización, que le permite conocer, o intentarlo al menos, las acciones que son necesarias para producir ciertos resultados buscados y, asimismo, poder evaluar la eficacia instrumental y la eficacia económica de las acciones emprendidas. Desde su punto de vista, toda organización utiliza varias tecnologías, pero solo una de ellas es su “núcleo técnico”. En este planteo, además de los esfuerzos para dominar la tecnología que constituye el “núcleo técnico”, las organizaciones procuran reducir al mínimo la incertidumbre proveniente del contexto. Una aplicación de este enfoque se encuentra en el importante trabajo sobre la industria electrónica en la Argentina realizado por Nochteff (1984).

LA DESTRUCCIÓN Y RELOCALIZACIÓN DEL CAPITAL PRODUCTIVO DENTRO DE LAS FRONTERAS NACIONALES

En la etapa de consolidación de las políticas neoliberales en Estados Unidos bajo la presidencia de R. Reagan en 1980, se implementa la destrucción industrial del noreste del país (el “rust belt”, donde se encontraba el grueso de la producción metalmeccánica y la fuerza laboral de mayor grado de sindicalización) y la expansión industrial del sur del país, con subvención estatal y mano de obra escasamente sindicalizada y migrante²¹. Igualmente, durante el mandato de M. Teatcher en Inglaterra, en 1984 derrota la histórica huelga de los mineros y luego clausura la producción local de carbón. Posteriormente, arrasa la tradicional producción siderúrgica, los astilleros e incluso buena parte de la producción automotriz que eran las actividades centrales en la estructura sindical inglesa, mediante la apertura de la economía y la entrada del capital extranjero²².

Es decir, que la consolidación neoliberal en los países centrales no se produjo únicamente mediante una expansión de la transnacionalización del capital (Arceo, 2006a) sino también por una acentuada destrucción y relocalización de las empresas dentro de las fronteras nacionales. No obstante, es igualmente relevante mencionar que ese proceso nuevamente no es privativo de los países centrales sino que también se despliega con intensidad y sus peculiaridades en los países

21 Harvey (2007) caracteriza muy precisamente el sentido último de esta destrucción de capital en los Estados Unidos al advertir que: “Una mayor autonomía y libertad de acción en el mercado de trabajo podía revenderse como una virtud tanto para el capitalismo como para la mano de obra y tampoco en este caso fue difícil integrar los valores liberales en el sentido común de gran parte de la fuerza de trabajo. Comprender de qué modo esta activa potencialidad fue convertida en un sistema de acumulación flexible generador de una gran explotación (pues todos los beneficios procedentes de la progresiva flexibilidad en la distribución del trabajo, tanto en el espacio como en el tiempo, revirtieron en el capital) resulta fundamental para explicar por qué los salarios reales, excepto durante un breve período de la década del noventa, se mantuvieron estancados o disminuyeron al mismo tiempo que se redujeron los beneficios sociales”.

22 Nuevamente, Harvey (2007) cuando analiza el caso inglés, sostiene que: “Alan Budd, asesor económico de Thatcher, indicó que las políticas efectuadas en la década del ochenta consistentes en combatir la inflación restringiendo la economía y el gasto público eran un modo encubierto de golpear a los trabajadores”. Posteriormente, agrega que Thatcher: “[...] ofreció el Reino Unido como plataforma marítima para que las compañías automovilísticas japonesas buscaran su acceso a Europa. Estas empresas construyeron sus plantas en zonas rurales y contrataron trabajadores no sindicalizados que acataron el régimen de relaciones laborales de Japón [...] Cuando Thatcher dejó el poder, la incidencia de las huelgas había caído a una décima parte de sus niveles anteriores. Había erradicado la inflación, había dominado el poder de los sindicatos, amansado a la fuerza de trabajo y, en el proceso, había construido el consentimiento de la clase media para sus políticas”.

periféricos, dentro de los cuales el caso argentino es paradigmático por lo intenso y prolongado del proceso de destrucción de capital (de allí su pérdida de posiciones dentro de la región).

A partir de mediados de 1970, comienza en la Argentina una prolongada fase de desindustrialización que da como resultado una acentuada reducción del número de establecimientos fabriles (disminuyen el 17% entre 1973 y 1994 de acuerdo a la comparación intercensal), de la ocupación sectorial (cae un 25% en el mismo período y la misma fuente) y de la incidencia de la producción industrial en el PBI (de aproximadamente el 25% del mismo en 1973 al 17% a mediados de la década del noventa)²³. Sin embargo, mientras avanza la desindustrialización se registra una considerable relocalización geográfica de la producción manufacturera impulsada fundamentalmente por subsidios estatales –promoción industrial (Azpiazu, 1988)– que debilita los tradicionales centros industriales (Gran Buenos Aires y Rosario) que exhiben una fuerte sindicalización, generando parques industriales en provincias sin mayor tradición industrial ni sindical.

De esta manera, a través de la política económica se conformó en las regiones promocionadas un nuevo estrato dentro de la clase trabajadora que estaba desvinculado de las organizaciones sindicales, mientras que en amplias zonas de los tradicionales centros industriales proliferaba la marginalidad social debido al cierre de las fuentes de trabajo o, lo que ocurrió frecuentemente, el traslado de la misma planta fabril a las regiones promocionadas por la política estatal. Más todavía, dentro de las propias regiones industriales tradicionales se impulsó la relocalización industrial en detrimento de otras, como es el caso de la promoción de la zona norte del Gran Buenos Aires (campo industrial de Pilar) en contra de la zona sur y oeste de la misma localidad²⁴.

Este intenso proceso de desindustrialización y relocalización espacial de la producción sectorial en la Argentina, contiene nuevamente un rasgo particular que por su importancia es insoslayable mencionar. Todo el sistema de promoción industrial reconoce como receptor absolutamente mayoritario de los subsidios canalizados mediante incentivos fiscales, a la misma fracción del capital nacional que es

23 El único análisis detallado de la evolución intercensal de la producción industrial argentina entre 1973 y 1994 se encuentra en Azpiazu (1998).

24 Es ilustrativo señalar, que durante esos años y dentro de esta misma lógica se construyeron autopistas que les permitían a las fuerzas represivas movilizarse fácilmente a las zonas fabriles y a aquellas en donde residían los sectores de altos ingresos, para su protección. Tal el caso, del denominado Camino del Buen Ayre que le permitió al mayor regimiento del ejército en el Gran Buenos Aires (Campo de Mayo) un rápido acceso a la zona fabril del oeste del Gran Buenos Aires y a la zona residencial del norte de esa misma localidad.

central en la valorización financiera, los grupos económicos locales, y no a las empresas transnacionales que tenían vedado legalmente el acceso a dicho sistema²⁵. Así, durante la década del ochenta, que constituye el momento álgido en que se ponen en funcionamiento los establecimientos industriales con promoción estatal, se registra una acentuada repatriación de capital extranjero industrial y de transferencias de empresas al capital nacional²⁶. Por su profundidad constituye un fenómeno inédito en el país cuyo epicentro estuvo en la producción metalmecánica en general y automotriz en particular, aunque también tuvo fuertes repercusiones en la química y petroquímica. Es decir, se retiraron buena parte de las empresas extranjeras que estaban localizadas en las actividades que habían sido la locomotora del crecimiento industrial durante la segunda etapa de sustitución de importaciones (1958-1976).

En conjunción con estas transformaciones, la drástica modificación del “núcleo técnico” de las firmas y de su contexto operativo (en los términos de Thompson), también produjo una alteración en el contenido o significado de algunos de los componentes de las reestructuraciones que usualmente estuvieron presentes en las etapas anteriores del capitalismo. Las transferencias de capital (fusiones y adquisiciones) han sido desde el siglo XIX procesos tradicionales mediante los cuales avanzó la concentración y centralización del capital en la búsqueda de modernizar la producción, aumentando el grado de explotación de la mano de obra ocupada y elevando de esa manera la productividad de la producción.

Ese proceso está presente en la reestructuración neoliberal de las últimas décadas, pero con un grado de exacerbación que indica que las propias empresas devienen en un activo financiero pasible de otorgar rentas patrimoniales a partir de su enajenación, y en el cual la ola de privatización de las empresas públicas a nivel mundial ha jugado un rol destacado, pero no exclusivo. Si bien trabajos publicados por la propia Reserva Federal de Estados Unidos indican que más de la tercera parte de las empresas adquiridas entre 1984 y 1989 en ese país fueron revendidas dentro de ese mismo período²⁷,

25 Una investigación detallada de la participación definitoria de los grupos económicos locales en los grandes proyectos industriales que recibieron promoción industrial se encuentra en Aspiazú (et al., 1989).

26 Un análisis y una evaluación cuantitativa de los alcances de la salida de capitales extranjeros industriales de la Argentina se encuentra en Basualdo (1987b).

27 Al respecto, ver: Crabbe, L. E., Pickering, M. H. y Prowse, S. D. 1990 “Recent developments in corporate finance”, en *Federal Reserve Bulletin*, Washington, agosto; mencionado por Serafati (2001).

no puede extenderse a todos los países centrales porque se trata de una expresión extrema que tuvo menos intensidad en otros países de la misma condición²⁸.

Este fenómeno se manifiesta con intensidad en los países periféricos, de los cuales la Argentina de la década del noventa constituye nuevamente un caso testigo, ya que durante esos años se registran sucesivas y masivas transferencias de capital de diferente carácter. La primera de ellas, consistió en la generalizada privatización de las empresas estatales²⁹ que se inicia en 1989, al comienzo de la gestión peronista de C. Menem y en el marco de la primera de las dos crisis hiperinflacionaria que se desplegaron en esos años³⁰. La venta de los activos públicos en la Argentina implicó el rescate de deuda externa relativamente más elevado de la región debido al alto porcentaje de bonos que aceptó el Estado para transferir esos activos al sector privado. En la propiedad de los nuevos consorcios se expresó la alianza de poder dominante, ya que si bien participa el capital transnacional (principalmente europeo y generalmente como operadores del servicio) y los bancos transnacionales (como agentes financieros) también tienen un papel destacado la oligarquía agropecuaria diversificadas (los grupos económicos locales) por su capacidad de “lobby” sobre la acciones estatales³¹.

28 Este aspecto, es destacado por Serafati (2001) al indicar que: “Es posible que en Francia, teniendo en cuenta la configuración del sistema productivo y el lugar que ocupa el estado (en particular, pero no solamente, como accionista), el movimiento de fusiones y adquisiciones haya tenido como objetivo, de manera más notoria que en los Estados Unidos, hasta comienzos de los años noventa, la reestructuración y mejora de la eficacia productiva de las firmas”.

29 Acerca de la privatización de las empresas públicas y la evolución posterior de los consorcios privados que acceden a la propiedad o concesión de las mismas, ver Aspiazu (2003).

30 Se trata del cambio estructural de mayor significación de ese gobierno, incluso que la estatización de los servicios públicos que realizó el peronismo en 1947, ya que comprometió alrededor del 7% del PBI, el 20% del PBI industrial y alrededor del 25% de la inversión total según las estimaciones realizadas por CEPAL (1983).

31 Respecto a la influencia que ejercen los grupos económicos locales sobre el sistema político, cabe recordar las conclusiones de Abeles (et al., 1998): “En otras palabras, resultaría ganador aquel consorcio que presentara la mayor cantidad de títulos de la deuda argentina, con el requisito adicional de que alguno de sus miembros fuera uno de los principales grupos económicos locales. En este sentido, el análisis precedente sirve para comprobar la significativa influencia de los grupos locales y el alto grado de subordinación del estado en relación con ellos o, dicho de otra manera, permite mostrar la necesidad que tiene el capital extranjero –sea financiero o productivo– de asociarse con la elite económica local como forma de participar exitosamente en el proceso de privatización, así como también una creciente y marcada subsunción del aparato estatal a los intereses de ambos”.

A la privatización de las empresas públicas, le sucede a partir de mediados de los años noventa un proceso que puede denominarse como la “extranjerización” de la economía argentina, en tanto consiste básicamente, aunque no únicamente, en la transferencia de la propiedad de empresas de capital nacional (principalmente de los grupos económicos locales) al transnacional, donde la venta de las tenencias accionarias en los nuevos consorcios privados de servicios públicos ocupan un lugar destacado, aunque no exclusivo. Este proceso de extranjerización presentó características inéditas en términos históricos, porque mayoritariamente no se trataba de la venta de empresas que registraban una situación económica-financiera comprometida sino de las que eran líderes en sus respectivas actividades o, incluso, las de mayor rentabilidad en la economía real como era el caso de las empresas de servicios públicos. Fue un fenómeno que se inscribió en la lógica de la valorización financiera a nivel internacional, porque la obtención de ganancias patrimoniales o de capital para los vendedores era crucial, pero al mismo exhibió rasgos peculiares, en tanto los grupos económicos que realizaron tales ganancias al vender sus empresas, canalizaron esos recursos a inversiones financieras fuera de las fronteras nacionales, exacerbando de esa manera la fuga de capitales locales al exterior³².

Todos estos cambios se desplegaron en forma desigual en el mundo desarrollado de acuerdo a la forma específica que se articularon las alianzas sociales y los alcances de la hegemonía alcanzado por el bloque de poder en cada uno de esos países. En los países periféricos también el desarrollo de la dinámica neoliberal fue desigual pero a ello se le agregan particularidades relacionadas con el carácter dependiente de los mismos, las cuales, obviamente, resultan en procesos específicos que por sus consecuencias no pueden obviarse. En ese sentido, el caso argentino surge como un caso paradigmático de la autonomía relativa de los países periféricos, por varias razones. La primera, consiste en que las reformas monetaristas se efectuaron en tiempo real con las implementadas en los países centrales pero sin consenso popular alguno, ya que fueron impuestas a sangre y fuego por la dictadura militar que comenzó con el Golpe de Estado de marzo de 1976. Por otra parte, las transformaciones realizadas de esa manera dieron lugar a un patrón de acumulación de capital específico sustentado en la valorización financiera del capital, que fue posible por la espectacular evolución de la deuda externa y su contracara que fue la fuga de capitales locales al exterior. Asimismo, y no menos importante, porque en su implementación –a través de sus “intelectuales

32 Un análisis sobre el decisivo impacto que tuvieron a nivel macroeconómico estas transferencias se encuentra en Basualdo (2003).

orgánicos”– y resultados –subsidios estatales, endeudamiento externo, fuga de capitales y ganancias de capital– tuvo un papel protagónico, una fracción del capital nacional (los grupos económicos locales) tanto durante los 25 años de la valorización financiera (1976 y 2001), como en su disolución y reactivación posterior.

LAS CRISIS ENDÉMICAS Y CONTAGIOSAS DE LA INTERNACIONALIZACIÓN FINANCIERA Y LA PROBLEMÁTICA DE LA AUTONOMÍA RELATIVA DE LAS FRACCIONES DEL CAPITAL DOMINANTES

El proceso de concentración del ingreso y de la riqueza³³ avanza, tanto a nivel mundial como en la Argentina, mediante reiteradas crisis que presentan una fenomenología diferente a las desplegadas a partir de la crisis de los años treinta. Ahora, la contradicción entre el capital y el trabajo se presenta mediada por un proceso en el cual los activos financieros se expanden muy por encima del incremento de los activos fijos, irrumpiendo reiteradas crisis financieras que destruyen capital ficticio al disminuir el valor de los activos financieros por la reducción de su precio. De esa manera, el valor de los activos financieros se adecua al valor de los activos productivos (relación que no mantiene un valor fijo pero sí un rango que es imposible de eludir porque la renta financiera se nutre del excedente económico que se genera en la esfera de la producción) modificando la relación entre el capital y el trabajo.

Esta característica esta indisolublemente asociada al carácter “endémico y contagioso” de las crisis internacionales que menciona David Harvey cuando analiza el desarrollo y las características de las mismas (Harvey, 2007). La primera de ellas, y quizás la más prolongada, es la que se inicia en Polonia en 1981 y se consolida con la moratoria mexicana de 1982, afectando a toda América Latina a lo largo de esa década, debido a la vigencia de altas tasas de interés y el desfinanciamiento que sufre la región durante esos años. El epicentro de la crisis estuvo en los países grandes de la región (Argentina, Brasil y México) y comprometió como nunca la estabilidad de los grandes bancos transnacionales norteamericano dando lugar a una política imperial de largo plazo respecto a la deuda externa de gran repercusión en la Argentina y el conjunto de la región³⁴.

33 Sobre el proceso de concentración de la riqueza, ver Duménil (et al., 2004b).

34 Sobre la densidad que adquiere el problema en los países centrales, son sumamente reveladoras las siguientes afirmaciones de W. R. Cline (1983) realizadas durante el desarrollo de esta crisis: “A pesar de que la Reserva Federal pueda responder en una crisis, habría un enorme riesgo económico si se produce una crisis bancaria en gran escala. Si ocurriera en un amplio frente de países en situación de *default*, muchos de los principales bancos tendrían insolventes. Para los nueve bancos más grandes esta situación se plantearía si solo Brasil, México y Argentina repudiaran su deuda, o

Desde esa perspectiva de largo plazo, todo parece indicar que el Plan Baker primero y el Plan Brady después formaron parte de una “política de Estado” de los países centrales, especialmente de los Estados Unidos, cuyo objetivo medular era preservar a sus economías de los efectos potenciales que tendrían las posibles moratorias de los países latinoamericanos, retirando a sus bancos de la primera línea de exposición.

Inicialmente, como parte de esa política, las autoridades norteamericanas pusieron en marcha medidas regulatorias que obligaban a los bancos comerciales a constituir reservas que les permitieran enfrentar esos eventuales incumplimientos. Posteriormente, una vez establecidas esas regulaciones se puso en marcha el Plan Baker a mediados de los años ochenta, siendo su propósito central concretar los programas de capitalización de bonos de la deuda externa asociados a la privatización de las empresas estatales, para posibilitar que los bancos acreedores recuperaran de esa manera el capital adeudado por los países latinoamericanos, debido a que las divisas disponibles por parte de los mismos no alcanzaban ni siquiera a cubrir los intereses devengados.

Sin embargo, durante el segundo quinquenio de 1980 se agravaba la situación de insolvencia de los países latinoamericanos y la aplicación de estas reformas estructurales avanzaba muy lentamente, tanto por la reticencia de los bancos transnacionales a otorgar nuevo financiamiento como por las propias resistencias que surgieron en los países deudores para privatizar sus activos públicos. Bajo esas circunstancias, el Plan Brady –anunciado por el Secretario del Tesoro de Estados Unidos en marzo de 1989– encarnó una política complementaria para que los bancos comerciales pudieran recuperar el capital y

si todos los países en desarrollo y del este europeo tuvieran dificultades tales que un tercio de su deuda se diera de baja. El Banco Central sostiene bancos con iliquidez pero no a los insolventes. Por lo tanto, un fracaso masivo de la deuda externa podría quebrar muchos de los bancos principales. Independientemente de las medidas de emergencia pública que se pudieran tomar para paliar esta situación, las potenciales consecuencias económicas serían devastadoras. Por lo tanto, aquellos que proponen políticas que ignoran el riesgo, incluyendo a congresistas y periodistas, deberían ser tildados como jugadores de alto riesgo. En síntesis, dado que la exposición de los países en desarrollo y del este europeo es tan significativa respecto al capital bancario, cualquier quita de la deuda en gran escala tendría efectos dramáticos sobre los bancos, disminuyendo acentuadamente su capital y ejerciendo una fuerte presión sobre ellos para reducir la magnitud de sus préstamos. Podría resultar, asimismo, una seria crisis interna de los Estados Unidos, con consecuencias inflacionarias y pérdidas cuantiosas en la porción de los depósitos no cubiertos por los seguros. Por estas razones, la mayoría de los funcionarios consideran muy seriamente la deuda del Tercer Mundo” (traducción propia).

los intereses adeudados por los países latinoamericanos. Recién sobre esa base, los mismos podían abandonar su alto nivel de exposición dejando de ser los principales acreedores de la región, transfiriéndoles esa función a los nuevos intermediarios financieros (los fondos de inversión y los fondos de pensión). Para hacerlo viable, el lanzamiento de este plan trajo aparejado la disolución de las anteriores normas regulatorias sobre el sistema financiero de los países centrales³⁵.

La siguiente crisis fue la denominada “Crisis del Tequila”, que comenzó nuevamente en México a mediados de 1995, después de la aplicación del Plan Brady en la región. Quizá, se trató de la menos virulenta no solo para la Argentina debido al plan de salvataje de Clinton que comprometió 50 mil millones de dólares, pero de todas maneras sus efectos se diseminaron a otros países latinoamericanos (Brasil y Chile), asiáticos (Filipinas y Tailandia) e incluso del este europeo (nuevamente Polonia)³⁶.

Así como la primera gran crisis fue centralmente latinoamericana, la tercera fue asiática pero con intensas repercusiones en América Latina³⁷. Se inicia en Tailandia en 1997 con el colapso del mercado inmobiliario y se extiende por la mayoría de los países asiáticos (Malasia, Filipinas, Hong Kong, Taiwán, Corea del Sur y Singapur) para luego extenderse a Estonia, Rusia y Oceanía (Australia y Nueva Ze-

35 Estas modificaciones normativas no estuvieron circunscriptas a Estados Unidos sino que también se verificaron en la legislación de los otros países centrales. Así, por ejemplo, en la Síntesis Informativa Económica y Financiera del Banco Provincia de Buenos Aires de mayo-agosto de 1992, se mencionan las siguientes: “*Reino Unido*: En agosto de 1989, las autoridades decretaron que la opción mexicana de bonos con descuento no necesitaría, inicialmente, reservas por posibles pérdidas; estas sí se exigirían, en cambio, para las operaciones de bonos a tasas fijas y los nuevos préstamos. Existe así un claro incentivo para que los bancos del país participen en el ejercicio de reducción del endeudamiento. *Japón*: En octubre de 1989, el Ministerio de Finanzas otorgó a los bancos del país beneficios tributarios en relación con las pérdidas que podría acarrear su participación en la conversión de deuda mexicana en bonos. *Francia*: Las autoridades francesas eliminaron la obligación de castigar los activos en caso de aceptar bonos al valor nominal de la deuda. Tampoco mantuvieron la exigencia de reservas, si los bonos permanecían en la cuenta de inversión del banco. Asimismo, establecieron que se podrían cancelar a lo largo de la vigencia de la deuda reestructurada las obligaciones tributarias sobre aquellas reservas para posibles pérdidas por préstamos que sobrepasaran las requeridas para la reducción de la deuda”.

36 Para un análisis de esta crisis ver Chesnais (2001).

37 Sus efectos en los países asiáticos fueron muy significativos. De acuerdo a Stiglitz (2002) el desarrollo de la crisis implicó que: “En 1998, el PBI de Indonesia cayó el 13,1%, en Corea, el 6,7% y en Tailandia el 10,8%. Tres años después de la crisis, el PIB de Indonesia todavía se encontraba un 7,5% por debajo del nivel registrado antes de la misma y el de Tailandia era un 2,3% inferior”, citado por Harvey (2007).

landa). Posteriormente, se proyectó a Brasil y a la Argentina. En este último país, tuvo efectos devastadores al acelerar el colapso de la convertibilidad y del patrón de acumulación sustentado en la valorización financiera, implicando una caída de un quinto del PBI y de dos tercios de la inversión bruta fija entre 1998 y 2002.

Es indudable, que la profunda desregulación de los movimientos de capital es una causa central en la amplia propagación de las diferentes crisis que estallaron durante la hegemonía neoliberal. Las cuales, además de generar un bajo crecimiento, determinaron sucesivos ciclos de expansión y retracción en los diferentes países y regiones, conspirando contra el desarrollo de todos ellos³⁸. También influyó la política impuesta por los organismos internacionales de crédito que remarca J. Stiglitz (2002) y los intereses de los fondos especulativos o “buitres” (*hedge funds*), que le contraponen D. Harvey³⁹. Sin embargo, en el caso argentino, y también en la economía internacional pero con otras características y contenido, hay otra modificación sustantiva, que no excluye a las anteriores pero sí las desplaza en importancia, que consiste, como ya fue mencionado, en la prioridad que asume el endeudamiento externo en el comportamiento de las grandes firmas en aras concretar la valorización financiera del excedente, y del cual forma parte la acelerada expansión de la deuda externa del sector público y la fuga de capitales locales al exterior.

Esta característica, que reconoce a la fracción a la oligarquía diversificada como ejecutora y beneficiaria de ese proceso no solo devela el carácter de la “revancha clasista”, sino también la naturaleza contradictoria que asume el bloque de poder durante el predominio del neoliberalismo, el cual se pone de manifiesto plenamente durante las reiteradas crisis de la economía mundial.

Si bien por definición todo bloque de poder supone la existencia de intereses contradictorios entre las fracciones del capital que lo integran, en este caso son centrales e insolubles porque la oligarquía di-

38 En términos de Harvey (2007) se trata de sucesivas expansiones y crisis que: “colocan a este o aquel estado (Japón, Alemania, Taiwán, Estados Unidos o China), región (Silicon Valley, Baviera, la Terza, Italia) o incluso ciudad (Boston, San Francisco, Shangai o Munich) en la vanguardia de la acumulación de capital. Pero las ventajas competitivas en demasiadas ocasiones se revelan efímeras introduciendo una extraordinaria volatilidad en el capitalismo global”.

39 Este autor, Harvey (2007), en relación a la polémica que entabla con J. Stiglitz, indica que: “Stiglitz rechaza la interpretación conspirativa y propone una explicación ‘más sencilla’ aduciendo que el FMI estaba simplemente ‘reflejando los intereses y la ideología de la comunidad financiera occidental’. Pero ignora el papel de los *hedge funds*, y en ningún momento se le ocurre pensar que la creciente desigualdad social, que él mismo critica con tanta frecuencia como subproducto de la neoliberalización, podría haber sido en todo momento la *raison d'être* de esta crisis”.

versificada, que controla el Estado, es una de las fracciones del capital endeudada en el exterior y el capital financiero (los bancos transnacionales primero y los nuevos inversores institucionales después) son los acreedores externos de la deuda pública y privada.

Esta contradicción, intrínseca al “bloque de poder”, se desplegó con toda su intensidad durante las reiteradas crisis mundiales del neoliberalismo y definió una modalidad de las mismas que difiere significativamente con las típicas de la sustitución de importaciones. Así, las crisis en la economía mundial sistemáticamente disparaba inicialmente una acentuada pugna dentro del “bloque de poder” entre los acreedores y deudores externos, que concluía cuando las fracciones del capital enfrentadas lograban conciliar sus intereses, a partir de una modificación de las condiciones internacionales en conjunción con una alteración de la relación entre el capital y el trabajo, avanzando de esta manera sobre los ingresos y los derechos adquiridos de los sectores populares. Esto fue lo que ocurrió en la crisis de la deuda de 1982 (cuando la fracción interna volcó masivamente la redistribución de recursos estatales en su favor), en la crisis de 1989 provocada por los acreedores externos y solo solucionable cuando se pusieron en marcha la privatizaciones y la precarización del trabajo, así como en la crisis final de la convertibilidad entre 1998 y 2002, cuando ambas fracciones conducen respectivamente el bloque devaluacionista (la oligarquía diversificada) y el dolarizador (el capital financiero y los prestadores de servicios públicos, entre otros).

Este *modus operandi* de las crisis, devela la problemática de la autonomía relativa de las fracciones que integran el “bloque de poder” y específicamente de la oligarquía diversificada. Es indudable, que la misma a partir del control sobre el Estado (del cual es una de las fracciones fundadoras), busca persistentemente lograr grados de libertad respecto al capital financiero internacional, pero para ubicarse como principal beneficiaria del planteo vigente pero descartando la construcción de un proyecto alternativo.

Es crucial tener en cuenta que se trata de una situación que depende de varios factores que, a su vez, son dinámicos en el tiempo, lo que significa que la autonomía relativa de esta fracción se ensancha o estrecha de acuerdo a las evolución de esos factores, que son: las condiciones que presenta la economía internacional, la consistencia política e ideológica de la clase trabajadora y la situación de su propio proceso de acumulación de capital.

A partir de la crisis de 2001 y 2002, todos esos aspectos se conjugan para ensanchar el grado de autonomía de la fracción del capital local. Así, en la economía internacional se consolida un elevado crecimiento de China, que genera una creciente demanda de *comodities* elevando

las cantidades vendidas y los precios de algunos productos agropecuarios exportables de la Argentina. Asimismo, en el mundo capitalista se profundiza la disputa dentro del capital financiero entre la fracción que opera predominante con capital de préstamo y aquella que está afincada principalmente en la propiedad de las empresas. De esta manera, la oligarquía diversificada tiene las condiciones para orientar sus alianzas (políticas) con esta última fracción del capital financiero, que impulsa una significativa reducción de la tasa de interés, y lo que es más importante aún, con el capital extranjero productivo en general que, como fue señalado, ya era predominante en la economía argentina.

En términos de los sectores populares, a pesar del alto grado de movilización y de reclamo social era manifiesta la ausencia de un proyecto alternativo para disputar el poder en el país, luego de la profunda derrota sufrida durante la dictadura militar y la inédita reestructuración de la sociedad que la misma puso en marcha, desarmando las alianzas sociales de la segunda etapa de sustitución de importaciones. Desde el punto de vista de la propia consistencia económica, la situación de la oligarquía diversificada presentaba la paradoja de tener una incidencia en la economía interna semejante al que detentaba al final de la segunda etapa de sustitución de importaciones pero era, al mismo tiempo, notablemente más poderosa que 25 años antes por la ingente masa de recursos acumulada en el exterior sobre la base de la valorización financiera y la fuga de capitales fuera de las fronteras nacionales.

Si bien la conjunción de todos estos elementos le permitieron a la fracción dominante del capital local imponer su propuesta para abandonar la convertibilidad, tuvo al mismo tiempo que otorgar concesiones políticas y económicas a los sectores populares. De esta manera, se inaugura una compleja etapa de transición durante la cual se comienzan a reconfigurar las alianzas sociales. En este sentido, el proceso actual guarda ciertas similitudes con la situación vigente durante la década del treinta, pero con un rasgo distintivo que consiste en que, a diferencia de aquellos años, se despliega en el marco de un acentuado crecimiento económico.

NOTAS SOBRE LA EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA ECONOMÍA ARGENTINA

EL CONTENIDO POLÍTICO Y SOCIAL DE LA POSTCONVERTIBILIDAD

En línea con el análisis precedente, es apropiado recalcar que durante el transcurso de esa prolongada crisis se desplegaron por parte de los sectores dominantes dos propuestas alternativas a la convertibilidad que fueron conducidas por las fracciones del capital centrales en la valorización financiera; la oligarquía diversificada (grupos económicos locales), por un lado, y los acreedores externos y el capital extranjero,

por otro. La primera, cuya expresión política estuvo constituida por la alianza de Duhalde y Alfonsín, enarboló la devaluación como vía de escape al régimen vigente, ya que les permitía multiplicar en forma proporcional los capitales que habían fugado al exterior durante las décadas anteriores. Por el contrario, las fracciones del capital extranjero, cuyos representantes políticos eran el FMI y el Banco Mundial, postulaban como la salida idónea de la convertibilidad la que había adoptado poco tiempo antes Ecuador, es decir la dolarización de la economía local. Como ocurría con la alternativa devaluacionista, no se trataba de una política que intentaba beneficiar al conjunto social, o al menos repartir equitativamente los costos, sino asegurar el valor patrimonial de sus activos fijos (empresas y acreencias) en dólares.

Si bien un elemento crucial de la disputa era la fijación del tipo de cambio (la devaluación para la alianza conducida por los grupos económicos y la dolarización para la liderada por el capital financiero), las discrepancias abarcaban un conjunto de problemáticas sumamente relevantes como la inserción en el mercado mundial (centrada en el MERCOSUR en un caso y en el NAFTA en el otro), la conformación del Estado (mantener el *status quo* por parte de los “devaluacionistas”, mientras que los “dolarizadores” impulsaban la regionalización absorbiendo dentro de ellas a las jurisdicciones provinciales y encarar la privatización de los bancos oficiales) y estrechamente vinculado con lo anterior el propio sistema político (mantener los partidos tradicionales pero incorporando algunas reivindicaciones de los sectores subalternos en los primeros y profundizar la situación vigente, redefiniendo el sistema de representaciones en base a la regionalización del país, en los otros)⁴⁰.

Como resulta evidente, los “devaluacionistas” se impusieron pero lo hicieron en el contexto de una de las más profundas crisis económicas, políticas y sociales de la historia argentina, cuya intensidad se fue profundizando a medida que transcurría el tiempo, dando lugar a una creciente convulsión social. Parece innegable, que los sectores populares no tenían una propuesta propia pero, en el marco de esa profunda crisis orgánica, su notable activación y combatividad le impuso condiciones al frente político y social “devaluacionista” que conducían políticamente los ex presidentes Alfonsín y Duhalde. Se trata de condicionamientos al proyecto de los grupos económicos locales que durante los primeros años fueron aumentando, y no disminuyendo como lo indica la experiencia histórica. Así, durante la gestión de Duhalde en 2002, desde el punto de vista económico se tiene que evitar la estatización de la deuda externa privada y enfrentar a los acreedores externos y los organismos internacionales esgrimiendo posiciones nacionales, mientras que en términos sociales y

40 Ver Basualdo (2001) para un análisis más desarrollado de esta problemática.

políticos el nuevo gobierno tiene que poner en marcha el Plan para Jefes y Jefas de Hogar Desocupados adelantar las elecciones y, más aún, postular el menos orgánico de los posibles candidatos (Néstor Kirchner).

A pesar de que la alianza política y social que expresaba a la oligarquía diversificada pudo imponer su propuesta económica, no pudo hacer lo mismo en términos del sistema político debido a que la profundidad de la crisis orgánica amenazaba la denominada “gobernabilidad” de la sociedad. Desde mediados de la década del setenta, la instauración de la valorización financiera trajo aparejada una modificación del sistema político en la Argentina que se expresó plenamente a partir de 1983 con el fin de la dictadura militar y que se encuadró en el concepto de *transformismo* que introdujo en la teoría política Antonio Gramsci para explicar el proceso italiano (Gramsci, 1974).

Desde la perspectiva *gramsciana*, durante el *transformismo* la clase dominante ejerce el consenso en la superestructura, sin modificar la situación estructural de los sectores sociales subalternos, mediante la hegemonía que ejercen los intelectuales orgánicos de la clase dominante sobre los intelectuales del resto de los sectores sociales, definiendo un proceso que no necesariamente es transitoria sino que surge como una alternativa orgánica de largo plazo⁴¹.

En tanto el agente dinámico que genera el *transformismo italiano* es el partido de derecha (los moderados), es lógico esperar que, tal como lo señala Antonio Gramsci, la hegemonía ideológica sea la principal vía para cooptar a las conducciones políticas y sociales de los sectores subalternos. Ante la ausencia de un partido orgánico, como es el caso argentino, esto no ocurre porque el sujeto que impulsa la constitución de un nuevo sistema político es una fracción de los sectores dominantes (la oligarquía diversificada), que opera sobre los partidos políticos y las organizaciones sociales sin mediación alguna. En esta alternativa, la ideología necesariamente se subordina a otros factores de índole material, porque en estos últimos radican las ventajas relativas de las fracciones sociales que detentan el poder en una sociedad capitalista. Una aproximación general al proceso argentino durante

41 De acuerdo al análisis desarrollado por Hughes Portelli (1980), se puede considerar “que históricamente son posibles dos situaciones duraderas:

- La hegemonía, donde la sociedad civil tiene superioridad sobre la sociedad política y la clase fundamental, más dirigente que dominante, utiliza el bloque ideológico de los intelectuales para controlar los grupos auxiliares, sin tener en cuenta los intereses propios de estos grupos.
- La dominación, donde la sociedad política se adelanta a la sociedad civil y utiliza el bloque ideológico para neutralizar al resto de las clases, absteniéndose de todo compromiso con ellas. En este caso, la dominación de la clase fundamental es más difícil, puesto que no se apoya sobre una base social extensa sino sobre una coerción ‘inteligente’, exponiéndose así a la formación de una eventual coalición hostil”.

la valorización financiera (1976-2001) permite detectar esos factores materiales que, con distinta intensidad según las diferentes etapas, asumen un papel decisivo en la conformación del *transformismo argentino*⁴². Los mismos son: la corrupción y los altos ingresos relativos que perciben los integrantes del sistema político, en un contexto social caracterizado por un agudo disciplinamiento de los sectores populares vinculado a una creciente concentración del ingreso⁴³.

En este contexto, cabe señalar que la disolución de la valorización financiera trajo aparejada la necesidad de abandonar el *transformismo argentino* como eje central, intentando retomar una dinámica política más vinculada al concepto clásico de hegemonía, en la cual la clase dominante se ve obligada a otorgar concesiones a las clases subalternas, y no solamente a sus conducciones, para poder asegurar la “gobernabilidad” política y social.

De esta manera, a partir de 2002 se diluye el bloque de poder anterior y se pone en marcha una compleja etapa de transición en la cual comienzan a delinearse las nuevas alianzas y bloque sociales sobre la base de al menos dos procesos que interactúan entre sí. El primero de ellos, consiste en la mayor “autonomía relativa” de las fracciones del capital interno respecto al poder financiero establecido a nivel mundial, que permite recomponer la rentabilidad relativa de las actividades productivas y crecer aceleradamente, en una economía internacional donde China se consolida como un fuerte demandante de los bienes primarios exportados por la Argentina. El segundo proceso, se refiere a ese sistema político que estaba inmerso en una profunda crisis de representación y requiere, a su vez, de una imperiosa convalidarse socialmente asumiendo una “mayor autonomía relativa” respecto a las fracciones del capital interno.

La administración gubernamental de Néstor Kirchner despliega un planteo político que expresa una combinación específica de am-

42 Ver Basualdo (2001) para un análisis del *transformismo argentino*.

43 En los textos de Antonio Gramsci hay una única mención a esta variante del transformismo, que es la siguiente: “El ejercicio normal de la hegemonía en el terreno que ya sea ha hecho clásico del régimen parlamentario, está caracterizado por una combinación de la fuerza y el consenso que se equilibran, sin que la fuerza supere demasiado al consenso, sino que más bien aparezca apoyada por el consenso de la mayoría expresado por los llamados órganos de la opinión pública (los cuales por esto, en ciertas ocasiones son multiplicados artificialmente). Entre el consenso y la fuerza está la corrupción-fraude (que es característica de ciertas situaciones de difícil ejercicio de la función hegemónica en que el empleo de la fuerza presenta demasiados peligros), o sea el debilitamiento y la parálisis provocada al antagonista o los antagonistas acaparándose a sus dirigentes, encubiertamente por lo general, abiertamente en caso de peligro advertido a fin de sembrar confusión y el desorden en las filas adversarias” (Gramsci, 1981).

bos procesos. En línea con la mayor autonomía relativa de las fracciones de capital interno durante esta etapa, esta administración que comienza su gestión en 1983 impulsó como uno de sus ejes políticos relevantes el enfrentamiento con los acreedores externos y los organismos internacionales de crédito, específicamente el FMI. Los argumentos esgrimidos para adoptar esta política se encontraban en que se trataba de los responsables fundamentales de la política de destrucción nacional implementada en las décadas anteriores, olvidando que la oligarquía diversificada había sido, como mínimo, igualmente responsable de esa debacle. Al mismo tiempo, para superar la crisis de representación del sistema político, ese gobierno puso en marcha una política de concesiones a una amplia gama de reivindicaciones populares, tales como el disciplinamiento de las FF.AA., la anulación de los indultos a los represores militares y el reinicio de sus juicios, la renegociación de la deuda externa pública, la reestructuración de la Corte Suprema de Justicia, etcétera⁴⁴.

44 En un recuento algo más exhaustivo, se pueden mencionar las siguientes:

En términos de las FF.AA. y la represión dictatorial: remoción de las cúpulas militares y subordinación de las FF.AA. al poder civil; reglamentación de la Ley de Defensa (después de 18 años sin reglamentar) que jerarquiza el Estado Mayor conjunto y a la conducción civil; nulidad de las leyes de punto final y de obediencia debida; impulso a los juicios contra los represores de la dictadura y sus cómplices civiles (como fue el caso del sacerdote católico Von Wenicke); la iniciativa conjunta con Francia que puso en marcha la Convención contra la Desaparición Forzada de Personas, etcétera.

Respecto al Poder Judicial: el juicio político a los miembros de la Corte Suprema de Justicia que componían la “mayoría automática” durante la década del noventa; los nuevos procedimientos para la designación de los miembros de la Corte Suprema de Justicia por parte del Poder Ejecutivo Nacional y del Senado de la Nación; la designación de integrantes independientes en la Suprema Corte; la reducción de sus integrantes, de 9 a cinco; la promoción de juicios políticos a los miembros de Casación que impedían los juicios a los represores (el caso del juez Bisordi); la autorrestricción del Poder Ejecutivo Nacional para designar jueces federales, con un procedimiento similar al de los jueces de la Corte Suprema.

En términos del funcionamiento institucional en general: la derogación de las leyes secretas del último siglo y la prohibición de nuevas; la decisión de que las fuerzas de seguridad no usen armas de fuego para controlar las movilizaciones que llevan a cabo los sectores populares; la ley de creación de una Comisión Legislativa para analizar los Decretos de Necesidad y Urgencia (hubo muchas críticas de la oposición porque los decretos siguen en vigencia hasta que son rechazados); la iniciativa oficial y el trabajo político para que la Argentina tuviera un miembro en la Comisión Interamericana de Derechos Humanos y otro en la Corte Interamericana de Derechos Humanos; el desconocimiento del obispo castrense (caso del obispo Beasoto); los límites que le impone a Iglesia al no pedir un *te deum* en cada celebración; el enfoque y las acciones en los casos de corrupción al obligar a la renuncia de los funcionarios (caso de la empresa Skanska y la ministra de economía F. Micelli).

Sin embargo, este planteo inicial comienza a diluirse a partir de 2005-2006 por las crecientes resistencias de los sectores dominantes y los propios giros políticos de la gestión gubernamental. Sobre esta temática, cabe anticipar que durante la acentuada reactivación de la economía argentina desde 2002 en adelante, la participación de los asalariados en el ingreso avanzó, principalmente, a través del aumento de la ocupación provocando una disminución significativa del “ejército industrial de reserva”, habiendo comenzando en 2006-2007 una creciente reivindicación de incrementos salariales e incluso de políticas estatales encaminadas a recomponer el mercado de trabajo. Sin embargo, en ese momento comienzan crecientes presiones inflacionarias que las neutralizan a pesar de que el costo salarial evolucionaba muy por debajo del salario real, impidiendo que la participación de los asalariados alcance los guarismos que había registrado en el año 2001, los cuales, por otra parte, se ubicaban entre los más bajos de las últimas décadas.

Bajo esas circunstancias, luego del triunfo en las elecciones presidenciales de octubre de 2007, el gobierno actual privilegió una construcción política sustentada en el Partido Justicialista, asumiendo en consecuencia el ex-presidente de la nación, Néstor Kirchner, la presidencia del mismo. El principal argumento para hacerlo radicaba en que sino se ocupaba ese espacio por parte del oficialismo lo haría la oposición. Sin embargo, haber adoptado esa estrategia implicó una severa derrota para el oficialismo porque, como fue señalado, a lo largo de la valorización financiera (1976-2001) ese partido fue cooptado por los sectores dominantes mediante el “transformismo”, perdiendo su capacidad de convocar a los sectores populares.

Los efectos de esa decisión estratégica se hicieron sentir inmediatamente durante el conflicto político que se desencadena a partir de marzo de 2008, raíz del régimen de retenciones móviles, que se entabló entre un aparato estatal con una escasa capacidad de convocatoria y movilización social y un frente social conformado por diversas fracciones del agro pampeano, sectores medios, el oligopolio que controla los medios de comunicación y las fuerzas políticas opositoras. Durante el mismo, el partido peronista no solo fue un impedimento para la

En términos económicos y sociales (algunas de ellas se analizarán posteriormente): la reconstitución parcial de las conquistas de los trabajadores perdidas en las décadas anteriores como la negociación salarial mediante las paritarias; libre elección del sistema jubilatorio, pero sin reformular el sistema; la negociación de la deuda externa enfrentando frontalmente las concepciones del FMI; defender la necesidad de mantener el crecimiento y ponerlo en función de la tasa de inflación priorizando la generación de puestos de trabajo y, por lo tanto, el descenso de la desocupación; establecer el control de precios vía revisión de los costos empresarios, etcétera.

movilización popular sino que fue decisivo para concretar la derrota parlamentaria del proyecto oficial⁴⁵.

LAS CARACTERÍSTICAS ECONÓMICAS DE LA CRISIS 2001-2002 Y DE LA REACTIVACIÓN POSTERIOR

La debacle que registró la economía argentina en el 2001-2002, fue la conclusión de una profunda y prolongada crisis económica y social, en el marco de uno de los reiterados colapsos de la economía internacional, que en este caso se originó en los países del sudeste asiático. En términos de la economía nacional, implicó la implosión de la convertibilidad (tasa de cambio fija y convertible) y, fundamentalmente, el agotamiento del patrón de acumulación de capital sustentado en la valorización financiera, que había sido puesto en marcha, a sangre y fuego, por la dictadura militar entre 1976 y 1982 y continuó su desarrollo durante los posteriores gobiernos constitucionales, dando lugar a un endeudamiento externo insostenible⁴⁶.

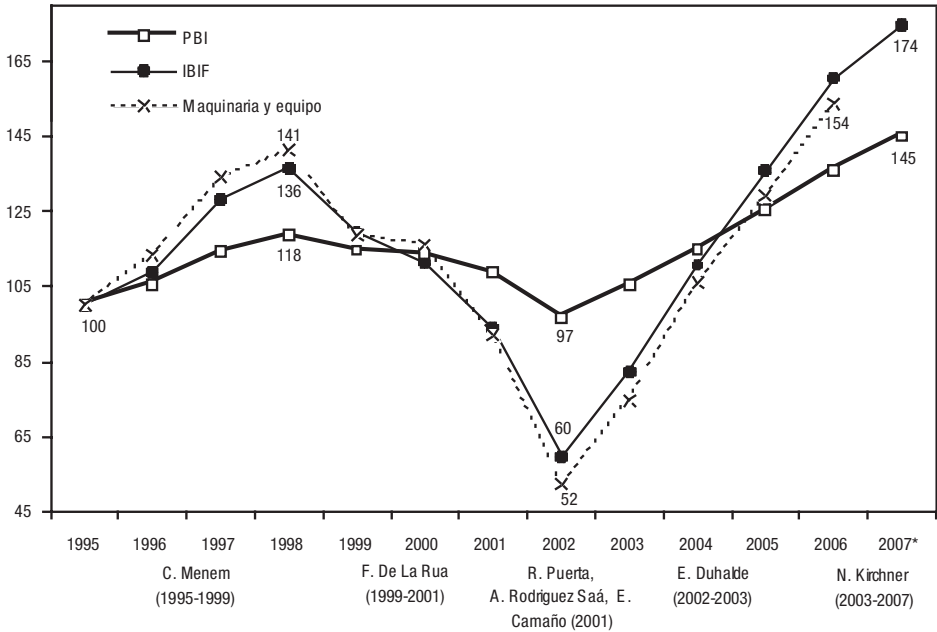
Con la intención de aprehender la profundidad y la cadencia de la crisis, en el Gráfico 1 consta la evolución del PBI, de la inversión bruta fija total y de aquella destinada a la incorporación de maquinaria y equipo. Estas evidencias son contundentes en indicar que: la crisis se inició en 1998; su epicentro se localizó en 2002; y la reducción del PBI alcanzó al 20% entre los años extremos. Por otra parte, es pertinente recordar que esta parálisis de la economía real involucró directamente al sector financiero de la economía nacional pero no se produjeron quiebras de entidades bancarias por el subsidio estatal que recibieron.

Durante el desarrollo de estos críticos años se detuvo prácticamente el proceso de formación de capital, debido a la acentuada disminución de la inversión bruta fija. En efecto, la reducción de la misma supera el 55% entre 1998 y 2002, mientras que en el caso de la destinada a la adquisición de maquinaria y equipo, la caída es equivalente a poco más del 60%. Si se tiene en cuenta, que en 2002 la tasa de inversión (Inversión Bruta Fija/PBI) osciló entre el 10 y el 12%, se puede concluir que la inversión neta fue negativa o levemente positiva, ya que las exigencias de reposición de capital obsoleto (amortización) se inscribe en ese orden de magnitud. De allí entonces, que se pueda asumir que al menos en el punto culminante de la crisis se produjo una paralización de la formación de capital en la economía nacional.

45 Sobre la naturaleza de ese conflicto, ver Basualdo (2008a).

46 Las características básicas y las etapas del patrón de acumulación de capital sustentado en la valorización financiera (1976-2001) se encuentran analizadas en Basualdo (2006a).

Gráfico 1
Evolución del PBE, la Inversión Fija Bruta y la incorporación de maquinaria y equipo.
Años 1995-2007 (Bsse 1995=100)



Fuente: Elaborado sobre la base de la información del Ministerio de Economía de la Nación.

* Los valores de 2007 corresponden a los tres primeros trimestres del año.

Así como la evolución de estos indicadores es muy elocuente en indicar la debacle económica que caracteriza a la fase declinante del ciclo, es igualmente contundente para expresar la acentuada expansión económica que se registra a partir de 2002 en la economía interna. A partir de ese año, se sucede un crecimiento ininterrumpido del PBI que oscila entre el 8% y el 10% anual. Este notable comportamiento exime realizar mayores comentarios sobre la recuperación económica; solo cabe señalar por su importancia que la expansión de la inversión bruta fija reconoce como su componente más dinámico a la incorporación de maquinaria y equipo y no a la construcción, aunque la primera en términos relativos es inferior a la registrada en 1998⁴⁷.

47 De acuerdo a las cuentas nacionales, en términos absolutos la inversión en maquinaria y equipo en 2006 (18.452 millones de pesos) es superior a la registrada en

Es insoslayable señalar que a partir de 2002 la conjunción del drástico replanteo de los precios relativos que acompañó la profunda devaluación del tipo de cambio real, con la consiguiente caída del salario real, la elevación de la rentabilidad en la producción de los bienes transables, la reducción del nivel de la tasa de interés, ubicaron a la producción de bienes como el sustento principal de la recuperación de la economía interna.

Este nuevo perfil de la economía se ubicó prácticamente en las antípodas de lo ocurrido anteriormente, especialmente durante la convertibilidad que rigió desde 1990 hasta 2001. Como se mencionó en reiteradas ocasiones la vigencia de la valorización financiera (asentada en la elevada tasa de interés interna, la sobrevaluación de la moneda local y un abundante financiamiento externo que revitalizó el endeudamiento con el exterior y la fuga de capitales al exterior) junto a una profunda apertura externa no solo del mercado de capitales sino también de bienes, impulsaron una contracción relativa de la economía real que alcanzó su máxima expresión en el proceso de desindustrialización. Las excepciones estuvieron en los sectores productores y procesadores de productos con ventajas comparativas a nivel internacional y en los beneficiados con regímenes específicos de promoción y protección. Estos, junto a los servicios públicos privatizados, en tanto no transables en el mercado internacional y con enormes beneficios normativos, fueron los dinámicos.

Con el propósito de visualizar esta modificación tan relevante en el comportamiento de la economía nacional, en el Gráfico 2 se expone la relación de las tasa de crecimiento de los grandes sectores económicos respecto a la tasa de crecimiento de la economía en su conjunto, confrontando el período 1995-2001 versus 2002-2007⁴⁸. La drástica al-

1998 (16.964 millones de pesos). No obstante, en términos relativos la situación es inversa ya que en 2006 representa el 25,8% de la inversión bruta fija, mientras que en 1998 concentraba el 27,9% de la misma.

48 La metodología de análisis, que proviene de Arceo (et al., 2007), y responde al siguiente desarrollo. Definiendo como: P = Tasa anual acumulativa del PBI; Ss = tasas anuales acumulativas de las actividades económica; Ta = Tasas anuales relativas de cada actividad respecto al conjunto de la economía. Tenemos, aplicando la regla de tres simple, que: $Ta = (Ss \times 100/P) - 100$. Por otra parte, las respectivas tasas de crecimiento anual de las variables y los períodos considerados fueron las siguientes:

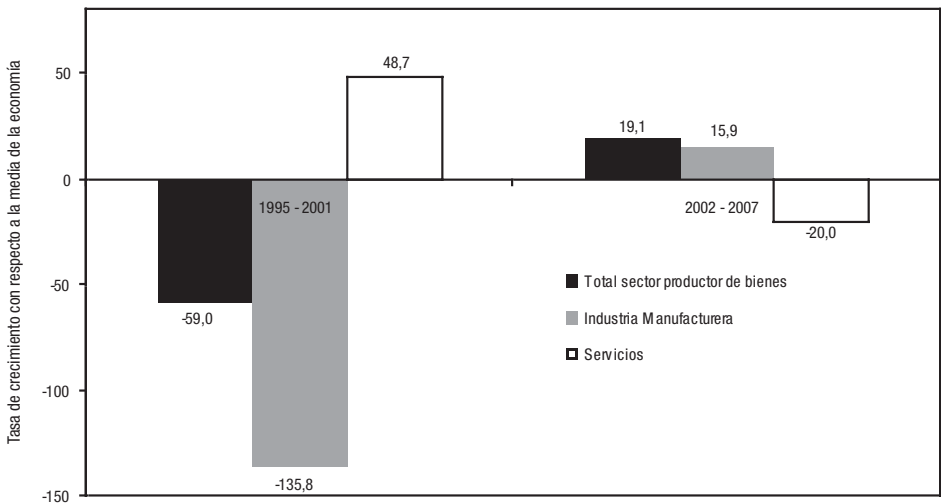
Tasa de crecimiento anual acumulativa (porcentajes)

	PBI	Bienes	Industria	Servicios
1995 - 2001	1,4	0,6	-0,5	2,0
2002 - 2007	8,4	10,0	9,8	6,7

Cabe señalar que para el año 2007 se consideraron los tres primeros trimestres.

teración del perfil productivo entre una y otra etapa resulta evidente y no requiere mayores precisiones. En cambio, sí resulta apropiado aclarar que las tres mayores actividades que integran la producción de bienes son: la agropecuaria, la construcción y la industrial. Esto significa que entre 1995-2001, la disminución de la producción de bienes respecto al conjunto de la economía (-59,0%) es menor que la registrada por la industria (135,8%), por el efecto positivo que ejercen la construcción y la producción agropecuaria, al neutralizar parcialmente la profunda contracción relativa de la industria manufacturera. Es indudable que la influencia de la producción agropecuaria fue central, ya que durante esos años se consolida el meteórico crecimiento de la producción de soja en el agro pampeano.

Gráfico 2
Tasa de crecimiento anual acumulativa sectorial respecto a la tasa de crecimiento anual del conjunto de la economía. Años 1995-2001 y 2002-2007 (en porcentajes)



Fuente: Elaborado sobre la base de la información del Ministerio de Economía de la Nación.

Por otra parte, en la etapa 2002-2007, el crecimiento relativo de la producción de bienes respecto al conjunto de la economía es más acentuado que el registrado por la industria, debido a la influencia tanto de la construcción como de la producción agropecuaria. Asimismo, el cambio inverso que se registra en la tasa de crecimiento de los servi-

cios respecto a la del conjunto de la economía está relacionado, principalmente, con la trayectoria de los servicios públicos privatizados y el impacto sobre ellos de la modificación de los precios relativos, a pesar de lo cual en la generalidad de los casos reconstituyeron su rentabilidad operativa a medida que la crisis quedaba atrás.

Es apropiado señalar que la evolución del sector externo fue el motor inicial que puso en marcha la reactivación económica de la postconvertibilidad, por dos modificaciones sustantivas. En primer lugar, la renegociación de una parte de la deuda externa pública⁴⁹ y, especialmente, el substancial incremento del saldo de la balanza comercial sustentado en las ventas de productos primarios con ventajas comparativas naturales (energéticos, minería y productos agropecuarios).

Sin embargo, con posterioridad al comienzo de la reactivación la expansión se extendió a la producción de bienes ligados a la demanda interna. Al respecto, con el propósito de dilucidar la dinámica que asumió la reactivación industrial, en el Cuadro 1 se confrontan las tasas de crecimiento de las ramas industriales antes (1995-2001) y después de la disolución de la convertibilidad (2002-2006), diferenciando entre las ramas que principalmente abastecen al mercado interno, de las que son mercado internistas y exportadoras y de aquellas que fundamentalmente venden sus productos al exterior.

Así, resulta evidente que la reversión en la depresión industrial es generalizada en la postconvertibilidad al comprender el conjunto de las ramas industriales, sean mercado internistas o exportadoras. Estas evidencias son igualmente categórica en indicar que las ramas cuya demanda está constituida principalmente por el mercado interno son la que más se expandieron entre 2002 y 2006, mientras que las más exportadoras también crecieron pero con una intensidad significativamente menor. En esta disparidad tiene una influencia relevante que las actividades exportadoras fueron las que menos cayeron en los últimos años de la convertibilidad, pero aun así la expansión de las ramas mercado internistas es un rasgo importante para aprehender la naturaleza que asume el crecimiento económico de los últimos años. Al respecto, si se tiene en cuenta que este tipo de expansión industrial se registra en un contexto en que la participación de los asalariados en

49 En este sentido, cabe señalar que en 2003 se puso en marcha una renegociación de una parte la deuda externa estatal (102.566 millones de dólares sobre un total de 144.453 millones de dólares) que implicaba una quita relevante de la misma. Al final de la negociación, la reducción de la deuda externa entre capital e intereses alcanzó a 47,8 miles de millones de dólares (que representan el 46,6% de la deuda externa negociada y el 33,1% de la total), quedando un remanente de 19,5 miles de millones de dólares correspondiente a los tenedores de bonos que no aceptaron la propuesta.

el ingreso no solamente es de las más reducidas de las últimas décadas sino que está por debajo de la alcanzada en 2001, se puede inferir que el núcleo de la demanda interna está constituido por los no asalariados, o –quizás más cercano a la realidad– por los sectores de mayores ingresos donde convergen los no asalariados con los asalariados de mayores remuneraciones.

Cuadro 1
Tasa de crecimiento del sector manufacturero según el principal mercado en que actúan*, 1995-2001 y 2002-2006 (en porcentajes)

Principal mercado de las ramas industriales	1995-2001		2002-2006				
	Tasa de crecimiento		Tasa de crecimiento			Incidencia estructural	
	VBP	Ocupación	VBP	Ocupación	Productividad	VBP	Ocupación
Interno	-14%	-20%	82%	26%	61%	28%	50%
Interno / exportador	-7%	-22%	59%	27%	52%	39%	35%
Exportador	-5%	-28%	45%	27%	23%	34%	15%
Total	-9%	-23%	61%	27%	51%	100%	100%

* Se clasificaron como ramas industriales mercado internistas aquellas en que la participación de las exportaciones en el valor bruto de producción (VBP) es inferior al 10% durante el periodo considerado. Como ramas mercado internista/exportador, aquellas donde las exportaciones representan entre el 10% y el 35% del valor bruto de producción (VBP) y como ramas exportadoras, aquellas donde las exportaciones concentran más del 35% del valor bruto de producción (VBP).

Fuente: Elaborado sobre la base de la información de la Encuesta Industrial del INDEC.

Que la demanda externa y la proveniente de los sectores de mayores ingresos constituyan la base principal de la actual fase de crecimiento industrial, mientras la demanda generada por el grueso de los asalariados solo opera como una “rueda auxiliar”, es una indicación relevante por sus implicancias históricas y económicas. Si bien el proceso actual comparte con la segunda etapa de sustitución de importaciones (1958-1975) el protagonismo industrial, es antagónico con la misma en la composición de la demanda porque durante la sustitución de importaciones el consumo de los asalariados asumía un protagonismo decisivo que hoy está ausente. La menor incidencia de los asalariados significa, a su vez, que en la actualidad los atributos que caracterizan al salario a nivel macroeconómico (componente de la demanda y factor de costo) se encuentran desequilibrados, porque su importancia en el consumo tiende a diluirse –relativa pero significativamente– y se acrecienta como un factor de los costos que debe minimizarse.

LA EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO⁵⁰

En este contexto, es relevante analizar con cierto detenimiento las generalizadas y severas repercusiones sociales del colapso económico de 2001-2002. Así, en términos del mercado de trabajo se registró una reducción de la ocupación, equivalente a 800.000 personas en términos absolutos, mientras que la desocupación superaba el 20% de la población económicamente activa y más del 30% de la misma si se agrega la subocupación. La caída del salario real (definido como el cociente entre el salario nominal y el índice de costo de vida) no fue menos dramática, ya que alcanzó a casi el 30% en el 2002 y se deterioró aún más al año siguiente. Se trató de una hecatombe económica, social y política que provocó una sucesión inédita de presidentes y obligó a poner en marcha medidas de emergencia desconocidas hasta ese momento, como el Plan para Jefes y Jefas de Hogar Desocupados, para asegurar el control social.

Posteriormente, en el marco del acentuado crecimiento económico que comienza en 2003, se registró una innegable recomposición del salario real promedio y de la ocupación de mano de obra. La reactivación de la producción industrial y de la construcción tuvieron un impacto de primer orden de importancia en el descenso de la desocupación (hacia fines del 2007 se ubica alrededor del 8% de la población económicamente activa), especialmente por el mantenimiento de un elevado coeficiente de empleo/producto en esas actividades económicas. No menos importante, ha sido durante los últimos años la recomposición salarial que, incluso, fue más acelerada en términos de los ingresos de los trabajadores no registrados que los que trabajan “en blanco”. De allí, que en el 2007 la ocupación sea un 16% más elevada que en 2001, y que el salario real sea prácticamente igual al que regía en ese mismo año.

La recomposición de la ocupación y el aumento del salario real promedio no fueron el resultado de la “mano invisible” del mercado sino de la política que adoptó la actual gestión gubernamental en pos de la reactivación económica, en general, y de la reindustrialización, en particular. La férrea defensa por el mantenimiento de un alto ritmo de crecimiento económico y de generación de empleo, en contra de las concepciones dominantes, fue una de ellas. El aumento del salario mínimo, vital y móvil, la incorporación de los aumentos de salario de suma fija al salario básico, el impulso para que se retomaran las negociaciones colectivas de trabajo, la derogación de la denominada “Ley

50 Ver Basualdo (2008b) para un análisis más detallado sobre la distribución del ingreso durante este período, así como sobre el grado de sindicalización y la disgregación de las comisiones internas.

Banelco” a través de la Ley 25877 de 2004, que intenta reordenar el mercado laboral, el aumento de las jubilaciones mínimas, etcétera⁵¹, fueron todas medidas que impulsaron una drástica reversión de la crítica situación imperante hace largo tiempo, que se agravaron acentuadamente a partir de 2002.

Sin embargo, cuando estas transformaciones en el mercado de trabajo se traducen, sobre la base de las mismas estadísticas, en términos de la distribución del ingreso se constata una situación sorprendente que no parece estar en consonancia con esos cambios. Tal como se refleja en el Gráfico 3, la participación de los asalariados en el ingreso en el año 2007 (28%) es significativamente inferior a la del 2001 (31%), es decir a la que estaba vigente antes de la disolución de la convertibilidad y la valorización financiera⁵².

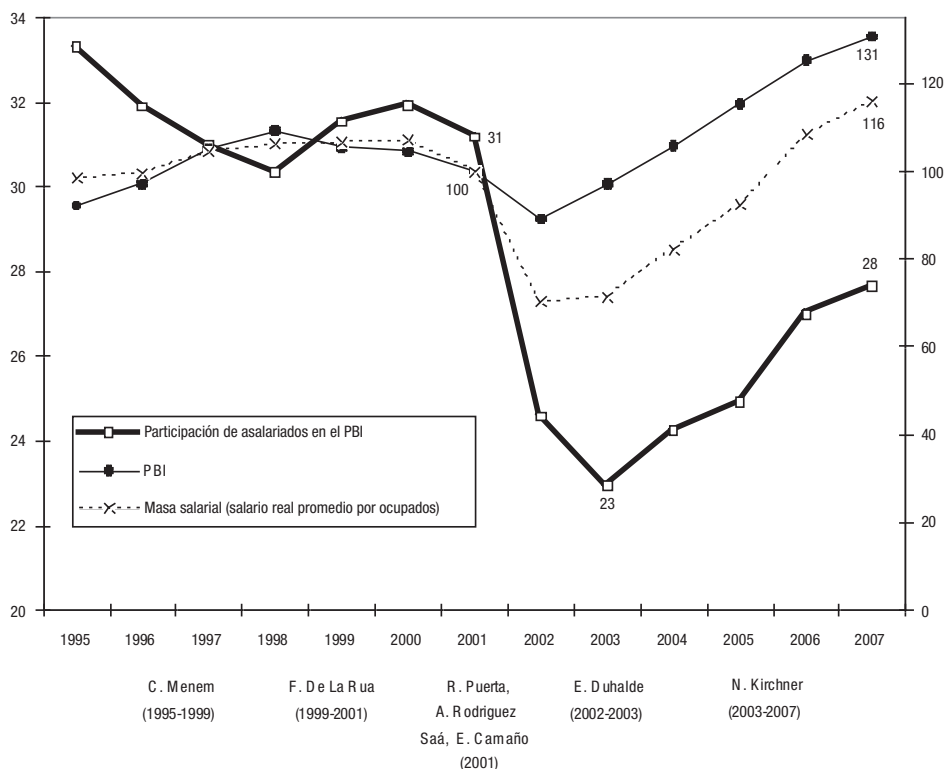
No deja de ser paradójico que cuando el salario real es prácticamente equivalente al que regía antes de la crisis de 2002 y la ocupación un 16% superior, la participación de los trabajadores en el ingreso sea un 11 % más reducida que la vigente en 2001. La explicación a esta aparente contradicción se encuentra en que el PBI, no solamente creció en forma continuada a tasas sumamente elevadas (entre el 8% y el 9% anual) entre 2002 y el 2007, sino que aumentó claramente por encima de la combinación de salario real y ocupación (masa salarial). En el mismo Gráfico 3 se verifica que mientras el PBI aumentó el 31% entre 2001 y 2007, la masa salarial (equivalente al salario real por la ocupación) lo hizo solo en un 16%. Se trata de procesos definitivos en la evolución de la participación de los asalariados en el ingreso,

51 Una enumeración de las principales reformas introducidas en la legislación laboral entre 2003 y 2007, pueden consultarse en CENDA (2007).

52 Para la estimación de la participación de los ocupados en el PBI se utilizó información oficial proveniente de la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales del INDEC. En primer lugar se estimó la masa salarial, que es el resultado de multiplicar la cantidad de ocupados por el salario anual promedio de los mismos. Para esta estimación se utilizó la serie de población ocupada en el total del país suministrada por la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales del INDEC hasta 2005, para los años posteriores se extrapoló la serie según la evolución de la tasa de empleo en el total de aglomerados urbanos elaborada a partir de la encuesta permanente de hogares (EPH-INDEC). Por otra parte, la estimación del salario medio de los ocupados se realizó considerando la evolución de las remuneraciones medias suministrada por FIDE hasta el año 2001, y para los años posteriores se consideró la información suministrada por la EPH-INDEC para los principales aglomerados urbanos. Dichos salarios se anualizaron y se estimaron en términos reales utilizando el índice de precios al consumidor (IPC). Este procedimiento permitió determinar la evolución de la masa salarial en términos reales a lo largo del período en consideración, para posteriormente calcular su incidencia en el producto bruto interno a precios constantes y obtener, mediante el cociente entre la masa salarial y PBI, la participación de los asalariados en el ingreso.

porque la misma es el resultado del cociente entre la masa salarial (ocupación por salario real) y el PBI (equivalente al valor agregado o el ingreso generado anualmente en el país).

Gráfico 3
Evolución de la participación de los asalariados, el PBI y la masa salarial.
Años 1997-2007 (primer trimestre)(Base 2001=100)



Fuente: Elaboración propia sobre la información del Ministerio de Economía de la Nación y FIDE.

En otras palabras, debido a la recuperación que registró el salario real y la ocupación durante los últimos años, las condiciones de vida de la clase trabajadora para el año 2007 son mejores en términos absolutos que durante la crisis e incluso que antes de ella (2001), pero su participación en el valor agregado (en la distribución del ingreso) es menor porque el PBI creció más que la masa salarial. Visto del otro lado, quizá se pueda apreciar mejor los límites de las concesiones de

los sectores dominantes a los sectores populares, porque estas cifras indican que el capital en su conjunto está en mejores condiciones que antes debido a que a través de sus ganancias se apropió de una porción mayor del valor agregado generado anualmente, registrándose una participación creciente del mismo en el ingreso.

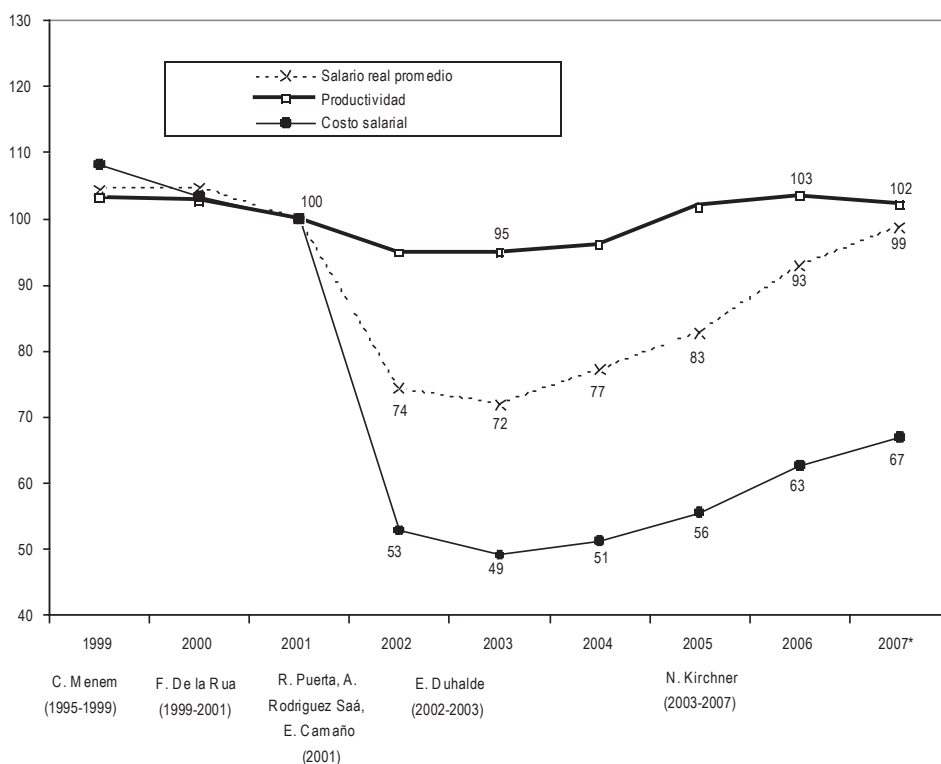
Cabe llamar la atención sobre otras modificaciones que irrumpen a partir de 2001, que están relacionadas con la mutación de los precios relativos y tienen suma importancia para aprehender la relación vigente en la actualidad entre el capital y el trabajo, como es el análisis del costo salarial que se evalúa mediante la relación que se establece entre el salario real y los precios mayoristas⁵³. Con el propósito de analizar la situación imperante durante los últimos años, en el Gráfico 4, se expone la evolución de la productividad, el salario real y el costo salarial entre 1999 y el primer semestre de 2007, considerando como se hizo anteriormente el año 2001 como año base. Estas evidencias empíricas indican que entre el 2001 y 2007 la productividad del trabajo se elevó el 2%, mientras que el salario real está un 1% por debajo del valor alcanzado en 2001, y finalmente el costo salarial nada menos que el 33% por debajo del nivel alcanzado en el año base⁵⁴.

La notable deflación relativa del costo salarial esta asociada a la diferente trayectoria que tuvieron los precios minoristas (que determinan el comportamiento del salario real y aumentaron desde el año 2001 el 81% aproximadamente), y los precios mayoristas (que ocasionan cambios en el costo salarial y se incrementaron desde 2001 el 168%), debido a la aplicación de un conjunto de políticas estatales que ameritan ser mencionadas.

53 Para plantear esta nueva problemática es imprescindible incorporar previamente el concepto, y la forma de medir, el costo salarial y su relación con el salario real. Como se sabe, la evolución del salario real expresa las posibilidades de existencia que tienen los asalariados a partir de la remuneración que obtienen por la venta de su fuerza trabajo, por esa razón se mide mediante el cociente entre el salario nominal y el índice de precios al consumidor. No obstante, es importante mencionar que asegurar las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo es uno de los atributos del salario; el otro consiste en que ese mismo salario opera, desde el punto de vista del empresario, como un costo. En consecuencia, el costo salarial es uno de los ítems que integra la estructura de costo de las empresas, cuya importancia es variable, según la actividad de que se trate, aunque generalmente siempre es significativo. Se mide, mediante la división entre el mencionado salario nominal, pero ahora en relación a los precios que reflejan los ingresos percibidos por las empresas, es decir el índice de precios mayoristas, en general, y los de correspondientes a cada sector de actividad, en particular.

54 Un análisis de la evolución del costo salarial y la productividad, así como otros aspectos del comportamiento del mercado de trabajo, se encuentran en Lindenboim (2007).

Gráfico 4
Evolución de la productividad, el salario real y el costo salarial.
Años 1999-2007 (Base 2001=100)



Fuente: Elaboración propia sobre la información del Ministerio de Economía de la Nación y FIDE.

* Primer semestre de 2007.

Como es público y notorio, a partir de la salida de la convertibilidad se desplegó una acentuada modificación en los precios relativos de la economía. Si bien la más destacada fue la mayor devaluación del tipo de cambio real que se realizó hasta el momento en la economía nacional, hubo otros muy significativos entre los que se encuentra el congelamiento de las tarifas de los servicios públicos a raíz de una combinación de acciones estatales⁵⁵. Por un lado, la negativa estatal

55 Un interesante análisis de la evolución del mercado de trabajo, así como de la retracción de los servicios públicos en el nivel de actividad económica durante los últimos años, se encuentra en Arceo (et al., 2007).

a convalidar incrementos de tarifas e incluso obligar a retrotraer los aumentos en los productos energéticos como el caso de los combustibles, o importarlos cuando no había suficiente producción interna, como ocurrió con el gasoil. Por otro, otorgar subsidios a determinados servicios públicos para impedir que no se registraran incrementos en sus tarifas, siendo el caso más conocido, pero no el único, el del transporte público y dentro del mismo el de los ferrocarriles.

Este breve e imperfecto recuento viene al caso, porque los servicios públicos tienen una incidencia considerable dentro de los precios minoristas pero no se computan de manera directa dentro de los precios mayoristas. En otras palabras, la política de contención de las tarifas de los servicios públicos permitió que se elevara el salario real pero no ocurrió lo mismo con el costo salarial, porque los mismos forman parte de los precios minoristas pero están excluidos de los mayoristas. De esta manera, se beneficiaron los trabajadores y también los empresarios, porque mantuvieron bajos sus costos salariales por esa política de contención, que en varias ocasiones comprometió subsidios estatales.

La otra línea de política estatal fue el acuerdo de precios con los supermercados para aminorar el incremento de los precios minoristas, especialmente los que conforman la canasta básica. A ello, se le suma la fiscalización estatal directa e indirecta sobre los precios de las empresas formadoras de precios e incluso los controles para garantizar la transparencia de determinados mercados, como fue el caso del Mercado de Liniers en materia de carnes. Ciertamente, se trata de una política resistida con ahínco por el sector empresarial y también jalonada con notables arbitrariedades estatales relacionadas a la intervención del INDEC y el manipuleo de la información allí generada, pero al mismo tiempo con efectos palpables sobre la problemática analizada.

Más allá de las causas que provocan la discrepante evolución del salario real y el costo salarial a partir de 2002, lo que indican las evidencias disponibles es que los salarios no solo no comprometen la rentabilidad empresarial sino que esta última aumentó significativamente a partir de la disolución de la convertibilidad, determinando un incremento significativo en su participación en el ingreso. De allí que las actuales presiones inflacionarias, puedan entenderse como el intento de diluir el avance, de por sí magro, del salario real, consolidando de esta manera la inequitativa distribución del ingreso vigente en el país, señalando así los límites precisos de las concesiones que están dispuestos a otorgar los sectores dominantes a los asalariados.

Habiendo establecido la perspectiva empresarial, resulta insoslayable mencionar que la debilidad de la clase trabajadora para mo-

ver el fiel de la balanza en términos de la distribución del ingreso, se origina en las sucesivas alteraciones estructurales que le impusieron las políticas implementadas por los sectores dominantes durante las últimas décadas. Desde este punto de vista, es indudable que la desocupación de la mano de obra, impulsada principalmente por la desindustrialización, se constituyó en un factor fundamental de esas modificaciones de la clase trabajadora. La misma, comenzó a constituirse en un fenómeno macroeconómico relevante durante la década del ochenta, se consolidó en la siguiente década coincidiendo con la acentuada disolución del mercado de trabajo formal que impulsó la política gubernamental, y alcanzó su máxima expresión en el año 2002. A lo largo de ese proceso, se conformó un “ejército industrial de reserva”, que ejerció una presión constante para deprimir el nivel salarial medio.

Sin embargo, la desocupación no fue la única ni la primera alteración que afectó la estructura de la clase trabajadora, sino que por el contrario la misma se enclava en las provenientes de la segunda etapa de sustitución de importaciones (cuando surgió la denominada “aristocracia obrera” que estaba vinculada a las ramas dinámicas de ese entonces) y a las otras que se originaron posteriormente. Así, durante la valorización financiera los regímenes de promoción industrial que se mencionaron anteriormente, produjeron una doble fractura en la clase trabajadora industrial. Por un lado, surgió un nuevo estrato de trabajadores industriales que estaba constituido por los nuevos operarios que ocupaban las plantas manufactureras radicadas en las regiones promocionadas⁵⁶, tenían un escaso grado de sindicalización y percibían, para igual calificación, salarios más reducidos que los trabajadores de los centros industriales tradicionales. Como en buena medida las nuevas plantas industriales fueron el resultado del traslado de los establecimientos que estaban radicados en las zonas tradicionales (Gran Buenos Aires, Rosario o Córdoba), estas políticas tendieron a fortalecer el proceso de desocupación y marginalidad social que resultaba del propio proceso de desindustrialización, porque si bien se trasladaron las plantas fabriles no ocurrió lo mismo con los trabajadores que hasta ese momento estaban ocupados en las mismas. A su vez, durante la década del noventa se les agregó la denominada desregulación del mercado de trabajo y la “tercierización” de tareas por parte de las grandes firmas, que impulsaron una acentuada expansión de los trabajadores

56 Un análisis de los resultados intercensales respecto al impacto que tuvo la promoción industrial en la distribución geográfica de la producción sectorial durante la década del ochenta, se encuentra en Gatto (et al., 1988).

no registrados, que no gozaban de los beneficios de los trabajadores formales y percibían salarios menores. Por esta razón, estos trabajadores no registrados representaron el 49% de los asalariados en 1998, el 53% en 2003 y actualmente concentran alrededor del 40% de la ocupación.

En conjunto, todas estas modificaciones instalaron una inédita heterogeneidad en la clase trabajadora, que trajo como consecuencia una notable endeblez estructural caracterizada por una reducida tasa de sindicalización y la disolución de las comisiones internas, que habían sido el núcleo fundamental de la organización, movilización y triunfos de la clase trabajadora durante la sustitución de importaciones.

LA CONCENTRACIÓN ECONÓMICA Y LA CENTRALIZACIÓN ECONÓMICA⁵⁷

Dada la situación de los trabajadores, es pertinente indagar la trayectoria seguida por el proceso de concentración y centralización del capital porque constituye la contraparte de la misma. Esta problemática se abordará mediante la evaluación del comportamiento de las 200 firmas de mayor facturación en la economía argentina (excluidas las del sector financiero y agropecuario) entre 1995 y 2005, en tanto las mismas conforman el núcleo central de la economía nacional y del mercado formal de trabajo y, en consecuencia, tienen un impacto importante en términos de la distribución del ingreso⁵⁸.

Una primera revisión del proceso de concentración y centralización del capital en la economía nacional, se puede realizar confrontando las ventas de las grandes firmas con el PBI (Cuadro 2). Estas evidencias generales ponen de manifiesto tres rasgos dignos de tenerse en cuenta. El primero de ellos es la elevada incidencia económica

57 Todas las evidencias empíricas acerca del proceso de concentración y centralización del capital en la Argentina provienen de un trabajo inédito realizado por D. Azpiazu, E. Basualdo, N. Arceo y A. Wainer ("Aproximación a las transformaciones de la economía argentina. Una visión desde la cúpula empresaria, 1991-2005") realizado para el PNUD (Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo). El autor le agradece al PNUD y a los coautores del mismo, la posibilidad de utilizar algunas de sus evidencias empíricas.

58 En efecto, la facturación de esta elite empresarial, superó los 260 mil millones de pesos en 2005, siendo equivalente a casi el 50% del PBI, generando alrededor del 20% del valor agregado de la economía nacional y el 35% del correspondiente al sector industrial. Igualmente trascendente, es su influencia en el mercado laboral, en tanto la ocupación generada por estas grandes corporaciones ronda los 500 mil trabajadores, que exhiben niveles salariales que se ubican no solo por encima del promedio sino que son los más elevados de la economía, debido a que se trata de firmas que operan con una elevada intensidad de capital y, en consecuencia, tienen una productividad que supera largamente el promedio nacional.

que tenían las ventas de las grandes firmas entre 1995 y 2001, ya que representan en promedio el 34,2 % del PBI, generando el 14,3% del valor agregado, aproximadamente. Por otra parte, que el incremento de las ventas es significativamente superior al aumento del PBI en todo el período y las etapas consideradas dentro del mismo. Finalmente, en la postconvertibilidad se acentúa el grado de concentración económica, ya que en promedio las ventas de las grandes firmas pasan a representar el 49,7% del PBI y generar alrededor del 20,9% del valor agregado, entre 2001 y 2005.

Cuadro 2

Evolución del PBI y de las ventas de las 200 empresas de mayor facturación, 1995-2005 (en millones de pesos corrientes y porcentajes)

	PBI (1)	Ventas (2)	Relación (2) / (1)	Relación (2) / (1) ajustada*
1995	258.032	79.706	30,9	13,0
1996	272.150	85.180	31,3	13,1
1997	292.859	94.864	32,4	13,6
1998	298.948	103.777	34,7	14,6
1999	283.523	101.584	35,8	15,0
2000	284.204	104.492	36,8	15,4
2001	268.697	99.208	36,9	15,5
2002	312.580	184.147	58,9	24,7
2003	375.909	191.597	51,0	21,4
2004	447.643	223.636	50,0	21,0
2005	531.939	263.413	49,5	20,8
Promedios anuales				
1995-2005	329.680	139.237	42,2	17,7
1995-2001	279.773	95.544	34,2	14,3
2001-2005	387.354	192.400	49,7	20,9
Tasa de crecimiento anual				
taa 95-05	7,50	12,7		
taa 95-01	0,68	3,72		
taa 01-05	18,62	27,65		

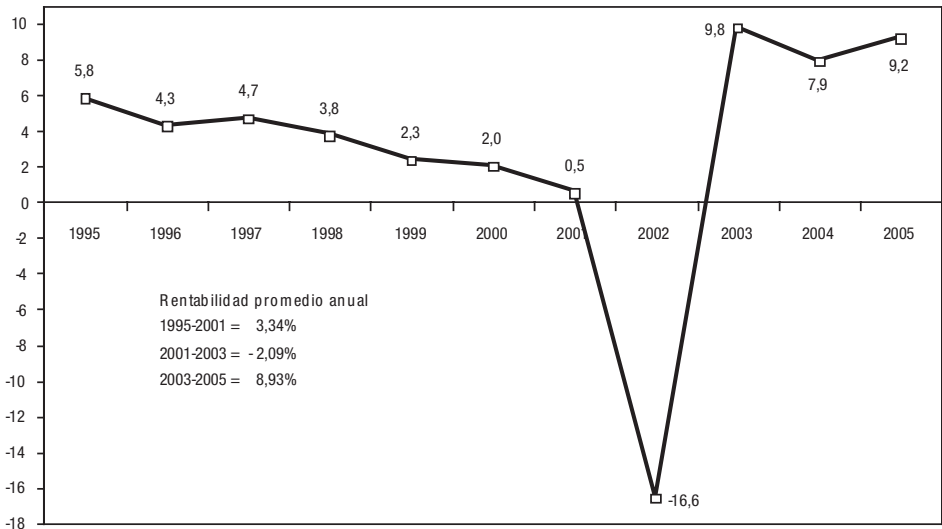
Fuente: Elaboración propia sobre la base de los balances de empresas, INDEC y las revistas *Prensa Económica* y *Mercado*.

* Ajustada sobre la base de la relación valor agregado/valor bruto de producción determinado en la Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE), que es igual al 42%.

Desde algunos contenidos o visiones que han logrado incorporar los sectores dominantes al sentido común puede parecer una paradoja, pero lo avanzado hasta aquí permite reafirmar que la contradicción central en la valorización financiera no estaba sustentada en el enfrentamiento entre el capital financiero y el industrial. Más aún, dados las alteraciones en el comportamiento de la firma durante la hegemonía neoliberal que se mencionaron precedentemente, el capital industrial oligopólico fue el núcleo central de la valorización financiera y también el principal beneficiado de la forma que adoptó la salida de la convertibilidad. En consecuencia, no es sorprendente que las modificaciones macroeconómicas recientes sean acompañadas por la permanencia de una elevada concentración y centralización del capital, aunque sí es llamativo que la expansión haya sido tan marcada.

Dado el salto en la concentración económica que se manifiesta a través de la incidencia de las grandes firmas en el valor agregado de la economía nacional, es relevante indagar la rentabilidad (utilidades/ventas) que exhiben las mismas a lo largo de período analizado. Con ese propósito en el Gráfico 5 se expone la evolución de la misma entre 1995 y 2005.

Gráfico 5
Evolución de la rentabilidad (utilidades/ventas) de la cúpula empresaria.
Años 1995-2005 (en porcentajes)



Fuente: Elaborado sobre la base de balances y las revistas *Prensa Económica* y *Mercado*.

Estas evidencias indican que a partir de 2002 se registró una acentuada recomposición de la rentabilidad obtenida por las grandes firmas de la economía nacional, no solo en relación a la de ese crítico año sino también respecto a la vigente durante los últimos años de la convertibilidad. Los resultados provenientes de los balances corporativos son tan contundentes que basta mencionar al respecto que la tasa de rentabilidad promedio de la etapa 2003-2005 (8,93%) es un 160% más elevada que la registrada entre 1995 y 2001, y supera en el 150% a la de 1995, momento en el cual las grandes firmas obtuvieron la tasa de rentabilidad más alta del período 1991-2001.

Otro ámbito que es ineludible explorar desde la perspectiva de la concentración y centralización del capital es la situación vigente sector externo de la economía y, particularmente de la Balanza Comercial dentro del mismo. Al respecto, en el Cuadro 3 consta la importancia de las 200 firmas de mayores ventas en las exportaciones, importaciones y el saldo de la Balanza Comercial.

Nuevamente en este caso la contundencia de las cifras no exige mayores explicaciones ya que la importancia de la cúpula en el saldo de la Balanza Comercial es abrumador, incluso durante la etapa 1995-2001, cuando el saldo de las 200 empresas de mayores ventas era fuertemente positivo (8.052 millones de dólares) mientras que el de la economía era negativo (-2.876 millones de dólares) y más aún el del resto de la economía (-10 mil millones de dólares). Adicionalmente, cabe mencionar que en términos de las exportaciones, la participación de la cúpula empresaria ya era mayoritaria (54%) en el período 1995-2001 y se incrementa (70,8%) en 2002-2005, en buena medida por la creciente participación del petróleo. Por otra parte, la incidencia de estas grandes empresas en las importaciones era relativamente reducida (24,6%) en 1995-2001 y lo sigue siendo en 2002-2005 (32,4%), pese a que el notable crecimiento de las compras externas realizadas por las empresas automotrices impulsaron un aumento relativo de la misma.

Asimismo, es insoslayable abordar brevemente el análisis de las transformaciones que se despliegan dentro de cúpula empresaria considerando las fracciones del capital que detentan la propiedad de las corporaciones de mayores ventas⁵⁹. Desde esta perspectiva, es induda-

59 Para el análisis de las fracciones del capital se diferencian dentro del capital extranjero entre aquellas empresas transnacionales que están diversificadas internamente de las que solo controlan unas pocas subsidiarias en el país. Así, se denominan conglomerados extranjeros a las transnacionales que controlan el capital de seis ó más subsidiarias locales y empresas extranjeras a las que controlan menos de seis subsidiarias en el país. Respecto al capital nacional, se mantienen las empresas estatales como categoría analítica al igual que la burguesía nacional que, desde el punto de vista de la centralización del capital, se denominan empresas locales independientes, en tanto se trata de grandes firmas que actúan por sí solas en las diversas actividades

ble la relevancia histórica y actual del estudio de las alternativas que sigue el capital extranjero *vis a vis* la evolución del capital nacional, en tanto el predominio, las características y el grado de autonomía que asumen cada uno de ellos, dan como resultados distintivas formas de producción y de la distribución del ingreso.

Cuadro 3

Evolución de las exportaciones, importaciones y del saldo de la Balanza Comercial para el total de la economía, la cúpula empresaria y el resto de la economía, 1995-2002 y 2002-2005 (promedio anual en millones de dólares y porcentajes)

	1995-2001		2002-2005	
	Millones de US\$	%	Millones de US\$	%
Exportaciones				
Total	29.461	100,0	37.450	100,0
Cúpula empresaria	16.007	54,3	26.525	70,8
Resto de la economía	13.454	45,7	10.925	29,2
Importaciones				
Total	32.337	100,0	23.788	100,0
Cúpula empresaria	7.955	24,6	7.701	32,4
Resto de la economía	24.382	75,4	16.087	67,6
Saldo Balanza Comercial				
Total	-2.876		13.662	100,0
Cúpula empresaria	8.052		18.824	137,8
Resto de la economía	-10.928		-5.161	

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la información del Ministerio de Economía de la Nación, de los balances de empresas y las revistas *Prensa Económica y Mercado*.

Al respecto, cabe recordar que las experiencias nacionalistas latinoamericanas de los años cuarenta y cincuenta (que reconocieron como figuras emblemáticas, aunque no únicas, a L. Cárdenas en México, J.

económicas consideradas, sin estar vinculadas por la propiedad con otras empresas de la misma u otra rama económica. Por otra parte, la otra fracción de capital nacional comprende a los capitales que detentan la propiedad de seis o más firmas en diversas actividades económica. Finalmente, se agregan las asociaciones como un sexto tipo de fracción del capital, que son los consorcios cuyas tenencias accionarias está compartidas por inversores del mismo o diferente origen. Obviamente, el predominio del grupo o conglomerado económico como unidad económica de estas fracciones dominantes no significa que todos ellos –ni siquiera la mayoría de los mismos– se conformen en esta etapa, sino que ya existían como tales.

D. Perón en la Argentina y G. Vargas en Brasil) se profundizaron en las décadas del sesenta y del setenta, con una serie de regímenes políticos que, a pesar de que muchos de ellos fueron efímeros, delinearon una amplia gama de posturas nacionalistas en la región que reconocía en la regulación del capital extranjero un elemento neurálgico de sus políticas. Tal los casos, de Velasco Alvarado en Perú y de Torrijos en Panamá (1968), de Torres en Bolivia (1970), de Allende en Chile (1970), de Rodríguez Jara en Ecuador (1972), Cámpora y Perón en la Argentina (1973), que fueron administraciones que asumieron como el eje central de sus formulaciones la profundización de la industrialización pero intentando neutralizar la influencia decisiva del capital extranjero y potenciando la expansión de las empresas nacionales públicas y privadas, como medio para lograr crecimiento económico, desarrollo tecnológico y distribución equitativa del ingreso en sus sociedades.

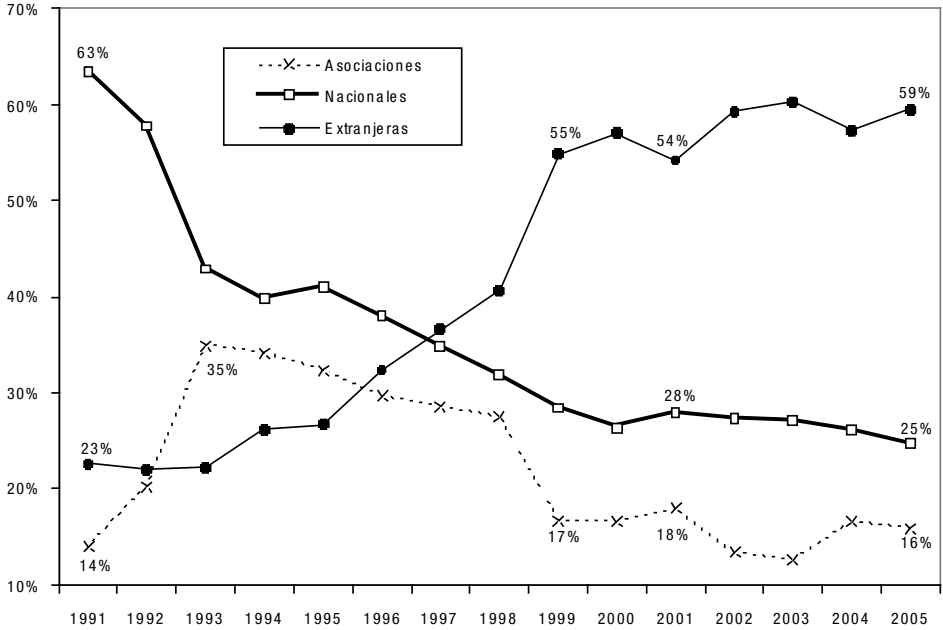
Estas experiencias –a las que se le pueden agregar, con sus particularidades, las de México y Brasil– reconocen diferencias relevantes en sus políticas nacionales cuyas posiciones extremas oscilaban entre las que preconizaban meros cambios regulatorios respecto al capital transnacional y las que planteaban cambios radicales orientados a culminar en regímenes socialistas. Pero, pese a sus diferencias, todas ellas se veían compelidas a reaccionar ante la evidente concentración del poder económico y la regresiva distribución del ingreso que provocaba el predominio extranjero y las políticas de estabilización, características de esa época. De allí, la simultaneidad de todas estas iniciativas y la virulencia que alcanzaron los conflictos en aquellos países en donde algunos enclaves norteamericanos detentaban un dominio histórico sobre producciones primario exportadoras, como fue el caso de Perú o Chile y de las naciones andinas en general, en tanto esas experiencias ponían al descubierto de una manera brutal el saqueo de los recursos naturales y la apropiación del excedente por parte de los intereses extranjeros⁶⁰.

La peculiar evolución del capital extranjero y nacional en la Argentina dentro de la cúpula empresaria durante los últimos años, exige ampliar el horizonte de análisis para poder apreciar toda la intensidad que asumen las transformaciones. Por ello, en el Gráfico 6 se exponen sus respectivas trayectorias entre 1991 y 2005, junto a la descripta por las asociaciones. Se ponen de manifiesto, entonces, las drásticas modificaciones en la situación de cada una de ellas, en tanto se registra como tendencia de largo plazo un derrumbe de la participación de las empresas nacionales y un incremento, igualmente acentuado, de la participación

60 Para una recapitulación al respecto, ver Lichtensztein (et al., 1993). En ese trabajo los autores se realiza una revisión de la regulación del capital extranjero en algunas de estas experiencias latinoamericanas.

de las firmas pertenecientes a los inversores extranjeros; mientras que las asociaciones, luego de un crecimiento inicial significativo, declinan su incidencia en las ventas de las 200 firmas de mayor facturación.

Gráfico 6
Evolución de la participación de las firmas nacionales, extranjeras y de las asociaciones en las ventas a precios del 2005 de las 200 empresas de mayor facturación (en porcentajes)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de balances y las revistas *Prensa Económica y Mercado*.

Estas acentuadas alteraciones en la participación de las diversas fracciones del capital en las ventas de las grandes firmas, expresan cambios en la propiedad de las mismas. La situación inicial, que se caracterizaba por un indiscutible predominio de las empresas nacionales, expresaba la culminación de las mutaciones estructurales que se pusieron en marcha a partir de la dictadura militar, en marzo de 1976. Al respecto, cabe recordar que bajo el impulso de políticas de corte monetarista, con la reforma financiera de 1977 se desencadenó un proceso de desindustrialización que se prolongó en el tiempo y marcó el final de la segunda etapa de sustitución de importaciones (Azpiazu, 1998). Bajo esas circunstancias, se verificó un incremento

sostenido en la participación de una parte sustantiva de las grandes firmas de capital nacional por su inserción en la producción de bienes intermedios y en aquellos con ventajas comparativas naturales, mientras que las de capital extranjero estaban más expuestas a los efectos de la apertura económica. Como esa tendencia persistió durante la década de los años ochenta, tales empresas iniciaron el decenio de los noventa con una participación récord en las ventas de las grandes empresas (63% de la facturación total de las mismas). Sin embargo, a partir de allí –en términos estrictos de 1990 en adelante– se registró un crecimiento sostenido –con aceleraciones y desaceleraciones– de la incidencia del capital extranjero en detrimento del capital nacional y de las propias asociaciones, que culmina con una situación prácticamente inversa a la vigente al comienzo de la década del noventa.

Se trata de una alteración de la cúpula empresaria, provocada por la privatización de las empresas estatales, que configuran un fenómeno de primer nivel de importancia estructural y da lugar a un notorio aumento de las asociaciones durante los primeros años de la década del noventa. A partir de 1995 son seguidas por un intenso proceso de transferencias de capital dentro de sector privado, donde el capital nacional es vendedor y el capital extranjero comprador, incluyendo la compra-venta de acciones de los consorcios que habían surgido pocos años antes del propio programa de privatizaciones anterior, y que se expresa en la marcada reducción de participación de las asociaciones.

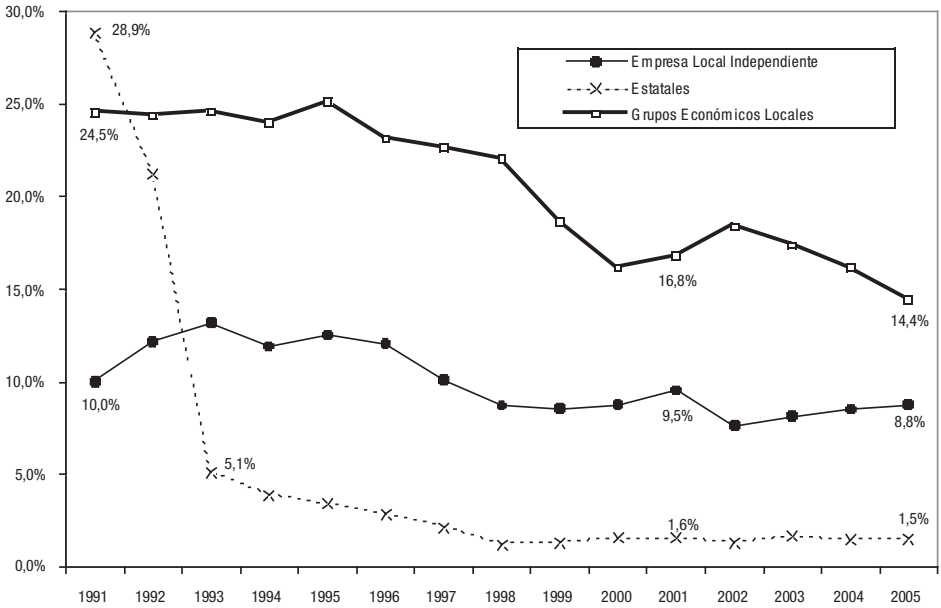
Se trata de una disminución generalizada de la participación de las fracciones del capital nacional en las ventas de las grandes firmas (Gráfico 7), pero con distinta intensidad. En primer término, de las empresas estatales, que eran a raíz de su privatización las de mayor incidencia a comienzos del período analizado. Son seguidas por de los grupos económicos locales que venden una parte significativa de sus firmas controladas, así como buena parte de sus tenencias accionarias en los consorcios prestadores de servicios públicos, en pos de realizar ganancias patrimoniales.

Por su parte, la burguesía nacional propiamente dicha (empresas locales independientes) es las que menos declinan, pero habiendo perdido, aun antes del período analizado, su contenido industrial que era decisivo durante la sustitución de importaciones para potenciar la capacidad contestataria de la alianza que estableció con la clase trabajadora. En la actualidad, esta fracción del capital se encuentra inserta principalmente en la comercialización y, por lo tanto, subordinada a la lógica de acumulación del capital impuesta por las fracciones dominantes del capital.

Históricamente, la burguesía nacional ha sido uno de los integrantes emblemáticos del peronismo –sino en los hechos al menos simbóli-

camente– y en la actualidad todo parece indicar que su reconstitución es uno de los arcanos centrales, es decir una de esas cuestiones que no se mencionan pero definen una línea de acción gubernamental desde 2003 en adelante. Pero, incluyendo ahora como parte fundamental de la misma a la oligarquía diversificada (grupos económicos locales), los cuales en realidad siempre fueron una de las fracciones decisivas en las diversas alianzas dominantes que se sucedieron en el tiempo, incluyendo la que se conformó a partir de la dictadura militar en 1976, sobre la base de la notable influencia que detentaron –y siguen ejerciendo– sobre las acciones estatales.

Gráfico 7
Evolución de los diversos tipos de capital nacional en las ventas a precios constantes de las 200 firmas de mayor facturación. Años 1991-2005 (en porcentajes)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de balances de empresas y las revistas *Prensa Económica* y *Mercado*.

Si bien debido a que se trata de un proceso en pleno desarrollo no se dispone de una información exhaustiva que convalide esta caracterización, hay un conjunto de evidencias parciales que avalan esta hipótesis de trabajo, e indican un reposicionamiento durante los últimos años de las fracciones de capital nacional, pero sobre

una inserción diferente a la que exhibían durante la sustitución de importaciones.

En primer término, en correspondencia con los cambios operados en la estructura de precios relativos (incluido el tipo de cambio) durante la post-convertibilidad, a partir de 2004 se incorporan en las firmas locales independientes de la cúpula empresaria algunas grandes firmas productivas con inserción exportadora (como CAPSA –petróleo–, Curtiembre Arlei y Curtiembre Fonseca, etcétera), las cuales tienen, en 2005, un tamaño relativo mayor que algunas de las sociedades desplazadas hacia puestos inferiores en el ordenamiento por ventas, volcadas pura y exclusivamente al mercado interno y a los servicios (como, entre otras, AMSA Asistencia Médica, Medicus, Sociedad Italiana de Beneficencia).

En segundo lugar, en las asociaciones encabeza el listado de las empresas privatizadas las empresas Telecom y Telecom Personal que deja de ser totalmente extranjera porque el grupo económico Werthein (agropecuario y financiero) adquirió el 48% del paquete accionario a los capitales franceses que controlaban esta corporación –con opción de compra, hasta 2001, de otro 2%–. La transferencia del capital social de Edenor, distribuidora de electricidad, constituye otra expresión en el mismo sentido, pero con la diferencia que siempre había integrado el panel de las asociaciones. En efecto, el Fondo de Inversión Dolphin (ahora Pampa Holding, controlada por capitales nacionales) le adquirió a Electricité de France (EDF) en 65% del capital. Indudablemente, es una transferencia tan relevante como la de Telecom, porque se trata de la principal distribuidora de electricidad del país al contar con casi dos millones y medio de usuarios y porque, al igual que en el caso anterior, señala la irrupción de un nuevo y muy importante actor en un área vital de las empresas privatizadas.

En tercer lugar, por debajo de las 200 sociedades de mayor facturación en la economía nacional se puede identificar cierto avance de esta forma de propiedad también en los servicios públicos. Más específicamente, se trata de la adquisición de paquetes accionarios realizados por integrantes de las “burguesías u oligarquías provinciales”. Entre ellas, se encuentran nuevamente algunas distribuidoras eléctricas del interior del país⁶¹,

61 Tales los casos de la distribución eléctrica de EDEMSA (con aproximadamente 240.000 usuarios en Mendoza) y EDESE (con alrededor de 110.000 usuarios en Santiago del Estero). La primera de ellas, tras la salida como accionista mayoritario de Electricité de France (EDF) en junio de 2004, pasó a estar controlada por Inversora Andina Distribuidora Eléctrica (IADE) con el 51% de las acciones, cuyo accionista mayoritario es Omar Álvarez con 80% del capital y que se encuentra en negociaciones para adquirir el 20% a los restantes accionistas. El mismo, también es propietario en

así como otras dedicadas a la distribución de agua y saneamiento⁶².

En cuarto término, la nueva política de promoción industrial del gobierno nacional reconoce como destinatario privilegiado de ese tipo de subsidios a diversos grupos económicos locales. En efecto, los mismos concentran el 64% de la inversión promocionada que alcanza a 4.350 millones de pesos, el 22% de la ocupación y el 80% del costo fiscal del régimen⁶³.

la provincia de Mendoza del Cable Televisora Color de San Rafael y estuvo interesado en la compra de las Hidroeléctricas Hidisa e Hinisa. Por su parte, EDESE constituye un caso similar ya que en abril de 2003, Reliante Energy Santiago del Estero, firma norteamericana vinculada a Houston Energy Inc., transfirió sus acciones de EDESE (90% del capital, ya que el 10% restante pertenece a los trabajadores de la distribuidora) a un amplio grupo de inversores locales, entre los que se encuentran Gustavo y Néstor Ick (en conjunto el 51% del capital), así como el Banco de Santiago del Estero, donde también Néstor Ick detenta una posición privilegiada. La familia Ick, de estrecha vinculación con el ex-gobernador Juárez, controla un grupo empresario provincial que cuenta, entre otras, con las siguientes empresas: Canal 7 de televisión; TVC, el primer canal de UHF del país; FM Panorama; Cementerio Parque de la Paz; Cía. de Seguros Hamburgo; los hoteles Carlos V y Conventry; Aguas de Santiago; el casino local; tarjetas de débito Sol, etcétera.

62 A modo de ejemplo, resulta pertinente mencionar el caso de Obras Sanitarias de Mendoza S.A., que cuenta con aproximadamente 1,2 millones de usuarios. Esta firma, hasta junio de 2003 estaba controlada por Saur Internacional (32% del capital), Azurix-Enron (32%), la provincia de Mendoza (20%) y los trabajadores de la firma (10%). En ese momento, el paquete mayoritario de acciones fue adquirida por el grupo empresario Sielecki, a través de su subsidiaria South Water Argentina. Importa señalar que dicho grupo empresario controla el capital de Laboratorios Phoenix, Petroquímica de Cuyo (donde está asociado con la minoría accionaria con Petrobrás), e incursionó en la producción vitivinícola con la compra de tierras y la instalación de una bodega *boutique*. En efecto, esta fracción del capital dominante también irrumpe, o retoma según los casos, como accionista en diversos emprendimientos que prestan servicios públicos. Tal el caso de Aguas Cordobesas que cuenta con casi 1,3 millones de usuarios en dicha provincia, tratándose de uno de los “cambio de manos” más relevante que se efectuó entre privados durante el período de referencia. Desde 1997, esta concesión estuvo en manos del grupo Suez pero en abril de 2006, luego de un litigio con la concesionaria, fue adquirida por el grupo económico Roggio el cual incrementa su participación en los servicios públicos privatizados, en tanto ya es accionista de Metrovías (subterráneo de la Ciudad de Buenos Aires y Ferrocarril Urquiza), del Belgrano Cargas y Cliba, además de participar en diferentes obras de infraestructura vial (por ejemplo, la autopista Rosario-Córdoba) y ferroviaria.

63 Cabe señalar que se trata de un reducido conjunto de grupos económicos, entre los que se encuentra el grupo económico Aluar, tanto a través de la empresa Aluar (fabricación de aluminio) como de FATE (neumáticos); Techint mediante proyectos presentados por Siderar y Siderca; el grupo económico Pérez Companc a través de su empresa controlada Molinos Río de la Plata (alimentos); y el grupo económico Urquía a través de su firma Aceitera General Deheza.

El hecho de que la promoción industrial se concentre en los grupos económicos locales es un indicador indiscutible de la orientación de la política oficial. También es un indicador en el mismo sentido, que las modificaciones en la propiedad de las firmas se registren en distintos servicios públicos de diferentes provincias e involucren tanto a las oligarquías provinciales como a la gran burguesía local. No obstante, es relevante tener en cuenta que se trata de políticas que se despliegan en las áreas de mayor influencia estatal y que no implican, ni se lo proponen, modificar la conformación productiva local que está fuertemente asentada en las producciones con ventajas comparativas naturales.

NOTAS FINALES

En la trayectoria seguida por la economía argentina durante las últimas décadas se expresa la impronta que la hegemonía neoliberal le impuso a la economía mundial. Por cierto, se trata de rasgos trascendentes en el carácter que asume el proceso económico desde mediados de los años setenta en adelante. El estancamiento y las reiteradas crisis económicas es uno de ellos. Lo mismo ocurre con la acentuada y perdurable concentración del ingreso que se registra durante esos años mediante el “disciplinamiento” de los sectores populares.

No obstante, estas similitudes ocultan características propias que son insoslayables de tener en cuenta para aprehender la idiosincrasia del caso argentino. Ciertamente, la imposición de los enfoques monetarios y la reestructuración económica mediante el aniquilamiento del movimiento popular fue una de ellas, pero la misma constituyó una expresión sin duda trascendente pero no exclusiva de la vasta “revancha clasista” que pusieron en marcha los sectores dominantes en aquellos años mediante la reversión de la industrialización de la industrialización basada en la sustitución de importaciones, en tanto esta última constituía la base estructural que permitía la notable movilización y organización popular vigente en esa época y, por lo tanto, implicaba anular las conquistas logradas hasta ese momento por la clase trabajadora.

No solo no se trató de una mera adscripción a la ideología dominante, sino que fue una política de poder que no fue fundamentalmente digitada por el capital extranjero sino por un nuevo bloque de poder conformado por la alianza entre la fracción de la oligarquía terrateniente que se había diversificado décadas antes hacia la industria (oligarquía diversificada), con el capital financiero internacional. Si bien ambas fueron beneficiarias de este proceso, la fracción interna fue la que condujo la implementación de las transformaciones económicas y sociales a partir de su control sobre el Estado y la acción de

sus “intelectuales orgánicos”. Esta peculiaridad del caso argentino se proyecta y expresa tanto en el carácter de las nuevas características que asumen tanto los fenómenos macroeconómicos como microeconómicos, los cuales tienen como referencia central el endeudamiento externo y la fuga de capitales locales al exterior. La naturaleza específica del caso argentino fue la que le permitió al bloque de poder quebrar el proceso de sustitución de importaciones e inaugurar otro patrón de acumulación de capital basado en la valorización financiera que con diferentes alternativas perdura hasta el año 2001, afectando severamente la base material de la economía argentina.

El final de la valorización financiera como patrón de acumulación específico, comienza con la tercera gran crisis del planteo neoliberal a nivel mundial que se originó en el Sudeste Asiático, pero que localmente tuvo un desarrollo y un desenlace específico: el agotamiento definitivo de la valorización financiera, que hoy se hace más patente aun con la crisis de Estados Unidos y del resto de las economías centrales.

Se trató de una crisis inédita, por su duración y profundidad, que puso en cuestión la propia dominación social⁶⁴, abriéndose a partir de allí una compleja etapa de transición, en tanto no se define un patrón de acumulación de capital alternativo, que continúa en la actualidad y se distingue por desplegarse en el marco de una acentuada expansión económica.

Todo parece indicar que la inestabilidad e indefinición de la etapa se origina en dos factores complementarios. El primero de ellos, está relacionado directamente a la duración y profundidad que exhibió la crisis final de la valorización financiera, como resultado del agotador enfrentamiento que se desplegó en el bloque de poder entre las fracciones del capital que impulsaban la dolarización o la devaluación. La victoria de la propuesta devaluacionista esgrimida por la alianza política que respondía a la oligarquía diversificada implicó un ensanchamiento de la autonomía relativa respecto al capital financiero internacional pero al mismo tiempo un debilitamiento del control que ejercía sobre el Estado. Así, a partir de 2003, el gobierno de N. Kirchner adoptó inicialmente reformas impensables poco tiempo antes que implicaron, a su vez, un ensanchamiento de la autonomía del sistema político respecto al poder establecido, pero que posteriormente pierde autonomía tanto por sus propios errores como por las restricciones que los sectores dominantes le van imponiendo.

El segundo proceso que parece desplegarse desde el 2002 en adelante, está en directa relación con las transformaciones que se regis-

64 Los tipos de crisis se pueden consultar en O'Donnell (1982).

traron en la Argentina durante la valorización financiera. Los mismos fueron notablemente acentuados y modificaron la fisonomía e inserción tanto del capital como del trabajo, sintiéndose ahora sus efectos intensamente en el plano político y social, abriendo una etapa en donde se está en pleno desarrollo una nueva conformación de los frentes sociales y políticos. Las reiteradas fracturas y realineamientos no solo de las organizaciones piqueteras sino también del resto de las organizaciones sociales, incluidas las centrales sindicales y las entidades que eran representativas de los pequeños y medianos productores agropecuarios, son una prueba palpable de que se está desplegando la conformación de un nuevo mapa social y político.

Sin embargo, cabe señalar que este reordenamiento de las inserciones estructurales y las alianzas políticas y sociales también están presentes en las fracciones del capital dominantes. Quizás, la expresión más palpable de estos cambios se puso de manifiesto en los nuevos planteos que la oligarquía diversificada adoptó durante el conflicto que entabló con el gobierno a raíz de las retenciones móviles. Al respecto, cabe recordar que una de las modificaciones trascendentes del segundo quinquenio de la década del noventa fue la extranjerización de la industria local, principalmente por la venta de una parte significativa de sus empresas industriales que realizó esa fracción diversificada de la oligarquía, la cual terminó fugando esos recursos al exterior. Es indudable que la fracción diversificada de la oligarquía al ser ahora principalmente financiera (inversiones de ese tipo en el exterior) y agropecuaria no solo pierde capacidad de interlocución e influencia sobre el Estado, especialmente en una etapa crítica donde la expansión industrial es indispensable, sino que modificó su estrategia de acumulación que ahora está centrada en la producción agropecuaria que se ven reforzadas a partir del notable incremento en 2008 de los precios internacionales de esos productos. Esta fracción de la oligarquía no intentó recuperar sus posiciones en la producción industrial disputándole al capital extranjero su predominio en esa actividad, sino que se propone restringir el crecimiento y definir la composición de la misma a través de la expansión del agro pampeano. Es decir, la fracción hegemónica esta conduciendo a la oligarquía en su conjunto hacia la recuperación de sus posiciones en la economía real a través de la expansión de la producción agropecuaria, sin disputarle al capital transnacional el control de la producción industrial propiamente dicho pero sí condicionándolo, y desde allí intenta recuperar su capacidad para determinar el carácter y rumbo del Estado. Desde esta perspectiva, la disputa social tiene un carácter sectorial (agro versus industria) mucho más acentuado que durante la segunda etapa de sustitución de importaciones (1958-1975), momento en el cual la frac-

ción hegemónica de la oligarquía agropecuaria estaba decididamente inserta en la producción manufacturera.

En síntesis, la conjunción y potenciación de los procesos aludidos precedentemente impide la definición de un nuevo patrón de acumulación de capital en tanto los frentes sociales portadores de propuestas alternativas están en plena formación. Todo parece indicar, que la lenta constitución de los mismos estuvo hasta el momento sobredeterminada por el excepcional crecimiento económico de los últimos años. Proceso que parece difícil de mantener, dada la virulencia que parece adoptar la crisis actual del capitalismo financiero, que por primera vez tiene epicentro en los países centrales.

BIBLIOGRAFÍA

- Abeles, M., Porcinito, K. y Schorr M. 1998 “Conformación y consolidación del oligopolio de las telecomunicaciones en la Argentina” en *Realidad Económica* (Buenos Aires) N° 155.
- Arceo, E. 2001 *ALCA, Neoliberalismo y Nuevo Pacto Colonial* (Buenos Aires: Secretaría de Relaciones Internacionales de la CTA/ Instituto de Estudios y Formación de la CTA).
- Arceo, E. 2006a “El fracaso de la reestructuración neoliberal en América Latina: estrategias de los sectores dominantes y alternativas populares” en Arceo, E. y Basualdo, E. M. (comps.), *Neoliberalismo y sectores dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales* (Buenos Aires: CLACSO Libros, Colección Grupos de Trabajo).
- Arceo, E. 2006b “El impacto de la globalización en la periferia y las nuevas y viejas formas de dependencia en América Latina” en *Cuadernos del CENDES* (Caracas) Vol. 60.
- Azpiazu, D. 1988 “La promoción a la inversión industrial en la Argentina. Efectos sobre la estructura industrial 1974-1987” en CEPAL, Oficina en Buenos Aires (Buenos Aires) Documento de Trabajo N° 27, mayo.
- Azpiazu, D. y Basualdo E. 1989 *Cara y contracara de los grupos económicos. Crisis del Estado y promoción industrial* (Buenos Aires: Editorial Cántaro).
- Azpiazu, D. 1998 *La concentración en la industria argentina a mediados de los años noventa* (Buenos Aires: EUDEBA/FLACSO).
- Azpiazu, D. 2003 *Las privatizaciones en la Argentina. Diagnóstico y propuestas para una mayor equidad social* (Buenos Aires: CIEPP/ OSDE/Miño y Dávila).
- Basualdo, E. M. 1987a *Deuda externa y poder económico en la Argentina* (Buenos Aires: Editorial Nueva América).

- Basualdo, E. M., Lifschitz E. y Roca E. 1987b “Las empresas multinacionales en la ocupación industrial argentina, 1973-1983”, Organización Internacional del Trabajo (OIT), Oficina de Empresas Multinacionales, Ginebra.
- Basualdo, E. M. y Kulfas, M. 2000 “Fuga de capitales y endeudamiento externo en la Argentina” en *Realidad Económica* (Buenos Aires) N° 173.
- Basualdo, E. M. 2001 *Sistema Político y modelo de acumulación en la Argentina* (Buenos Aires: UNQ-FLACSO-IDEP).
- Basualdo, E. M. 2003 “Las reformas estructurales y el Plan de Convertibilidad durante la década del noventa. El auge y la crisis de la valorización financiera” en *Realidad Económica* (Buenos Aires) N° 200.
- Basualdo, E. M.; Nahón, C. y Nochteff H. 2005 *Trayectoria y naturaleza de la deuda externa privada en la Argentina. La década del noventa. Antes y después* (Buenos Aires: Área de Tecnología y Economía de FLACSO).
- Basualdo, E. M. 2006a *Estudios de historia económica argentina. Deuda externa y sectores dominantes desde mediados del siglo XX a la actualidad* (Buenos Aires: FLACSO/Siglo XXI Editores Argentina).
- Basualdo, E. M. 2006b “La reestructuración de la economía argentina durante las últimas décadas. De la sustitución de importaciones a la valorización financiera” en Arceo, E. y Basualdo, E. M. (comps.), *Neoliberalismo y sectores dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales* (Buenos Aires: CLACSO Libros, Colección Grupos de Trabajo).
- Basualdo E. M. 2008a “El agro pampeano: sustento económico y social del actual conflicto en la Argentina” en *Cuaderno del CENDES* (Caracas) N° 68, agosto.
- Basualdo, E. 2008b “La distribución del ingreso en la Argentina y sus condicionantes estructurales” en *Memoria anual del CELS-2007* (Buenos Aires: Siglo XXI Editores Argentina).
- Canitrot, C. 1983 “Orden social y monetarismo” en *Cuadernos CEDES* (Buenos Aires) N° 7.
- CENDA 2007 “El trabajo en la Argentina”, informe trimestral N° 13, Buenos Aires.
- CEPAL 1983 “Las empresas públicas en la Argentina. Su magnitud y origen”, Documento de Trabajo, N° 3, Oficina en Buenos Aires.
- Chesnais, F. 2001 “Introducción general” en Chesnais, F. (comp.) *La mundialización financiera. Génesis, costos y desafíos* (Buenos Aires: Losada).

- Cline W. R. 1983 *International debt and the stability of the world economy* (Washington DC: Institute for International Economics).
- Damill, M. y Fanelli, J. M. 1988 “Decisiones de cartera y transferencias de riqueza en un período de inestabilidad macroeconómica”, Documento CEDES (Buenos Aires) N° 12.
- Duménil, G. y Lévy, D. 2004a *Capital resurgent. The roots of the Neoliberal Revolution* (Estados Unidos: Harvard University Press).
- Duménil, G. y Lévy, D. 2004b *The new configuración of U.S. imperialism in perspective* (París: MODEM/Cepremap).
- Farnetti, R. 2001 “El papel de los fondos de pensión y de inversión anglosajones, en el auge de las finanzas globalizadas” en Chesnais, F (comp.) *La mundialización financiera. Génesis, costos y desafíos* (Buenos Aires: Losada).
- Gatto, F., Gutman, G. y Yoguel, G. 1988 *Reestructuración industrial en la Argentina y sus efectos regionales, 1973-1984* (Buenos Aires: CFI Y CEPAL-Buenos Aires).
- Gramsci, Antonio 1974 *El Risorgimento* (Buenos Aires: Granica).
- Gramsci, Antonio 1981 *Cuadernos de la cárcel* (México: Ediciones Era), edición crítica del Instituto Gramsci a cargo de Valentino Gerratana, Tomo 1.
- Harvey, D. 2007 *Breve historia del neoliberalismo* (España: Ed. Akal).
- Kulfas, M. y Schorr, M. 2003 “Deuda externa y valorización financiera en la Argentina actual. Factores explicativos del crecimiento del endeudamiento externo y perspectivas ante el proceso de renegociación” en *Realidad Económica* (Buenos Aires) N° 198, agosto-septiembre.
- Lichtensztejn, S.; Trajtenberg, R. y Domingo, R. 1993 “Políticas reguladoras del capital extranjero en América Latina”, Facultad de Economía de la Universidad de la República, Documento de Trabajo N° 03/93, Uruguay.
- Lindenboim, J. 2007 “Calidad del empleo y remuneraciones: el desafío actual” en *Realidad Económica* (Buenos Aires) N° 228.
- McKinnon, R. 1989 “Financial Liberalization and economic development: a reassessment of interest-rate policies in Asia and Latin America” en *Oxford Review of Economic Policies*, N° 4.
- Nochteff, H. 1984 *Desindustrialización y retroceso tecnológico en la Argentina, 1976-1982. La industria electrónica de consumo* (Buenos Aires: FLACSO/Grupo Editor Latinoamericano).
- O'Donnell, Guillermo 1982 *El Estado burocrático autoritario. Triunfos, derrotas y crisis* (Buenos Aires: Editorial de Belgrano).

- Piketty T., Saez E. 2003 "Income inequality in the United States, 1913-1998" en *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. CXVIII, N° 1.
- Plihon, D. 2001 "Desequilibrios mundiales e inestabilidad financiera: la responsabilidad de las políticas liberales. Algunas referencias keynesianas" en Chesnais, F. (comp.) *La mundialización financiera. Génesis, costos y desafíos* (Buenos Aires: Losada).
- Plihon D. 2003 *Le nouveau capitalisme* (París : Editions La Découverte).
- Portelli, H. 1980 *Gramsci y el bloque histórico* (México DF: Siglo XXI).
- Poulantzas, N. 1970 *Poder político y clases sociales en el estado capitalista* (México: Siglo XXI).
- Salama, P. 2001 "La financiarización excluyente: Las lecciones que brindan las economías latinoamericanas" en Chesnais, F. (comp.) *La mundialización financiera. Génesis, costos y desafíos* (Buenos Aires: Losada).
- Serafati, C. 2001 "El papel activo de los grupos predominantemente industriales en la financiarización de la economía" en Chesnais, F. (comp.) *La mundialización financiera. Génesis, costo y desafíos* (Buenos Aires: Losada).
- Sourrouille, J. V. 1983 "Política Económica y procesos de desarrollo. La experiencia argentina entre 1976 y 1981" en *Estudios e informes de la CEPAL* (Buenos Aires) N° 27.
- Stiglitz, J. 2002 *Globalization and its discontents* (Nueva York: Norton).
- Thompson, J. D. 1971 *Organizations in action* (Estados Unidos: MacGraw Hill).
- United Nations Development Program 1999 "Human development report".
- United Nations Development Program 2003 "Human development report".
- World Comisión on the Social Dimension of Globalization 2004 "A fair globalization. Creating opportunities for all" (Ginebra: Internacional Labour Office).