



**MAESTRÍA EN CIENCIA POLÍTICA Y SOCIOLOGÍA,
FLACSO-ARGENTINA.**

**SOBRE LOS ORÍGENES DEL NUEVO MODO DE
DESARROLLO ARGENTINO (2002-2011)**

Clases dominantes, clases subalternas y Estado en la Argentina
contemporánea.

Por Emiliano López¹

Tesis presentada para obtener el grado de Magíster en Ciencia Política y Sociología por
la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO)

Directores:

Dr. Mariano Félix

Dr. Pablo E. Pérez

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

Resumen:

En la presente tesis se realiza un estudio sobre el cambio en el modo de desarrollo – su emergencia y consolidación – en Argentina en la primera década del siglo XXI, a partir del análisis de la relación que se ha presentado entre las clases dominantes, las clases subalternas y el Estado. Para abordar esta problemática, la tesis desarrolla una síntesis teórica alternativa a las investigaciones que se ocupan del tema, que permita rastrear tanto los cambios económicos, de las clases dominantes, las clases subalternas y el Estado en período en cuestión. A través de este análisis, se pretende problematizar acerca de los fundamentos del cambio en el modo de desarrollo, en tanto que patrón de reproducción económica y proyecto político hegemónico.

Palabras clave: modo de desarrollo, clases dominantes, clases subalternas, Estado, proyecto hegemónico, Argentina.

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN	5
CAPÍTULO I. LOS AÑOS DORADOS DEL CAPITALISMO Y EL GIRO NEOLIBERAL. LA EMERGENCIA DE UN NUEVO PROYECTO DE CLASE	10
1. El modo de desarrollo de posguerra y su crisis: dimensiones económicas y políticas ..	11
2. La emergencia del neoliberalismo como nuevo orden social: el carácter de clase de la reestructuración económico-política.....	22
3. Auge y ocaso del orden neoliberal en América Latina	31
CAPÍTULO II. EL MODO DE DESARROLLO NEOLIBERAL EN ARGENTINA. CONSOLIDACIÓN Y CRISIS DE UN ORDEN ECONÓMICO-POLÍTICO.....	36
1. De la primavera democrática a la crisis de 1989: el montaje del escenario propicio para la reestructuración	37
2. La consolidación del proceso de reestructuración regresiva.....	47
2.1. Reformas estructurales y dinámicas globales: el nuevo rostro del Estado.....	47
2.2. Los cambios a nivel de la clase dominante	50
3. De la reestructuración a la crisis orgánica.....	68
CAPÍTULO III. LA EMERGENCIA DEL NUEVO MODO DE DESARROLLO POST-NEOLIBERAL. LAS INTERPRETACIONES POSIBLES Y UNA PROPUESTA TEÓRICO-METODOLÓGICA ALTERNATIVA.....	71
1. Un intento de sistematización de los múltiples enfoques	71
1.1. El cambio en el modo de desarrollo: interpretaciones desde la macroeconomía	73
1.2. El cambio restringido a la alteración institucional y el sistema político.....	78
1.3. Conflictos, demandas y construcciones hegemónicas para comprender el nuevo orden... 81	
1.4. Los cambios en la economía y la dinámica de lo social	84
2. Hacia una perspectiva alternativa para el estudio de la emergencia y consolidación del nuevo modo de desarrollo	86
2.1. El primer aporte de esta tesis.....	87
2.2. La construcción de una síntesis teórica alternativa.....	87

CAPÍTULO IV. LOS PROCESOS DE RECOMPOSICIÓN ECONÓMICA DE LA CLASE DOMINANTE EN EL POST-NEOLIBERALISMO ARGENTINO	97
1. Categorías e indicadores para el análisis económico de la clase dominante	99
2. La recomposición económica del conjunto de la clase dominante: reestructuración exitosa y regresividad distributiva	103
3. Fracciones, sectores y ritmos desacordes de la recomposición	110
CAPÍTULO V. LOS PROCESOS DE CAMBIO ECONÓMICO A NIVEL DE LAS CLASES SUBALTERNAS.....	120
1. Empleo, ingresos y desigualdad: cambios sensibles y continuidades estructurales para el conjunto de las clases subalternas	120
2. Las relaciones entre la recomposición de la clase dominante y las clases subalternas: ingresos y empleo por tipo de trabajo, rama y sector.....	125
3. Relaciones al interior de las clases subalternas: la recomposición económica de las distintas fracciones de clase	129
4. Una recomposición subordinada a las lógicas dominantes.....	139
CAPITULO VI. LOS PROCESO DE CLASE Y LA POLÍTICA MACROECONÓMICA EN LA CONFORMACION DE UN NUEVO PATRO DE REPRODUCCIÓN ECONÓMICA .	142
1. Una breve digresión sobre la forma concreta del Estado en el nuevo orden post-neoliberal.....	142
2. Las políticas macroeconómicas y los procesos de clase	144
REFLEXIONES FINALES. UN NUEVO PUNTO DE PARTIDA	158
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	164
APÉNDICE METODOLÓGICO A	180
APÉNDICE METODOLÓGICO B.....	188

INTRODUCCIÓN

*“(…) y vendrán nuevos hombres
pidiendo panoramas.*

*Preguntarán qué fuimos,
quienes con llamas puras les antecieron,
a quienes maldecir con el recuerdo.*

*Bien. Eso hacemos:
custodiamos para ellos el tiempo que nos toca”*

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

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

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

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

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

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

Estas trayectorias divergentes de los países de la región para superar la crisis y consolidar nuevos modos de desarrollo, nos lleva a puntualizar sobre el caso argentino, aún cuando

consideramos que la aproximación aquí planteada puede cosechar buenos resultados para pensar otros procesos de cambio económico-políticos en Latinoamérica.

Por lo dicho, en esta tesis intentamos realizar dos aportes al campo de estudio de los nuevos modos de desarrollo en la región.

El primero de ellos, surge a partir de una disconformidad con las formas de interpretación de los nuevos “órdenes sociales” que emergen en América Latina a partir de la crisis del neoliberalismo. Luego de realizar un estado de la cuestión podemos ver que en general la mayoría de los estudios ponen un énfasis *a priori* sobre cuáles son de las dimensiones más importantes para comprender el cambio de un modo de desarrollo u orden social. Así, más allá de reconocer que sólo se trata de dimensiones analíticas y no ontológicas, creemos que el balance entre “lo político” y “lo económico”, el grado de determinación de cada una de estas dimensiones, se encuentra en la mayoría de las interpretaciones, definido de antemano por la teoría. Además, la relación Estado-Sociedad aparece en general a través de una teorización maniquea que promueve dificultades concretas para la comprensión del cambio de época.

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

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

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

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

estudiado el proceso de emergencia – 2002-2006 – y consolidación – entre 2007 y 2011 – del nuevo orden social. El recorte temporal 2002-2011 responde a la necesidad de trabajar el proceso de emergencia del nuevo modo de desarrollo a través del análisis de las propias contradicciones entre las diferentes clases sociales y el Estado, que han conducido a cierta estabilización – por tanto, reproducción – de las dimensiones económicas y políticas que caracterizan a este nuevo orden. En el año 2002 – y luego de la devaluación del peso y la pesificación asimétrica de deudas – la economía argentina comenzaba a reactivarse, lo cual implicó el inicio de la salida de la crisis de 1998-2001. Además, desde el punto de vista político, también en dicho año comienza a estabilizarse un orden político-institucional post-crisis. En conjunto, hacia el año 2006 el patrón de reproducción económica y el orden político institucional se estabiliza.

Entre 2007 y 2011 se nota un cambio significativo en la dimensión política – sobre todo luego de 2009 – y la emergencia de ciertas contradicciones en la reproducción económica de la sociedad argentina – que pueden verse sobre todo en una tendencia inflacionaria acentuada, una recurrencia de la presión al déficit externo y una puesta en cuestión del balance de las finanzas públicas – que nos lleva a indagar acerca de la existencia de un proceso de consolidación del nuevo modo de desarrollo surgido de la crisis del neoliberalismo.

Más allá del recorte espacio-temporal del problema de investigación, el análisis del cambio en un modo de desarrollo requiere, como hemos mencionado, de un enfoque conceptual y de una metodología de investigación que permita la articulación balanceada de las dimensiones políticas y económicas que están presentes en una “formación” u “orden social” específico. De esta manera, la explicación sobre la emergencia y consolidación del nuevo modo de desarrollo que se ha configurado en Argentina en la primera década del siglo XXI, la realizamos en base a la puesta en relación del análisis de la relación entre las clases dominantes, las clases subalternas y el Estado. En el marco de una investigación mayor en la cual aplicamos este enfoque, la tesis que presentamos centra su atención en los procesos de recomposición económica a nivel de la clase dominante y las clases subalternas en el período estudiado. A su vez, tomamos en cuenta la relación entre estos procesos de clase y ciertas políticas estatales – en particular, las políticas macroeconómicas – como una parte clave de este estudio introductorio sobre el *cambio de época* en nuestro país.

En definitiva, este trabajo de tesis pretende abrir una serie de discusiones acerca de los procesos económico-políticos de América Latina en general y de Argentina, en particular, y aportar al menos algunos elementos para comprender el “tiempo que nos toca”. Estos mínimos aportes, los

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

Con estas inquietudes en mente, desarrollaremos esta tesis a lo largo de dos partes compuestas por dos y cuatro capítulos cada una de ellas. En la primera parte desarrollamos el marco histórico de la investigación, mientras que la segunda parte estará centrada en los aportes principales de nuestra investigación.

El marco histórico de la investigación lo desarrollamos en los *Capítulos I y II*. En el *Capítulo I* llevamos adelante una interpretación acerca de la emergencia del neoliberalismo como modo de desarrollo dominante a escala global desde los años setenta del siglo XX, para comprender su peso específico en América Latina y, en particular, en Argentina. Este recorrido, si bien carece de originalidad, permite una clave de lectura del trabajo de investigación posterior, que no puede pensarse de manera autonomizada de los procesos globales que el proyecto neoliberal implicó para la mayor parte del mundo occidental.

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

A partir de este recorrido, la segunda parte de la tesis comienza con el *Capítulo III* donde introducimos una caracterización crítica de las diversas explicaciones sobre el nuevo modo de desarrollo en Argentina desde el 2002. Este estudio crítico de las explicaciones que otorgan diversos autores, está ordenado en torno a un doble criterio de clasificación de acuerdo a la preeminencia que tienen las dimensiones económicas y las dimensiones políticas, por un lado, y a la autonomía que atribuyen al Estado y a la sociedad, por otro lado. En base a esta lectura crítica de las investigaciones previas, lo que resta del capítulo lo dedicamos a desarrollar el primer aporte de nuestra investigación: una síntesis conceptual que creemos otorga una perspectiva más completa y compleja para el estudio de los cambios en el modo de desarrollo

argentino entre 2002-2011. Se definen aquí las categorías de análisis principales para el estudio empírico que se realiza en los capítulos siguientes y algunas que serán retomadas en futuras investigaciones. El enfoque teórico que se desarrolla en este capítulo intenta alejarse tanto de las perspectivas economicistas como de aquellas que le otorgan exclusividad a lo político-discursivo en la explicación de “lo social”. Esta síntesis o “triangulación teórica” permite incluir a las clases sociales, las fracciones de clase y el poder estatal como conceptos necesarios para pensar el problema de investigación planteado.

En los *Capítulos IV, V y VI*, desarrollaremos una primera aproximación empírica para explicar y comprender la emergencia y consolidación del nuevo modo de desarrollo en la Argentina post-neoliberal (2002-2011). En este sentido, centraremos la atención en dos de los aspectos abordados en la síntesis teórica previa: el patrón de reproducción económica y la política macroeconómica como expresión de la forma concreta del Estado.

Si bien centrar el aporte de esta tesis nos otorga un panorama incompleto sobre la interpretación del nuevo modo de desarrollo, la dimensión económica es desde nuestra perspectiva la que permite comprender la emergencia del nuevo modo desarrollo, mientras que la dimensión política del análisis pareciera tener más peso para explicar la consolidación de este modo de desarrollo a través de una nueva hegemonía política.

Para estudiar esta dimensión económica del cambio post-crisis de 1998-2001, dedicamos el *Capítulo IV* a indagar acerca de los procesos de (re)composición de la clase dominante, a través de una identificación de las principales fracciones y ganadoras del proceso. Por su parte, en el *Capítulo V* centramos la atención en los procesos nivel de las clases subalternas, la evolución de sus ingresos y condiciones económicas generales. Para completar el estudio de patrón de reproducción económica como una parte importante del estudio del nuevo modo de desarrollo, el en el *Capítulo VI* ponemos en relación estos procesos económicos de clase con ciertas políticas macroeconómicas a las que consideramos de peso en el período en cuestión.

Hacia el final de la tesis presentaremos una serie de *Reflexiones Finales* de esta investigación, sin olvidar los “huecos” y problemas no resueltos aún sobre los que será necesario continuar nuestra investigación.

CAPÍTULO I.

LOS AÑOS DORADOS DEL CAPITALISMO Y EL GIRO NEOLIBERAL. LA EMERGENCIA DE UN NUEVO PROYECTO DE CLASE

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

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

Es así que consideramos que la crisis civilizatoria en la cual se transcurren los últimos años de la historia del occidente capitalista – tanto de sus centros como de sus regiones periféricas – no es más que la crisis de una forma particular de producción y reproducción de la sociedad, de una forma específica de articulación entre la economía, la política y la cultura, es decir de un modo de desarrollo u orden social específico, en el marco de sociedades dominadas por el capital³.

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

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

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

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

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

Más allá de estas diversas perspectivas, consideramos aquí que el neoliberalismo fue un proyecto político-económico, un modo de desarrollo, con resultados prácticos en lo que concierne a las formas de producción/reproducción de la vida material, los arreglos político-institucionales específicos y las correlaciones de fuerzas entre clases y fracciones de clases que, con particularidades, opero como tendencia totalizadora entre las diferentes regionales del mundo (O’Connor, 2010). De acuerdo a Harvey (2007) el “giro neoliberal” se constituyó a partir de las necesidades de las clases dominantes de desmontar la trama de relaciones sociales propias del capitalismo de posguerra, para otorgar mayores posibilidades de apropiación de excedentes.

Con esta perspectiva, veamos brevemente algunas de las características del mundo capitalista luego de 1945 para comprender su crisis posterior y la emergencia del neoliberalismo como nuevo modo de desarrollo.

1. El modo de desarrollo de posguerra y su crisis: dimensiones económicas y políticas

“El hombre se ha hecho acumulador y consumidor. La experiencia fundamental de su vida ha llegado a ser cada vez más ‘Yo tengo y yo utilizo’ y cada vez menos ‘Yo soy’. Entonces, los medios, o sea, el bienestar material, la producción, la creación de bienes, se han convertido en fines, cuando antes no eran sino medios para una vida mejor”

Eric Fromm. *El hombre moderno y su futuro, 1961.*

En primer lugar, la situación de posguerra implicó una serie de cambios económicos salientes en relación al período entreguerras, que había sido signado por la Gran Depresión, el desempleo masivo y la descoordinación competitiva a nivel internacional entre las principales potencias capitalistas. Para analizar estos cambios es posible pensar al menos en dos escalas geográficas interrelacionadas: la escala global y la escala nacional.

En términos globales, en la inmediata posguerra pueden enumerarse al menos tres cambios trascendentales que dieron lugar a la recomposición económica: la estabilidad monetaria – constituida en base a la conversión del dólar estadounidense en oro –, la liberalización del comercio mundial y la recuperación de la inversión productiva a nivel internacional – con amplias posibilidades de movilidad para el capital, en especial para el no especulativo – (Frieden, 2007).

Este nuevo marco internacional se cristalizó en una serie de instituciones supra-nacionales de carácter presuntamente multilateral: el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM). Estas instituciones que surgieron al calor del acuerdo de Bretton Woods en 1944, serían las encargadas de instrumentar la reconstrucción de Europa tras la guerra y otorgar las posibilidades de recomposición económica para asegurar el crecimiento. Sin embargo, más allá de estas instituciones multilaterales, la liberalización comercial, el repunte de la inversión y la estabilidad monetaria fueron instrumentados por los sucesivos gobiernos de Estados Unidos que se erigió en la nueva superpotencia que debía garantizar el porvenir del mundo occidental (Béjar, 2011).

En términos materiales, los años posteriores a 1945 significaron para los centros del capitalismo mundial un período de acelerada acumulación de capital, crecimiento económico y cambios cualitativos sustanciales en las formas de producción. Esto llevó a ciertos analistas, investigadores y políticos a caracterizar el período como los “años dorados del capitalismo” (Marglin y Schor, 1990), no sin un cierto dejo de triunfalismo frente a la industrialización alternativa y centralizada que proponía el socialismo realmente existente (véase Galbraith, 2004). Más allá de que la generalización de la opulencia para las diferentes regiones del mundo

estuviera lejos de concretarse, la “edad de oro” emergió como un fenómeno de escala mundial en el cual fueron los países centrales los que lograron grandes mejoras en la situación económica de la mayoría de sus habitantes (Hobsbawm, 2005).

Con diferencias sustanciales en cada país, el período que aborda desde 1945 a 1973 deslumbró a propios y extraños como la etapa más próspera del capitalismo desde el siglo XIX. Además de los aspectos supranacionales ligados al acuerdo de Bretton Woods, en los países centrales se produjo un cambio sustancial en la forma concreta de reproducción social a escala nacional. Es posible enumerar al menos cuatro aspectos salientes del modo de desarrollo de posguerra en esta escala. En primer lugar, se produjo una difusión de nuevas tecnologías, desarrolladas principalmente por empresas estadounidenses, asociadas a una lógica de producción de manufacturas para el consumo masivo (Béjar, 2011). Por ello, una de las características salientes del proceso de crecimiento de posguerra fueron las grandes inversiones en capital fijo, tendientes a incrementar la productividad laboral. Si bien la inversión en capital fijo permitía la sustitución de fuerza de trabajo, los ritmos acelerados de expansión de la producción hicieron que la sustitución capital-trabajo no fuera evidente y, por el contrario, los niveles de empleo industrial se ubicarían muy por encima de los que habían presentado las décadas previas (Marglin y Schor, 1990).

Relacionado a esto, y en segundo lugar, los altos niveles de empleo y productividad laboral hacían que este modelo de producción diera lugar a que bienes y servicios consumidos antes por pequeñas minorías se transformaran en consumos habituales de la mayoría de la población, sobre todo de amplios sectores de las clases subalternas (Frieden, 2007; Hobsbawm, 2005).

En tercer lugar, y hasta 1973, los costos de la energía fueron muy bajos lo que permitió que las elevadas tasas de crecimiento de la producción se llevaran a cabo sin cuellos de botella energéticos (Béjar, 2011).

Por último, la gestión keynesiana de la economía – ligada al control estatal de la política monetaria y fiscal, garantías de seguridad social, empresas mixtas para la producción de aquellos servicios considerados básicos, entre otras cuestiones – logró encauzar en buena medida las necesidades de capitalistas y trabajadores en una dinámica virtuosa de crecimiento de la productividad, aumento de las ganancias, incrementos de los salarios y el consumo popular y, como corolario, crecimiento de la producción (Aglietta, 1999).

Por estas razones, el capitalismo de posguerra es caracterizado por Harvey (2007) como “capitalismo embridado”, en el cual la reproducción social se sostenía en base a una lógica de compromiso inestable entre clases dominantes y clases subalternas. En esta lógica el poder

estatal cumplía un rol clave como mediador y regulador de dicho compromiso. Las economías centrales estaban inmersas en una forma de reproducción social fundamentada en la combinación keynesiana de crecimiento económico y consumo masivo con niveles crecientes de ingresos y protección social para la población trabajadora (Duménil y Lévy, 2004). Esta combinación era expresión de los acuerdos entre las organizaciones obreras y patronales para mantener las demandas de los trabajadores en límites compatibles con las posibilidades de ganancias elevadas que pudieran destinarse a los incrementos de la inversión en capital fijo, a los fines de obtener aumentos de productividad y, por su intermedio, una dinámica virtuosa en base a la acumulación a escala ampliada⁴ (Hobsbawm, 2005).

Estas dinámicas nacionales, no pueden desprenderse de los aspectos globales previamente planteados. Hobsbawm (2005) destaca que el proceso de internacionalización del capital que comenzó a profundizarse desde la década de 1950 y, sobre todo en la década de 1960, permitió la difusión tecnológica y la globalización y otorgó a los Estados Nacionales de los centros capitalistas mundiales posibilidades de una significativa planificación de la modernización económica. Al mismo tiempo, la internacionalización de la economía condujo a multiplicar la capacidad productiva del mundo capitalista al posibilitar una división internacional del trabajo más compleja (Béjar, 2011). Además, los cambios ocurridos en el comercio internacional fueron fundamentales para una serie de países, en especial para la reconstrucción de Alemania y Japón y algunas economías europeas devastadas por la guerra (Frieden, 2007). El comercio exterior de productos industriales entre países centrales se modificó sustancialmente, gracias a los estándares de producción más elevados que el modelo de producción masiva de tipo fordista permitía, articulado con el sistema monetario internacional basado en el patrón dólar-oro y la coordinación de aranceles que permitía el GATT⁵.

Un último punto a señalar acerca de las dimensiones económicas que han caracterizado al capitalismo de posguerra, es que en la década de 1960 este patrón de mundialización de la economía comienza a transnacionalizarse, es decir comienzan a tornarse más difusos los límites

⁴ De acuerdo a los desarrollos de Marx (2005) la acumulación a escala ampliada posee como forma predominante de creación y apropiación del plusvalor aquella que permite incrementos de las ganancias sin impedir los aumentos salariales, es decir una dinámica de extracción de plusvalor relativo. Esta estrategia de producción y apropiación de plusvalor fue la predominante en la posguerra, al menos en los países centrales.

⁵ Se conoció con esta sigla al General Agreement on Tariffs and Trade (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) que representaba un acuerdo multilateral, creado en la Conferencia de La Habana en 1947 y expresaba los intereses de estabilidad comercial de las principales potencias mundiales.

territoriales de la economía y, por tanto, los Estados Nacionales pierden el carácter central que poseían en la reproducción económica en décadas previas. Siguiendo a Hobsbawm (2005), además de la nueva división internacional de trabajo, el proceso de transnacionalización implicó el auge de las compañías transnacionales y el surgimiento de las actividades *offshore* en paraísos fiscales. Este proceso de transnacionalización hizo que los países formalmente independientes se volvieran crecientemente dependientes en términos económicos de los centros capitalistas. En este marco, se dan los procesos de industrialización sustitutiva en el Tercer Mundo y, en particular, en América Latina que no hicieron más que profundizar los lazos de dependencia económica preexistentes (Marini, 1979).

En cuanto a las dimensiones políticas más importantes que caracterizaron el período de 1945-1973, es posible también diferenciar las escalas global y nacional.

En términos globales, el proceso de reestructuración económica de posguerra se construyó sobre la base de una nueva hegemonía política. Las diversas discusiones entre las potencias aliadas – principalmente, Gran Bretaña y Estados Unidos – por las características que debería tener el nuevo orden mundial posterior al conflicto bélico, arrojaba bajo la alfombra la asimetría existente – aún antes de la guerra – entre el nuevo gigante de América del Norte y el resto de los países centrales (Frieden, 2007). Así, como señalan Panitch y Gindin (2005), la resolución del conflicto bélico más importante del siglo XX implicó un nuevo ordenamiento del capitalismo mundial, en el cual Estados Unidos emerge como conductor y principal artífice de un orden que permite la expansión y reproducción de las relaciones sociales capitalistas en todo el mundo. La particularidad de la etapa – en relación a los años de pre-guerra – radica en el hecho de que el resto de los Estados centrales – en principio los europeos y luego los de Asia oriental – reconocen el poderío estadounidense y su nuevo *status* de Estado hegemónico.

La estrategia llevada adelante por Estados Unidos para convertirse en el Estado de referencia del capitalismo mundial, se basó en el apoyo al resurgimiento de sus competidores económicos potenciales – de lo cual el Plan Marshall de 1947 es la expresión más genuina – y en el diseño de las mencionadas instituciones multilaterales a fin de lograr la estabilidad en el plano internacional, tanto en términos diplomáticos como económicos. Así, en el Estado norteamericano coincidieron los intereses nacionales con la ampliación y reproducción del capitalismo a escala global, mientras los demás Estados centrales se subordinaron a la supremacía estadounidense, lo que los condujo a fuertes lazos de dependencia económica y política.

En base a esta lectura, podemos pensar dos interrogantes centrales para dar cuenta de las características políticas de la etapa de posguerra a escala global. ¿Cuáles eran las capacidades

propias de Estados Unidos para erigirse en la cúspide de la jerarquía internacional entre Estados? ¿Por qué el resto de los Estados capitalistas estarían dispuestos a alienar ciertas capacidades que poseían previamente a favor del nuevo poder imperial? Panitch y Gindin (2005) destacan dos pilares sobre los que se basa la superioridad estadounidense: la potencia de su economía y la legitimidad que generaba “su” democracia. Ya nos ocupamos de los efectos del crecimiento de la economía norteamericana para el mundo desarrollado. Sin embargo, esa dimensión económica no puede desligarse del hecho que el compromiso de Washington con la democracia liberal le otorgaba a Estados Unidos cierta credibilidad como el principal Estado defensor de la libertad y los derechos humanos, en un marco en el cual la noción de “totalitarismo” resultaba útil para poner en cuestión todo orden no basado en esta lógica política (Zizek, 2002). Por su parte, Anderson (2002) responde estos interrogantes a través de una interpretación diferente. El reconocimiento de la superioridad de Estados Unidos durante la guerra fría, se encuentra asociado a la necesidad de los demás Estados centrales de mantener alejada la “amenaza comunista”, para consolidar las relaciones capitalistas en su espacio geográfico nacional.

A pesar de las diferencias entre las dos perspectivas, los autores mencionados destacan la necesidad de distinguir la noción de imperialismo del concepto de hegemonía para comprender las relaciones asimétricas entre Estados Unidos y los demás Estados centrales. Mientras que la capacidad imperial de Estados Unidos radica en su potencial económico-político estructural, el concepto de hegemonía remite a una condición variable de la forma concreta de dominación de un país por otro, que oscila entre el consenso y la fuerza, dependiendo del proceso histórico específico. En este sentido, la capacidad de Estados Unidos, luego de 1945, tiene más que ver con sus características de nuevo imperio que con su capacidad hegemónica⁶.

Así, en el cumplimiento de sus objetivos Estados Unidos se convirtió desde 1945 en el único imperio en la historia capaz de actuar en nombre del sistema mundial en su conjunto (Hobsbawm, 2005). Mediante la profundización de la dependencia económica, pero en un marco de independencia formal, logró minimizar las posibles disputas inter-imperiales que caracterizaron al imperialismo británico. De esta manera, Estados Unidos configuró al resto de los países -de manera consensuada en los países centrales y por la fuerza en las periferias- a su imagen y semejanza, actuando como un “Estado de Estados”. Este hecho fue particularmente importante para la periferia latinoamericana, donde desde los últimos años de la década de 1950 la articulación entre la

⁶ El apoyo e impulso a las dictaduras militares en América Latina, las intervenciones militares en Asia y la neutralidad – en ciertos casos – ante los procesos de descolonización, son algunas de las manifestaciones históricas más claras del carácter imperial de Estados Unidos.

expansión económica y la imposición de la democracia liberal fue ganando terreno –al menos en el ideario, no tanto en la práctica política– frente a proyectos políticos nacionalistas que se orientaban a una cierta autonomía y soberanía nacionales.

A diferencia de lo ocurrido en Europa, donde la penetración del capital estadounidense es preponderante en la reconfiguración de las relaciones sociales desde 1945, en los países del Asia Oriental – principalmente en Japón – las relaciones comerciales y militares con Estados Unidos fueron las que sostuvieron la posición dominante del Estado imperial (Panitch y Gindin, 2005). En el mismo sentido, Murphy (2000) reconoce la protección militar y la estrecha relación comercial que Japón – uno de los grandes “milagros” de la etapa – entabla con Estados Unidos desde mediados de la década del cuarenta⁷.

Más allá del consenso logrado por Estado Unidos para hegemonizar el desarrollo del capitalismo global, la subordinación de los Estados centrales – y crecientemente de los periféricos – en la inmediata posguerra implicaba serias contradicciones en la escala nacional para los gobiernos de esos mismos Estados. En gran medida, atenta contra las posibilidades de los demás Estados de mantener su autonomía relativa y, por tanto, genera ciertos problemas para cumplir sus roles de sintetizadores de los conflictos en cada espacio nacional (Murphy, 2000). Sin embargo, ya sea por la conveniencia de los Estados capitalistas desarrollados, por la capacidad estructural de la economía estadounidense o por la necesidad de alejar el “fantasma del comunismo”, la subordinación tomó cuerpo de manera perdurable en la segunda posguerra (Anderson, 2002; Panitch y Gindin, 2005; Frieden, 2007).

En lo que atañe a la escala nacional, tal como señala Hobsbawm la política de posguerra “(...) fue una especie de matrimonio entre liberalismo económico y socialdemocracia, con préstamos sustanciales de la URSS, que había sido pionera en la planificación económica” (Hobsbawm, 2005: 273). En este sentido, lo que se produce es un proceso de creciente democratización política en los países de Europa que tuvo dos momentos. El primero de ellos fue más bien moderado políticamente y estuvo basado en un acuerdo “centrista” entre los diversos partidos políticos, a excepción de los comunistas (Béjar, 2011). Este período, abarca desde la inmediata posguerra hasta

⁷ Murphy (2000), destaca en este sentido que la subordinación de Japón a la nueva potencia hegemónica se explica por las especificidades de la clase dirigente japonesa más que por las características diferenciales de Estados Unidos.

la década de 1960. De acuerdo a Hobsbawm (2005), en esta etapa los líderes de los diversos gobiernos de las potencias mundiales tenían en claro al menos cuatro cuestiones. La primera de ellas era que no debía permitirse que se repita el caos del período entreguerras y el surgimiento de nacionalismos fuertes con vocación autárquica. En segundo lugar, se requería para que el punto anterior se cumpliera, de un Estado que logre imponer su hegemonía como lo había hecho Gran Bretaña en el siglo XIX. Estados Unidos y el dólar eran la única opción posible. En tercer lugar, la Gran Depresión había demostrado los límites del capitalismo de *laissez-faire* y abonaba la intervención del Estado en la planificación económica. Por último, existía una variedad de razones políticas (el temor a la rebeliones populares, la expansión del comunismo, entre otras) y económicas (los problemas de demanda efectiva, la necesidad de una fuerza de trabajo capacitada y satisfecha para la producción en masa) por los cuales los gobiernos debían impedir una vuelta del desempleo masivo.

Este esquema político se mantuvo al menos hasta fines de la década de 1960 y precisamente por esos años terminan de consolidarse los Estados de Bienestar, de la mano de cierto “giro a la izquierda” en los gobiernos de los principales países centrales (Therborn, 1984). Estos eran Estados en los cuales el gasto en el bienestar de la población se incrementó fuertemente – gastos en seguridad social, subsidios, educación, etc. –. Este segundo momento en el que se consolidan los Estados de Bienestar se da de manera simultánea con una cierta radicalización política en las periferias del mundo, ligadas a procesos de-coloniales, nacionalistas y anti-capitalistas que cuestionan tanto a las fuerzas políticas gobernantes en cada país como la hegemonía de Estados Unidos y sus centros asociados (Béjar, 2011).

Es precisamente en estos años cuando comienzan a manifestarse los límites de un modo de desarrollo que abarcó el período 1945-1973 y que permitió un crecimiento económico capitalista virtuoso, con cambios a nivel de la hegemonía política mundial y de las condiciones sociales y económicas de las clases subalternas. Dicho modo de desarrollo, que se había construido sobre la base de un “(...) conjunto de prácticas de control del trabajo, combinaciones tecnológicas, hábitos de consumo y configuraciones del poder económico-político” (Harvey, 1998: 146), pierde densidad política y viabilidad económica debido a sus propias contradicciones. A nivel nacional, el orden social propio de la edad de oro que aparecía como un nuevo tipo de sociedad racionalizada, modernista, populista y en permanente avance, es rápidamente desacreditado por una serie de luchas populares que ponen en jaque esas características. En la escala global, la hegemonía de Estados Unidos comienza a ser deslegitimada por los movimientos que emergen en el Tercer Mundo y los aplausos que estos provocan en algunos países centrales.

Es así que hacia los primeros años de la década de 1970, los éxitos económicos y políticos de los años dorados comienzan a desmoronarse. Las grietas en los fundamentos de este modo de desarrollo emergieron tanto en las dimensiones económicas como en las políticas y en la escala global como en la nacional.

En términos económicos, el crecimiento económico dependía de manera sensible del “equilibrio inestable” entre capital y trabajo (Harvey, 1998). Es decir, se tornaba imprescindible para mantener “el círculo virtuoso fordista” la coordinación entre crecimiento de la productividad, los salarios y las ganancias empresarias. Un incremento “desproporcionado” de los salarios – como ocurrió de acuerdo Boyer (1988) – o una desaceleración de la productividad laboral – que según Duménil y Lévy (2004) se presentó desde principios de los años setenta – conducirían a desestabilizar el patrón de crecimiento dominante. Además, la estabilidad económica del modo de desarrollo dependía de la capacidad de absorber la masa de productos excedentes que la virtuosa dinámica de la productividad generaba. Por ello, se requerían aumentos permanentes de los salarios (Marglin, 1990)⁸. Así, el rol del salario era contradictorio para el patrón de crecimiento de posguerra. Aportando otro elemento a estas visiones que se centran en la disputa por la apropiación de los ingresos entre capitalistas y trabajadores como el principal problema de imposibilidad de la reproducción económica de posguerra, Brenner (2006) destaca como uno de los elementos centrales para explicar la crisis de rentabilidad en la que ingresó el modo de desarrollo de posguerra, a la exacerbación de la competencia inter-capitalista que se puede verificar desde mediados de la década de 1960, sobre todo en los países centrales. Esta dinámica de competencia entre capitales por apropiar las decrecientes masas de ganancia condujo a una trayectoria *à la Marx* en la cual los niveles de inversión en capital fijo se incrementaron de manera sostenida, lo que dio lugar a una caída sensiblemente mayor en la rentabilidad del capital en cada país.

En términos internacionales, se pueden señalar al menos tres aspectos económicos de importancia acerca de la crisis de los años setenta. En primer lugar, comienza a darse con mayor intensidad el proceso de transnacionalización del capital estadounidense con orientación exportadora, para saltar las barreras comerciales de diversos países (Frieden, 2007). La gran masa de Inversión Extranjera

⁸ Marglin y Schor (1990) muestran que mientras que las tasas de crecimiento de la productividad laboral en los años 1964-1968 para las economías de Europa, Estados Unidos y Japón, superaba a la tasa de crecimiento del salario, lo contrario ocurrió en el período 1969-1973. Esto da lugar a pensar que el agotamiento económico de la edad de oro tiene que ver en parte con el fenómeno de *profit-squeeze* o “estrangulamiento de ganancias”.

Directa (IED) de origen norteamericano que fluye a fines de los sesenta y principios de los setenta hacia países centrales y periféricos, condiciona las formas de producción locales generando una elevada concentración del capital y – dada su orientación exportadora – genera una “fuga” del sistema de reproducción fordista, es decir el salario se ve principalmente como un costo más que como una variable que incrementa la demanda agregada (Bhaduri, 2008). Así, la transnacionalización de las empresas estadounidenses provoca, por un lado, desde el punto de vista de la producción una elevada concentración que conlleva en muchos países a la pérdida de capacidad competitiva de los capitales locales y, por otro lado, un cambio en el patrón de demanda final donde el peso de las exportaciones va en desmedro de la lógica de acumulación que caracterizaba a la posguerra (Blecker, 1989).

Este aspecto conduce a un segundo elemento: el patrón dólar-oro, eje de la estabilidad monetaria y comercial a nivel global, comienza a ser puesto en cuestión y abandonado en pos de la competitividad nacional en años donde el estancamiento y la inflación eran las características salientes del mundo capitalista⁹. Ante el estancamiento económico y los desajustes de balanza de pagos que arrastraban los países de Europa y Japón debido a la gran movilidad de capitales del período 1968-1973, los distintos gobiernos fueron progresivamente dejando fluctuar sus tipos de cambio y abandonando la primacía del dólar (Eichengreen, 2000). La hegemonía del dólar como garante de la estabilidad monetaria se diluyó.

En este escenario, el tercer elemento se refiere a la elevación del precio del petróleo por decisión de los países petroleros, sobre todo de Medio Oriente (Frieden, 2007). El mismo produjo el encarecimiento de la energía y, por tanto, un incremento de costos que ante los modestos aumentos de productividad no podían re-absorberse y permitir una tasa de ganancia positiva (Duménil y Lévy, 2004).

Estos elementos económicos en los planos nacional y global, se articularon con una serie de procesos de agotamiento de los fundamentos políticos del orden social de posguerra en ambas escalas. En la escala global, los cambios se centran sobre todo en torno a la decadencia de la supremacía de Estados Unidos hacia los años setenta. Si bien existen posiciones divergentes entre

⁹ El patrón dólar-oro daba lugar a una cierta estabilidad monetaria a través de una subordinación estricta de las políticas monetarias y cambiarias de la mayoría de los países del mundo capitalista a la política monetaria de Estados Unidos. De esa manera, la expansión monetaria doméstica en la mayoría de los países del mundo, como así también el nivel del tipo de cambio nominal, se anclaba a las posibles expansiones de la base monetaria por parte de la Reserva Federal.

distintos autores en relación a este punto¹⁰, el punto coincidente radica en que desde fines de los años sesenta y más aún a principios de los setenta, la legitimidad de la estrategia de Estados Unidos para conducir el mundo se vio socavada. El reflejo más claro de esto fueron toda la serie de procesos de descolonización en el Tercer Mundo y de posicionamientos nacionalistas y anti-imperialistas tanto en los centros como en las periferias. Las respuestas que el Estado imperial dio a estos procesos, fueron abiertamente en contra de la promoción de la democracia liberal que era uno de los pilares en los cuales se sustentaba la capacidad hegemónica de Estados Unidos (Anderson, 2002). Los impulsos de dictaduras militares, las invasiones directas a “países peligrosos” o la instrumentación de gobiernos nacionales afines a través del boicot y la financiación, fueron demoliendo la legitimidad política de Estados Unidos.

En la escala nacional, la política en distintas regiones del mundo, estuvo marcada por un proceso de radicalización popular en paralelo al desgaste de los Estados de Bienestar. En los países centrales, se va consolidando en los años sesenta una tendencia a la desaparición de las pasiones progresistas de años anteriores, que habían sido las potencias sociales que podían impulsar un salto hacia adelante en relación al “letargo” que los Estados “bienestaristas” generaban (Hobsbawm, 2005). Esta “somnolencia” de los países centrales a fines de la década de 1960 y principios de la de 1970 era un signo claro de que la Edad de Oro no podía durar mucho tiempo más, debido a sus propias contradicciones (Offe, 1994). A la par de este descreimiento sobre las potencialidades de los Estados de Bienestar, la situación económica llevó a que la movilización popular – principalmente obrera y juvenil – se profundizara en los años que van desde 1968 a 1973 (Hobsbawm, 2005). Los ejes de las demandas populares que ponían en cuestión las limitaciones de la socialdemocracia eran, principalmente, el rechazo del trabajo asalariado por parte de los jóvenes, el repudio de los obreros no calificados hacia las jerarquías existentes en las grandes corporaciones y la exigencia de mayores niveles de autonomía por parte de los asalariados profesionales (Béjar, 2011).

En definitiva, en el curso de los años sesenta y hacia los años setenta, todos los elementos propios del modo de desarrollo de posguerra, mostraron signos de desgaste y manifestaron sus contradicciones latentes. El sistema de pagos internacionales basado en el dólar se desintegró. Hubo fuertes indicios de desaceleración de la productividad laboral en diferentes espacios nacionales. Al mismo tiempo, para gran parte de las nuevas generaciones de trabajadores para las cuales la Gran Depresión de los '30 estaba fuera de su experiencia vivida, los incrementos salariales negociados en años previos por sus sindicatos comenzaron a verse limitados.

¹⁰ Véase la discusión sobre el declive o no de la hegemonía de Estados Unidos en Arrighi (2007) y Panitch y Gindin (2005).

Estos elementos, sumados a una serie de cuestionamientos culturales y políticos al orden mundial existente – entre los cuales el rechazo a la Guerra de Vietnam, el Mayo Francés, la Primavera de Praga y los procesos de descolonización mencionados son hitos fundamentales –, echaron por tierra las expectativas reformistas de una “sociedad opulenta” perpetuamente reproducible (véase Galbraith, 2004).

Así, “(...) *el cambio fue drástico: la economía mundial no recuperó su antiguo ímpetu tras el crac. Fue el fin de una época. Las décadas posteriores a 1973 serían, una vez más, una era de crisis*” (Hobsbawm, 2005: 289). El neoliberalismo iba a emerger como un nuevo modo de desarrollo a nivel global a través de la crisis de los años dorados.

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

Por lo dicho hasta aquí, los años setenta fueron el escenario de una crisis del orden social dominante de posguerra que sólo podía ser comparable con aquella que se produjo en las última décadas del siglo XIX (Arrighi, 2007). Sin embargo, que la crisis de la edad de oro pueda explicarse en parte por las propias contradicciones económicas y políticas del modo de desarrollo keynesiano-fordista en las diversas escalas analizadas, no permite extraer conclusiones sobre el rumbo que tomaría el proceso de reorganización (material y político) para superar la crisis y el agotamiento de este orden social.

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

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

Las dimensiones económicas que pueden tomarse en cuenta son, como hemos señalado, múltiples. Desde fines de los sesenta la inflación – en especial en los precios de las materias primas y el petróleo – y el estancamiento económico fueron algunas de las manifestaciones materiales de la

crisis del orden de posguerra en las diversas escalas geográficas (Frieden, 2007). Sin embargo, es posible englobar esta diversidad de aspectos económicos que presentó la crisis que dio marco de posibilidad a la emergencia y consolidación del neoliberalismo, en dos que se consideran los más relevantes y que otorgan fundamento a los demás: la caída de la rentabilidad del capital y el declive de la hegemonía económica de Estados Unidos.

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

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

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

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

de los años setenta del siglo XX, mostraron una caída sustancial¹¹. La reducción de la rentabilidad industrial afectó directamente uno de los ejes sobre los que se basaba la dinámica de acumulación mundial. La producción industrial era sin duda la actividad más virtuosa en la cual invertir el capital y, a su vez, muchos analistas depositaban las esperanzas de que estas fracciones de las clases dominantes fueran las portadoras de las fuerzas progresivas de la sociedad toda. Por ello, tanto en de los países centrales como en los periféricos, la industrialización como eje del modo de desarrollo de posguerra ingresó en la mayoría de las regiones del mundo en una fase de descomposición (Frieden, 2007).

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

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

En primer lugar, es posible asociar el carácter espacial de la solución a una nueva construcción de escala, en la cual la preeminencia de la escala global sobre la nacional se acentuó mediante la combinación de ciertos elementos, tales como: la mundialización de las relaciones capitalistas, la profundización de la transnacionalización de las empresas, la reducción significativa de los costos de transporte, el boom de las comunicaciones y un sistema financiero más sofisticado que permitió

¹¹A diferencia del análisis de Brenner (2006), Duménil y Lévy (2004) reconocen en el estancamiento del cambio tecnológico – por tanto, del crecimiento de la productividad laboral – la causa central de la reducción de la tasa de ganancia.

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

Una segunda cuestión que podemos mencionar como asociada a las soluciones espaciales para la rentabilidad del capital, fueron las migraciones de colectivos de trabajadores con bajas calificaciones desde países periféricos o semi-periféricos hacia los centros, y de las ciudades periféricas a las zonas metropolitanas, en busca de posibilidades de ingresos mayores o bien de una cierta estabilidad laboral (O’Connor, 2010). Esta situación condujo a que se generalice la existencia en la mayoría de los países del mundo de “mercados de fuerza de trabajo duales”, lo cual introdujo una gran brecha de desigualdad entre trabajadores formales y precarios que ejerce, sin embargo, presión a la baja en los salarios del conjunto de trabajadores. Además, la existencia de dualidad en el mercado de fuerza de trabajo permitió a los grandes capitales una reducción de costos significativa a través de la sub-contratación y el desprendimiento actividades que se encontraban en años previos integradas verticalmente en la empresa.

En lo que atañe a las soluciones temporales, es decir la traslación en el tiempo de las tendencias contradictorias que afectaban a las economías capitalistas en los años setenta, sin duda la más relevante es la posibilidad de incremento de la rotación del capital y las nuevas oportunidades de inversiones rentables que otorgó la llamada “financiarización” de la economía mundial (Arrighi, 2007; Duménil y Lévy, 2004). Este nuevo rol para el capital financiero comienza a consolidarse

sobre todo con lo que se conoce como el “*Shock Volcker*”: el incremento de más de 100% de la tasa de interés de los bonos del Tesoro de Estados Unidos implementada por el flamante paladín del monetarismo – Paul Volcker – que el presidente Carter designó al frente de la Reserva Federal en 1979. En la situación de crisis de las intervenciones contra-cíclicas keynesianas, esta medida fue aplaudida sobre todo en Wall Street y en las principales plazas financieras del mundo – entre las cuales ya se incluían países del Este de Asia –, como así también por el recientemente elegido gobierno conservador británico de Margaret Thatcher. Los efectos de la medida fueron unívocos: anulación de la inflación, acentuación del desempleo, incrementos nulos de salarios y, sobre todo, un aumento fenomenal en la rentabilidad de las fracciones financieras de la clase dominante (Duménil y Lévy, 2004).

Es así que el incremento de las tasas de interés otorgó condiciones de valorización a corto plazo sin precedentes para los excesos de capital que existían por aquellos años. La redistribución de ingresos a favor de estas fracciones de las clases dominantes fue así clave para restaurar su poder y sus ingresos, lo cual no niega sino que refuerza el rol de las soluciones espaciales. Además, cabe señalar siguiendo a Krippner (2005), que la financiarización tuvo un fuerte impacto positivo en la rentabilidad de las empresas no financieras, que lograron colocar buena parte de sus recursos excedentes de capital dinero en bonos y otros activos financieros. La autora afirma así que el sector industrial no sólo se benefició sino que dominó y dirigió el proceso de financiarización de las economías centrales. Al mismo tiempo, esta estrategia de diversificación de portfolio hacia inversiones financieras por parte de las empresas dedicadas a actividades productivas, les permitió a los empresarios desestimar la importancia – en el corto plazo al menos – de las demandas por mejoras salariales y condiciones laborales de los trabajadores, puesto que la posibilidad de obtener ganancias dependía menos de los costos laborales y más de las brechas entre tasas de interés activas y pasivas (Arrighi, 2007).

Por otra parte, severas condiciones se impusieron a los deudores – tanto estatales como privados – como resultado de la financiarización mundial. Entre los años 1973 y 1979 los incrementos del precio del petróleo, habían llevado a los países periféricos miembros de la OPEP a apropiarse de una masa de capital-dinero significativa. A su vez, con las bajas tasas de interés real de esa etapa se tornó muy conveniente tomar capital-dinero prestado, tanto para las economías centrales a fines de aplicar la política keynesiana – finalmente fallida –, como para los países periféricos para insistir en el proceso de industrialización sustitutiva – también fracasado – (Frieden, 2007). Sin embargo, el incremento de las tasas de interés luego de 1979 condujo a la quiebra masiva de empresas endeudadas – en su mayoría industriales – y a una nueva posición de desigualdad redoblada para

los Estados Nacionales endeudados, en particular los de América Latina (Giraud, 2000). Así, la contracara del incremento de la rentabilidad a través de la financiarización fue la concentración y centralización del capital – ante la quiebra de empresas y las fusiones y adquisiciones de empresas endeudadas – y un ciclo de profundización de la dependencia en el Tercer Mundo durante los años ochenta, que tuvo a la deuda pública como su sello distintivo (Frieden, 2007)

Por lo planteado hasta aquí, fue la restitución de los ingresos de las clases dominantes el resultado más inmediato de la transición hacia un nuevo modo de desarrollo (Duménil y Lévy, 2004). Mientras que la tasa de ganancia mostraba una tendencia a la baja a nivel global, y en particular en los países centrales desde fines de los años ´60 y mediados de los ´70, esta tendencia cambió sustancialmente más avanzada la década de 1970 y, sobre todo, después de 1979. Esta tendencia a la concentración de los ingresos, y por tanto a la desigualdad como forma de resolución de la crisis y reimpulso de la acumulación, se profundizó a medida que se consolidaba el modo de desarrollo neoliberal en diversas regiones del mundo¹². Bajo los preceptos de la austeridad en el gasto público social, los recortes de impuestos a los ricos – tarea en la cual el gobierno de Ronald Reagan fue pionero en 1981 –, la apertura comercial y financiera de diversas economías nacionales y, sobre todo, el shock que significó para las perspectivas políticas transformadoras el colapso del socialismo realmente existente, el Consenso de Washington se proponía como la única alternativa viable para “el mundo libre” (Williamson, 1993).

En este marco, cabe señalar que las implicancias de las distintas soluciones espacio-temporales estuvieron asociadas también a la solución de otro problema económico trascendente y que el giro neoliberal vino a soslayar: la pérdida – parcial – de hegemonía económica de Estados Unidos. La decadencia de la hegemonía estadounidense en el plano económico, se ve manifestada en el desafío que le plantean por la conducción de la economía mundial Japón y Alemania, en lo que Brenner (2002) dio en llamar “el desarrollo desigual”¹³. Ante esta situación, es que desde el gobierno de Carter – y más aún durante la administración Reagan – se impulsan las modificaciones en ciertas variables de política económica clave, tales como la tasa de interés de los bonos del Tesoro, los

¹² Como señala Harvey (2007) hacia fines de dicha década el ingreso del 1 por ciento más rico de la sociedad en Estados Unidos creció desde un 6% en 1979 hasta alcanzar a fines del siglo XX un 15%.

¹³ Cabe señalar que la utilización del autor de este concepto no se relaciona de manera directa a la noción de desarrollo desigual de los teóricos de la teoría de la dependencia sino que expresa el proceso por el cual los países con menor desarrollo capitalista intentan alcanzar a aquellos que lideran el proceso.

regímenes impositivos para el comercio exterior y la liberalización de los mercados de capitales. Tal como apunta Arrighi (2007) estas medidas confluían con – y daban lugar a – los procesos de mundialización, financiarización y des-localización productiva que resolvieron la crisis de ingresos de las clases dominantes y, al mismo tiempo, permitían a Estados Unidos recomponer su situación económica y política interna. De ser el gran acreedor del mundo, Estados Unidos se convirtió, en pocos años, en el gran deudor. La mayoría de los países desarrollados sostuvieron el dólar a través de la afluencia de recursos a su cuenta capital, como es el caso en especial de Japón (Murphy, 2000), que con el aumento de la tasa de interés de la Reserva Federal hacía sus bonos atractivos. Al mismo tiempo, los capitales de origen estadounidense que en forma de IED migraron en busca de costos laborales reducidos y plataformas de exportación, lograron reactivar el consumo dentro de las propias fronteras de Estados Unidos, sobre todo de las clases dominantes y de los *managers* de empresas que participaban de una u otra forma de las nuevas oportunidades otorgadas por las finanzas (Duménil y Lévy, 2004).

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

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

En cuanto a la escala global, el declive de la hegemonía económica de Estados Unidos tuvo su contracara política producto de la pérdida de legitimidad de su visión liberal-democrática ante las evidentes violaciones de derechos humanos en Vietnam, el silencio o la oposición abierta a ciertos procesos de descolonización del Tercer Mundo y el apoyo explícito a gran parte de las dictaduras latinoamericanas. Ante esta situación, la recomposición de la posición de Estados Unidos como centro de gravedad de la economía mundial requería también de la recuperación de la hegemonía en términos políticos¹⁴.

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

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

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

¹⁴ Resulta clave señalar aquí que, de acuerdo a Gramsci (2004), la hegemonía posee tanto una dimensión material como una dimensión política. Las posibilidades de ejercer hegemonía por parte de una clase, una fuerza política en el gobierno o un Estado frente a otros, sólo pueden comprenderse incluyendo estos dos aspectos de conjunto.

más unilateral que en el período de posguerra, más allá de su manifestación discursiva en la cual la toma de decisiones sobre problemas globales se tramitan a través de una ficticia comunidad internacional (Anderson, 2002)¹⁵.

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

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

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

Estas tendencias mundiales desde 1973 produjeron un quiebre en el modo de desarrollo keynesiano-fordista que, sin negar las formaciones sociales básicas del capitalismo, alteraron radicalmente las

¹⁵ La ofensiva neo-conservadora tuvo una fuerte influencia en la exacerbación de la presunta universalidad de los patrones culturales, políticos y jurídicos estadounidenses. Es así que el cine estadounidense, la gran empresa financiera, los marcos regulatorios laxos, etc., hicieron que Estados Unidos aparezca nuevamente como un ejemplo a seguir para los países capitalistas centrales. El modelo jurídico estadounidense y su industria cultural han sido uno de los pilares de la recomposición hegemónica a nivel global.

correlaciones de fuerza sociales y las formas específicas de reproducción de las clases subalternas. Altos niveles de desempleo estructural; una elevada subcontratación de trabajadores, que fragmentó la capacidad de organización sindical y, al mismo tiempo, produjo un desplazamiento espacial y temporal de la producción hacia la periferia del mundo y las periferias de las ciudades centrales; el surgimiento de una multiplicidad de pequeñas empresas que prestan servicios a las grandes corporaciones; una reducción significativa del tiempo de rotación del capital, lo que permitió acrecentar la rentabilidad de corto plazo de las grandes empresas y una rotación elevada del consumo; un nuevo rol del Estado dirigido a lograr un buen clima de negocios; un desplazamiento político hacia el neo-conservadurismo y un individualismo más radical; son algunas de los resultados más evidentes de las tendencias que la afirmación del proyecto neoliberal ocasionó (Harvey, 1998).

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

3. Auge y ocaso del orden neoliberal en América Latina

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

La temporalidad del proceso de imposición del neoliberalismo al Sur del Río Bravo no fue, sin embargo, lineal. Es posible distinguir al menos tres sub-períodos históricos. El primero de ellos, se

inicia en la década de 1970 con la instauración de las dictaduras en el Cono Sur. En segundo lugar, estos cambios económicos van logrando durante los años ochenta transformar la estructura social y, al mismo tiempo, se producen cambios políticos de peso que reconfigurarían las arenas políticas nacionales de cada país. Por último, los cambios más trascendentales se presentan hacia fines de los ochenta y principios de los noventa, donde se termina de consolidar – al igual que en otras regiones del mundo – un nuevo orden social regresivo en lo económico y excluyente en lo político (Svampa, 2005).

Es así que el puntapié inicial del cambio en los modos de desarrollo latinoamericanos – es decir, el giro neoliberal – formó parte en la región del auge de un ciclo contra-insurgente y anti-popular que comenzó en la década de 1960 con los golpes militares en Brasil y Bolivia (1964) (Sader, 2008). Más allá de estos reveses para las iniciativas populares, el quiebre definitivo hacia la imposición del neoliberalismo como proyecto de clase fue en 1973 con el golpe de estado al gobierno de Salvador Allende. Este fue en gran medida un símbolo de la derrota política de aquellos años para proyectos que aspiraban tanto a la consolidación de esquemas de bienestar – en clave nacional-popular – como para aquellos que impulsaban la transformación radical de las sociedades latinoamericanas y, al mismo tiempo, marcó el triunfo ideológico del liberalismo económico y el conservadurismo político, ambos aspectos pilares del gobierno de facto de Pinochet¹⁶. La instalación del neoliberalismo en la región fue a sangre y fuego, a través de un “nuevo autoritarismo” que tuvo como puntos de apoyo centrales el pasaje desde el desarrollismo hacia liberalismo – en lo económico –, el desarrollo de la Doctrina de la Seguridad Nacional para el combate del “enemigo interno”, la negación de la política como conflicto social y, por último, una nueva subordinación a los intereses y preceptos de Estados Unidos – en lo político – (Borón, 2003). Este ciclo político fue, en definitiva, una ofensiva de las clases dominantes a escala nacional ante el avance político y material de las clases subalternas que ponían en cuestión la hegemonía del desarrollismo clásico en la región o lo re-definían desde una perspectiva popular y anti-imperialista (Svampa, 2008).

Sólo a partir de la articulación entre los cambios en el balance de fuerzas sociales a escala nacional y las nuevas dinámicas del capitalismo a escala global es posible dar cuenta acabada de las implicancias del establecimiento del nuevo orden neoliberal en América Latina. Es en este sentido que puede comprenderse el contradictorio período de los años ochenta, como el segundo momento

¹⁶ Cabe señalar el importante rol que cumplió la Escuela de Chicago en el diseño del programa económico del gobierno militar en Chile. Esta escuela de teoría económica – liderada por Milton Friedman – proponía una batería de medidas de política macroeconómicas con una visión estrechamente ligada a un monetarismo y liberalismo radicales.

clave en la imposición del nuevo modo de desarrollo. Por esos años, desde el punto de vista político se celebró la apertura democrática en varios países de la región – Argentina, Uruguay y Brasil – y el triunfo de la Revolución Sandinista marcaba aún ciertas posibilidades para proyectos políticos transformadores (Sader, 2008). A pesar de ello, los nuevos vientos democráticos no trajeron consigo un período de prosperidad económica – como era de esperar desde las tradicionales visiones desarrollistas-liberales forjadas en la región – y, por el contrario, se manifestaron con mayor intensidad las tendencias al estancamiento económico, la nueva dependencia basada en la exportación de recursos naturales y en el endeudamiento en el exterior, la desarticulación y fragmentación de la clase trabajadora y una serie de procesos inflacionarios que profundizarían la elevada desigualdad de la región al tiempo que acabarían por desacreditar todas las acciones del poder estatal tendientes a mejorar la integración social (Ceceña, 1996). A su vez, la victoria político-ideológica del neoliberalismo condujo – hacia fines de la década – a que aún aquellos partidos políticos tradicionalmente ligados a intereses populares¹⁷ abrazaran las ideas neoliberales como el camino del desarrollo posible, siguiendo a rajatabla los preceptos del Consenso de Washington y las promesas que el “mundo libre” ofrecía (Sader, 2008).

Esta transición propia de los años ochenta se completó definitivamente en la década de 1990. Es este tercer período de imposición del neoliberalismo el momento en el cual se consolida en la región una transformación del orden social adaptado – económica y políticamente – acorde al proyecto de las clases dominantes a escala global. Precisamente, el acceso al poder estatal de esas fuerzas políticas que en el pasado habían expresado los intereses populares, son las que lograron la legitimidad política para completar las reformas necesarias para consolidar el neoliberalismo: la apertura económica, la privatización de lo público-estatal, la flexibilización de la legislación laboral, la austeridad y focalización del gasto público, entre otras cuestiones clave ampliamente estudiadas (Arceo, 2011; Sader, 2008).

Los resultados y consecuencias de este proceso de reestructuración de treinta años, coronado en la década de 1990, fueron múltiples y contundentes. En primer lugar, la apertura económica y la privatización de lo público fueron procesos articulados a las nuevas necesidades del capital global, tanto como la expropiación de los recursos naturales, y de esta manera parte integral del proceso de reconversión material que el neoliberalismo implicó en la región. Así, la apropiación de estos recursos impuso a los países periféricos la necesidad imperiosa de mejorar la posición

¹⁷ Entre ellos podemos señalar el Partido Revolucionario Institucional en México, la Social-democracia brasileña, el Partido Justicialista en Argentina, el Partido Socialista chileno y el Movimiento Nacionalista Revolucionario de Bolivia, entre otros.

competitiva del capital global (Ceceña, 1996). Un presupuesto de ésta tendencia es la inclusión en la lógica capitalista de aspectos de la vida social que no se encontraban estrictamente bajo su dominio: la mercantilización de los espacios comunes y la penetración del capital en espacios de producción antes controlados por el Estado – petróleo, agua potable, electricidad, gas, etc. – o enmarcados en relaciones mercantiles no capitalistas – tierras destinadas a la producción agrícola comunitaria –. Esto fue parte del nuevo impulso de la “acumulación originaria” y la nueva “política de cercamientos” de espacios comunales (Galafassi, 2009; De Angelis, 2001). Desde mediados de la década de 1990 esta tendencia a la “acumulación por desposesión” (Harvey, 2003), se vio fortalecida por el crecimiento acelerado de los precios de alimentos y *commodities*.

En segundo lugar, la competitividad internacional exigía también la rearticulación de las relaciones laborales en la periferia a los fines de conformar una nueva fuerza de trabajo adaptada –objetiva y subjetivamente – a los requisitos de las ramas de exportación (Arceo, 2011). Para ello fueron clave las reformas laborales tendientes a reducir las cargas patronales, facilitar las posibilidades de despido y la flexibilización de las formas de contratación que permitieron una nueva morfología del trabajo en la región (Antunes, 1999). Esta situación tuvo, a su vez, un impacto significativo sobre las formas de organización popular, traducidas en una pérdida de centralidad de los trabajadores ocupados formales, aún en aquellos países donde estas fracciones de las clases subalternas habían tenido preponderancia en otras épocas (Svampa, 2005; Sader, 2008).

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

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

Es así que el neoliberalismo se consolidó como un nuevo modo de desarrollo en la mayoría de los países de América Latina como un proceso que reestructuró a las sociedades en función de los intereses de las fracciones más concentradas de las clases dominantes. Su triunfo político-económico como proyecto implicó un orden social desigual en términos materiales, excluyente

en términos políticos y moldeó las relaciones sociales en los países de la región a imagen y semejanza de los nuevos preceptos emanados desde Washington.

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

La crisis de México (1994) y Brasil (1998), y luego Argentina (2001), anticipadas por grandes movilizaciones y resistencias populares, manifestaron con claridad el agotamiento del orden social neoliberal y sus consecuencias en términos políticos, sociales y económicos no se hicieron esperar. Sin duda, esta crisis – más allá de sus explicaciones – abrió una nueva etapa en los modos de desarrollo de los países de la región. Más allá de diferencias nacionales sustanciales, existe un amplio consenso en cuanto que el modo de desarrollo ha cambiado significativamente en América Latina a principio del nuevo siglo (Sader, 2009; Svampa, 2008a; Thwaites Rey y Castillo, 2008).

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

En los próximos capítulos, nos ocuparemos de estas preguntas puntualizando en el caso argentino. Sin embargo, como hemos mencionado en la introducción de esta tesis, tenemos la intención de que la discusión que sigue aporte elementos para una visión más comprehensiva de los cambios en los modos de desarrollo en la coyuntura de crisis neoliberal en diferentes países de la región.

CAPÍTULO II.

EL MODO DE DESARROLLO NEOLIBERAL EN ARGENTINA. CONSOLIDACIÓN Y CRISIS DE UN ORDEN ECONÓMICO-POLÍTICO

El análisis del modo de desarrollo que se ha configurado en Argentina luego de la crisis del neoliberalismo, requiere de una lectura crítica de las investigaciones que han buscado dar cuenta de dicho proceso. Este estado de la cuestión debe comenzar, sin embargo, con un recorrido histórico de los principales cambios que implicó el neoliberalismo y su crisis, puesto que es una referencia ineludible en la mayoría los estudios que pretenden explicar/comprender la emergencia del nuevo orden social post-neoliberal.

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

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

En este punto, resulta clave realizar una somera descripción –mediante fuentes bibliográficas y cuantitativas - que permita identificar los principales cambios que este proceso de consolidación del neoliberalismo trajo aparejado en las dimensiones de interés de esta tesis, es decir en los planos político y económico¹⁸.

¹⁸ Cabe señalar que la separación que llevamos a cabo a lo largo de esta tesis entre los planos económico y político responde sólo a una necesidad analítica y metodológica y no a una premisa ontológica de acuerdo a la cual los aspectos inmateriales, simbólicos, discursivos, etc. responden a una base material – o estructura – y se

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

La reestructuración económico política que comienza a consolidarse en 1991, no puede ser comprendida de manera independiente del punto de inflexión que significó 1989 para la historia argentina reciente (Pucciarelli, 2011; Basualdo, 2006; Bonnet, 2008; Svampa, 2005). Por esos años aparecen la hiperinflación y la crisis política del proyecto hegemónico alfonsinista como las principales claves de interpretación de este proceso de los años ochenta que dio una cierta posibilidad de ocurrencia al enraizamiento del proyecto neoliberal. Es decir, la crisis hiperinflacionaria y la pérdida de legitimidad del proyecto dominante allanaron el camino para que la imposición de la reestructuración neoliberal se desplegara en toda su dimensión sobre la sociedad argentina. Además, en lo que atañe a los discursos políticos –y a las prácticas que estos pueden estructurar– el ocaso de la década estuvo signado por un final de ciclo más general: el proceso de descomposición de los socialismos reales y del mundo bipolar, situación que dejó un espacio vacío en términos político-ideológicos, que sería ocupado por el neoliberalismo como pensamiento único (Svampa, 2005).

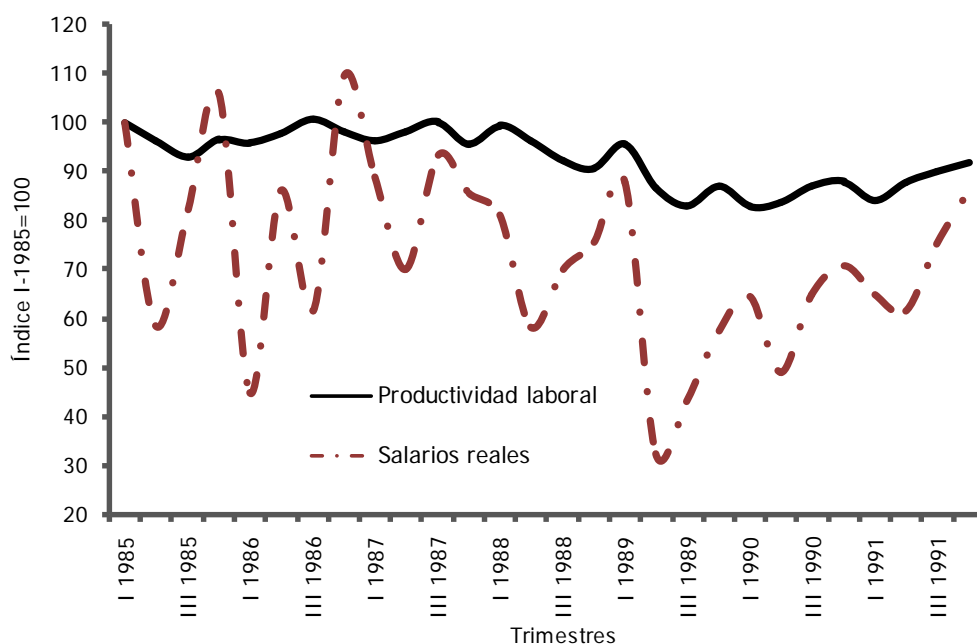
En términos económicos, la crisis hiper-inflacionaria estuvo asociada a una profunda reducción del salario real, una concentración creciente de la producción, la suspensión de toda cadena de pagos, un proceso de dolarización pronunciado de la economía doméstica y un crecimiento acentuado de la deuda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

En primer lugar, de acuerdo a Bonnet (2008) la hiperinflación fue la expresión más acabada de una estrategia coercitiva de las clases dominantes hacia las clases subalternas para desarticular de manera duradera las luchas por la apropiación de los ingresos, es decir, el conflicto distributivo. En la figura 1 podemos ver que entre los años 1985 y 1988 la relación entre salarios reales y productividad laboral –como un indicador de la distribución del ingreso entre clases– tenía un comportamiento oscilante, propio de la dinámica conflictiva por la apropiación de ingresos.

expresan como reflejo de ésta. Por esto creemos que una separación analítica puede permitir dar cuenta de ambos aspectos que conforman la realidad social con un cierto grado de rigor, dejando de lado tanto las visiones economicistas como aquellas perspectivas netamente subjetivistas o politicistas.

Además, la figura muestra también el estancamiento – entre 1985 y 1988 – y descenso – entre 1988 y 1990 –de la productividad laboral, lo que da cuenta de un cierto agotamiento en las lógicas de acumulación de capital prevaecientes hasta el momento. Por ello, la situación de estancamiento de la producción típica de la “década perdida”, se transformo rápidamente en recesión (Peralta Ramos, 2007).

Figura 1: Evolución de la productividad y los salarios reales. Argentina 1985-1991. Índice base 1985-I=100.

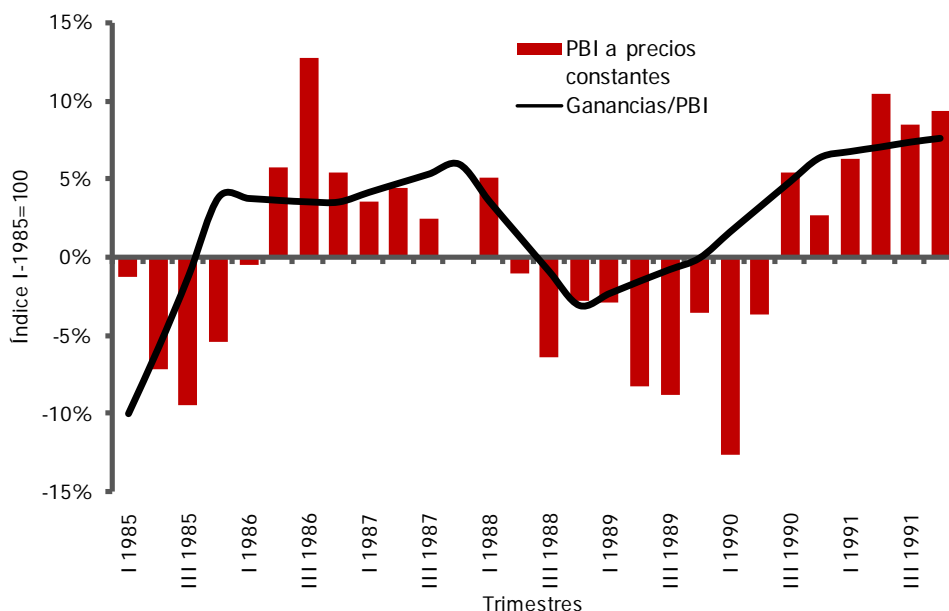


Fuente: elaboración propia en base a datos de Ministerio de Economía y Finanzas.

El recrudecimiento de los reclamos salariales entre los años 1987-1989 –conducidos por las organizaciones sindicales que no eran contenidas políticamente por el “proyecto alfonsinista”–, en el momento de mayor fragilidad política del gobierno, con una estructura del capital altamente concentrada y centralizada, desencadenó en el paso redoblado hacia la hiperinflación como salida estratégica de las clases dominantes para desarticular dichos reclamos (Bonnet, 2008). Esto se expresa con claridad en la brecha entre productividad y salarios (figura 1) para el año 1989. El salario real cae alrededor de un 65% en relación a los niveles del primer trimestre de 1985, mientras que la productividad laboral se reduce sólo durante dos trimestres en 1989 y luego comienza a incrementarse lentamente. Así, la crisis híper-inflacionaria de 1989-1990 tuvo como uno de sus resultados más evidentes la dislocación de las demandas de incrementos salariales que venían tomando cuerpo desde 1987. Esta situación permitió luego del punto más álgido de la crisis, una

redistribución de ingresos significativa a favor de las clases dominantes en un período signado por una acentuada recesión económica (ver figura 2).

Figura 2: Tasa de crecimiento de las ganancias sobre el producto y tasa de crecimiento interanual del PBI. Argentina 1985-1991.



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

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

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

Como oportunamente señaló Svampa (2005), los aspectos distributivos de la crisis hiperinflacionaria desencadenaron al menos tres procesos que abrieron paso a la consolidación del neoliberalismo. Por un lado, una multiplicidad de actores sociales – organizaciones empresarias, intelectuales, conducciones sindicales, entre otros – acordó, tácita o explícitamente, acerca del agotamiento definitivo del modelo de integración social en clave “nacional-popular”. Por otra parte,

la hiperinflación influyó de manera sensible en los vínculos sociales, ante lo cual una fuerte demanda de estabilidad hizo mella en diferentes estratos de la población. Por último, la experiencia vivida a través de la hiperinflación, impactaría en el imaginario preexistente sobre el carácter ascendente de la movilidad social que el “modo de desarrollo de la democracia” prometía cumplir.

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

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

Precisamente este proceso de convergencia de intereses, fue el que permitió una concentración elevada de la producción de riqueza, de las exportaciones y de la participación en el endeudamiento público de estas nuevas fracciones dominantes (Azpiazu, Basualdo y Khavisse, 2004), en las diversas actividades económicas a las que se dedicaban los grupos económicos de origen nacional y las empresas transnacionales. Para la industria manufacturera, encontramos que el número de establecimientos – empresas – se redujo de 126.388 a 109.370 entre 1973 y 1985. En 1993 ya la

cantidad de establecimientos decaía a 101.524¹⁹. En el mismo sentido, el cuadro 1 permite verificar el nivel de concentración entre las 200 empresas de mayores ventas durante el período 1983-1989.

Cuadro 1. Concentración de los capitales de la cúpula empresarial: participación en total de empresas y participación en las ventas totales. Argentina 1976, 1985 y 1989.

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

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

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

Esta concentración del capital abrió las posibilidades para el anclaje mayor del neoliberalismo, a través del proceso de concentración económica que decantó luego en la conformación de una “comunidad de negocios”²⁰ (Basualdo, 2006), entre diversas fracciones de origen nacional y extranjero de las clases dominantes.

¹⁹ Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC).

²⁰ Esta comunidad de negocios, conformada durante los años previos a la crisis, es parte para Basualdo (2006) de la finalización del proceso constitutivo de un nuevo actor hegemónico al interior de las clases dominantes: la “oligarquía diversificada”. Si bien la noción de comunidad de negocios es útil para pensar que el proceso de concentración y centralización que permitió la unificación de los intereses materiales de diferentes fracciones del capital – es decir, la conformación de un “bloque de poder” (Poulantzas, 1997) –, creemos que el término “oligarquía diversificada” no es del todo adecuado para caracterizar a este nuevo bloque que hegemoniza la acción colectiva de los actores dominantes. El término oligarquía resulta más adecuado para referirse a un plano político identitario de los análisis sociales, mientras que no posee mayores potencialidades para explicar las posiciones económicas de una clase dominante.

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

Sin duda, en relación con lo anterior se encuentra el tercer elemento económico clave de los años ochenta: el crecimiento de la deuda externa. Como resulta evidente en una multiplicidad de trabajos sobre este tema, el peso de la deuda externa pública y privada fue una de las cuestiones más significativas de la etapa (Peralta Ramos, 2007; Azpiazu, Basualdo y Khavisse, 2004; Schvarzer, 1993). Como podemos ver en la figura 3, el endeudamiento público se incrementó un 107% entre 1985 y 1989, incluso luego del gran salto que implicó la estatización de las deudas privadas de 1982. Al mismo tiempo, como muestra la figura, la dinámica de los activos externos – entre los cuales se incluyen los capitales que emigran a través de la cuenta capital del balance de pagos – muestra un comportamiento simétrico. Esto nos permite inferir que buena parte de las salidas de capitales guardaba estrecha relación con el incremento de deuda pública. De acuerdo a Ortiz y Schorr (2007), la fuga de capitales se incrementó desde inicios de la década y hasta 1989 a un ritmo de 9% anual. Así, la deuda pública se convirtió en uno de los mecanismos privilegiados de movimiento de capitales hacia el exterior.

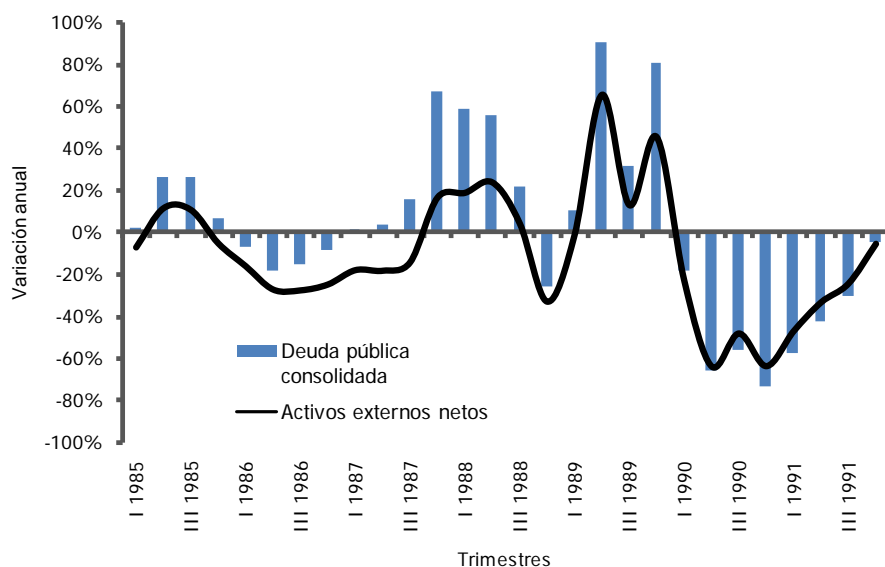
La caída del endeudamiento en 1988 responde al efecto de suspensión parcial del pago de intereses de deuda que se había materializado desde fines de 1987. Sin embargo, el posterior salto en el endeudamiento en 1989 fue provocado por la necesidad del gobierno de resolver el agotamiento de reservas internacionales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

A esta situación crítica del endeudamiento público, se le sumó el gran endeudamiento del sector privado – favorecido por una multiplicidad de políticas estatales (Peralta Ramos, 2007, Ortiz y Schorr, 2007) – y, en particular, del nuevo bloque, conformado por las diferentes fracciones de la clase dominante. Como señalan Azpiazu, Basualdo y Khavisse (2004), ya en 1983 el 4,7% de los

principales deudores privados recibía el 77% de la deuda privada total. Es decir, la concentración en términos de producción y ventas, se expresaba también en lo que atañe a las posibilidades de endeudamiento. Así, los autores destacan que Argentina fue, en el contexto de América Latina durante los años ochenta “(...) el país en que el endeudamiento constituyó una inédita apropiación de excedentes por parte de una minoría (...)” (Azpiazu, Basualdo y Khavisse, 2004: 199).

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

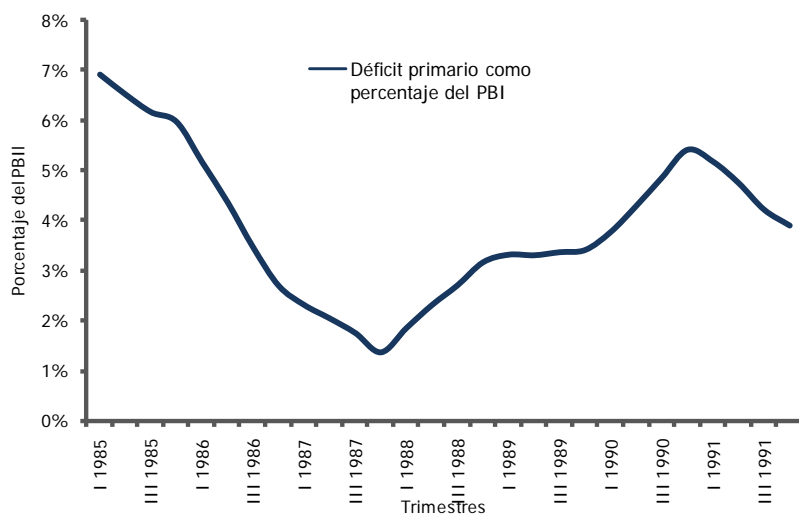
Figura 3. Deuda pública consolidada y activos externos netos. Argentina 1985-1991. Tasa de variación interanual.



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

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

Figura 4. Déficit primario como porcentaje del Producto Bruto Interno a precios constantes de 1993. Argentina 1985-1989.*



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

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

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

Estos elementos nos permiten ver que el déficit público durante los años ochenta fue una cuestión relevante en términos económicos y estuvo relacionada a la nueva estructura de las clases dominantes, favoreciendo sobre todo a sus fracciones más poderosas a través de las políticas de

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

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

Sobre esta base de cambios económicos se asientan una serie de cuestiones que tienen que ver con las dimensiones políticas de la crisis que comentaremos brevemente aquí. El gobierno de Alfonsín intentó una estrategia de construcción de hegemonía basada en una lógica binaria democracia/autoritarismo (Bonnet, 2008) y donde el primer término de la polaridad expresaba una gestión “progresista” de la política, tendiente a restaurar los postulados desarrollistas y distribucionistas pre-dictadura, con una ofensiva sobre la corporación militar (Pucciarelli, 2011; Svampa, 2005). Sin embargo, esta estrategia hegemónica entraría en tensión desde 1986-1987 con las nuevas demandas provenientes de diferentes sectores. Por un lado, las organizaciones sindicales de extracción peronista que habían cuestionado fuertemente las iniciativas del gobierno de modificar la regulación de las organizaciones sindicales en 1983, profundizaron sus demandas salariales frente a la escalada inflacionaria. Estas demandas se hicieron sentir además con amplia participación de los trabajadores ocupados formales en las movilizaciones, sobre todo entre 1986 y 1988 (Piva, 2009). Por otra parte, la corporación militar comenzó a plantear fuertes reclamos hacia el gobierno ante el avance en materia de juicios a los partícipes de la dictadura. Esta tensión llegó a

su máxima expresión en la pascua de 1987. El “levantamiento carapintada” de aquellos años marcó un punto de inflexión político. La salida elegida por el gobierno de Alfonsín – que contaba con un gran apoyo popular – a través de una negociación con los militares sublevados que luego fue instrumentada mediante la Ley de Obediencia Debida, fue uno de los motivos de la pérdida de legitimidad del proyecto alfonsinista, precisamente porque el proceso de constitución de una hegemonía política durante el gobierno radical dependía crucialmente de la lógica binaria democracia/autoritarismo (Bonnet, 2008). Este elemento – en el marco de un auge de conflictos por recomposición salarial y el comienzo del rebrote inflacionario que dio por tierra con los objetivos del Plan Austral – condujeron al alfonsinismo a perder las elecciones legislativas de septiembre de 1987 en manos de un renovado Partido Justicialista.

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

Estos dos procesos diacrónicos llevarían a una inflexión en los sistemas de acción colectiva, que implicó en principio la fragmentación y desmovilización de las organizaciones de derechos humanos y la crisis de un tipo de militancia política en los barrios populares (Masseti, 2004). Así, se abrió una época en la cual la concepción de la relación entre lo social y lo político cambió sustantivamente. Los antagonismos políticos se desdibujaban y la polarización se hacía creciente.

Estos hechos son ilustrativos del estrechamiento del espacio político que se produjo por aquellos años de crisis del “consenso democrático”. Ante esta situación, tanto el partido de gobierno – la Unión Cívica Radical – como el nuevo vector de conducción del Partido Justicialista – que se enmarcaba en la Renovación Peronista – viraron hacia una propuesta política más neoliberal – pro-mercado, remarcando la ineficiencia del Estado, acercándose a los grupos empresarios más

importantes²¹ –. El alfonsinismo terminó por perder todo su potencial hegemónico tomando una serie de medidas de política económica que, en el marco de la aceleración de la crisis hiperinflacionaria, se encontraban alineadas con las exigencias del FMI y el BM (Peralta Ramos, 2007). Así, “*El alfonsinismo había intentado cambiar de caballo en medio del río, es decir, recomponer por derecha su administración en la segunda mitad de su mandato*” (Bonnet, 2008: 100).

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

2. La consolidación del proceso de reestructuración regresiva

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

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

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

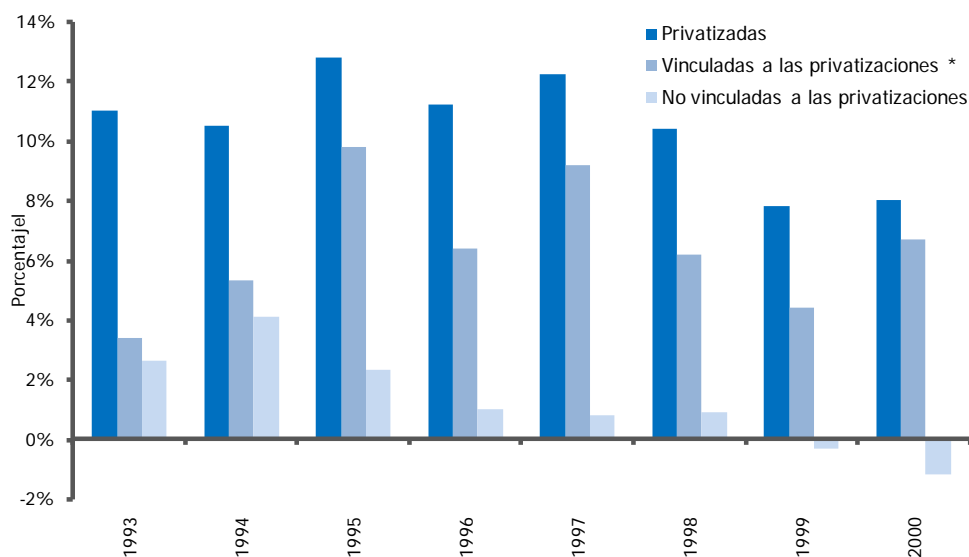
²¹ Estos grupos se encontraban nucleados ahora en lo que se conoció como el Grupo de los Ocho, un agrupamiento empresarial informal que era conducido por aquellas empresas más ligadas al impulso de las reformas neoliberales.

exportación de *commodities* y manufacturas de origen agropecuario (MOA) (Basualdo, 2011; Azpiazu y Schorr, 2010; Félix y López, 2010).

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

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

Figura 5. Evolución de la tasa de rentabilidad sobre ventas de las 200 empresas de mayores ventas. Argentina 1993-2000



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

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

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

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

En términos políticos, las privatizaciones pueden ser vistas como una de las acciones que emergieron desde la deslegitimación del Estado como actor político clave en la producción y reproducción de la vida social. La participación del Estado en la producción de ciertos bienes y servicios, que en Argentina venía desarrollándose desde hacía medio siglo, colapsó y condujo a que, parafraseando al ministro de Obras Públicas Roberto Dromi, *Nada de lo que debía ser estatal, permaneciera en manos del Estado*. El gran consenso que tuvo esta consigna, sobre todo en su segunda etapa, se debió, por un lado, a la estrecha relación entre la fuerza política en el poder y la nueva posición material y política de las clases dominantes, fortalecidas desde la dictadura (Azpiazu y Basualdo, 2004). Por otro lado, no fue menor el efecto de la cesión de derechos sobre las acciones de las privatizadas que el gobierno otorgó a ciertas cúpulas sindicales, favoreciendo la inacción de estas organizaciones de trabajadores (Torre, 1998). A su vez, el consenso popular del que disfrutaban las acciones anti-privatizadoras de los primeros años de la década, se desgastaba a medida que se estabilizaba la economía y el *menemismo* comenzaba a instalarse como la única opción viable (Pucciarelli, 2011).

Inserto en el clima de crisis de las ideas y perspectivas emancipatorias, el Estado argentino se “modernizaba” acorde a los nuevos preceptos y necesidades del orden mundial post caída del Muro de Berlín (Oszlak, 1993). En este sentido, coincidimos con Thwaites Rey, en que las privatizaciones como parte de las “Reformas Estructurales” impulsadas por el gobierno menemista y los organismos multilaterales de crédito, estuvieron orientadas a“(…) *tornar funcionales las estructuras estatales para las formas de acumulación exigidas por la reestructuración del capital global, en el contexto de una correlación de fuerzas claramente desfavorable a las clases subalternas*” (Thwaites Rey, 2006: 3). De esta manera, la reforma del

Estado en los años noventa, lejos de establecer el retiro del mismo, fue eficaz para consolidar la posición material – a través de los “mecanismos privilegiados de acumulación” facilitados por el Estado (Castellani y Serrani, 2011) – y política – a través de la “infiltración” directa de sus representantes en la estructura estatal (Svampa, 2005) – de aquellas fracciones de la clase dominante que habían salido airoso de la crisis de 1989.

2.2. Los cambios a nivel de la clase dominante

Más allá de esta privatización generalizada de empresas estatales, que favoreció a las fracciones de la clase dominante que lograron consolidar un nuevo “bloque en el poder” (Basualdo, 2011), la nueva articulación de las escalas nacional y global condujo a la transnacionalización de la mayoría de las ramas de producción, a su centralización y concentración y a un cambio en la matriz productiva tendiente a la re-primarización de la economía (Azpiazu y Schorr, 2010). Estas tres dimensiones entrelazadas – transnacionalización, concentración y re-primarización – son una expresión sustantiva de los cambios estructurales de los años noventa a nivel de las clases dominantes (Svampa, 2005). Veamos brevemente cada una de ellas.

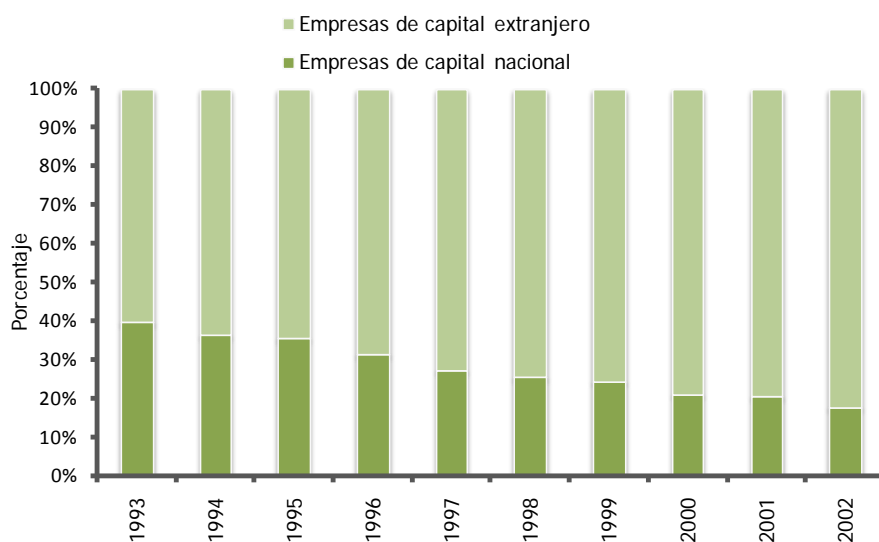
Si bien a principios de la década de los noventa comienza a presentarse un crecimiento de la inversión extranjera directa (IED) ligado, sobre todo, a la afluencia de los programas de capitalización de la deuda externa y al interés de los actores transnacionales por los procesos de privatización de las empresas públicas²², luego la IED se expande hacia el resto de las ramas. El stock de inversión extranjera directa pasó – de acuerdo al Centro de Economía Internacional – de un nivel de 1.836 millones de dólares en 1990 hasta cerca de 23.800 millones de dólares en el año 1999. Si bien ciertos autores señalan que la inversión extranjera fue reducida hasta mediados de los años noventa debido a la escasa liquidez internacional (Castellani y Gaggero, 2011), de allí en adelante se incrementó sensiblemente – 328% entre 1995 y 1999 de acuerdo a los datos del CEI – en relación al promedio de la región latinoamericana – que aumentó aproximadamente un 200% entre 1995 y 1999 –.

De acuerdo a los datos que proveen la UNCTAD (2011) y la CEPAL (2010), la mayor parte de las inversiones extranjeras que ingresaban a los países de América Latina en la segunda mitad de los años noventa, lo hicieron con el objetivo de adquirir empresas o bien llevar adelante fusiones con grupos económicos preexistentes. En Argentina, en particular, esta estrategia de las

²² Según De la Balze (1993), el ingreso neto estimado de capitales privados a la Argentina en el año 1992, alcanzó los U\$S 12.000 millones, casi cuatro veces más que el año anterior donde ingresaron U\$S 3.300 millones.

empresas transnacionales se tradujo en un importante proceso de extranjerización de la producción desde 1993 y hasta el fin de la crisis del modo de desarrollo neoliberal (Burachik, 2010; Azpiazu, Manzanelli y Schorr, 2011). Entre las empresas de mayor tamaño, es quizá donde podemos ver con más claridad este proceso de transnacionalización de la economía argentina. Como apreciamos en la figura 6, la proporción de valor bruto de producción generado por las empresas extranjeras dentro del total producido por las 500 empresas de mayor tamaño, aumentó a lo largo de la década desde un 60% en 1993 a un 82% en 2002. Esta tendencia al incremento relativo en la producción de las empresas transnacionales resulta, como señala Burachik (2010), tanto de los menores costos que las extranjeras logran obtener - en términos productivos y de acceso al crédito - respecto a las empresas nacionales, como de las condiciones generales de competitividad que se presentaban en Argentina en los años noventa - apertura comercial y financiera, posibilidades de acceso a monopolios de servicios públicos, entre otras -.

Figura 6. Participación por origen del capital en el valor bruto de producción de las 500 de mayor tamaño. Argentina 1993-2002.



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

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

Los datos presentados dan cuenta de la radicalidad del proceso de transnacionalización que tuvo lugar en Argentina bajo el signo del neoliberalismo. La reestructuración en este aspecto modificó

de manera sustancial la posición de los grupos económicos nacionales que eran dominantes – aunque compartiendo intereses – a principios de la década, subordinándolos a la dependencia del capital transnacional (Burachik, 2010; Basualdo, 2000).

En definitiva, durante los años noventa dos procesos fueron centrales a la hora de definir las transformaciones estructurales en las formas de propiedad de las empresas: la privatización de las empresas públicas²³ durante la primera mitad de la década y el proceso de Fusiones y Adquisiciones (F&A) durante la segunda mitad (Basualdo, 2006).

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

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

El proceso de concentración y centralización en Argentina que, como hemos mencionado, se venía desarrollando desde la dictadura de 1976, tomó mayor dimensión desde principios de la década de 1990 (Basualdo, 2000). En primer lugar, el valor agregado de las 500 empresas de mayor tamaño paso de representar el 14% del valor agregado total de la economía en 1993 al 26% en 2002²⁴. En segundo lugar, al interior de las 500 empresas más grandes en volumen de ventas, el 66% del valor agregado era generado por 100 empresas en 1993. Esto implica que un 20% de las empresas concentraban dos tercios de la producción de valor. En 2004, luego del proceso de reestructuración económico-política neoliberal y de la resolución de la crisis de ese modo de desarrollo, este

²³ La participación del capital extranjero se dio a través de consorcios puesto que en los pliegos licitatorios se exigía que la operación técnica estuviera a cargo de empresas con experiencia previa, entre las cuales no existían firmas de origen nacional.

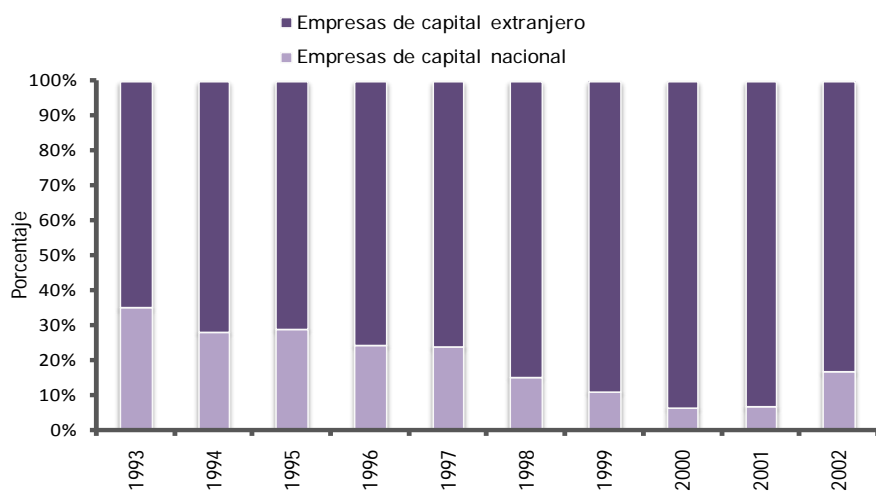
²⁴ Esta tendencia a la concentración continuó acrecentándose luego de la crisis y a través del nuevo modo de desarrollo post-neoliberal (Ver Santarcángelo, 2012).

porcentaje ascendía a 72,1%, es decir se produjo un incremento cercano a 10 puntos porcentuales en la concentración económica de los actores de mayor peso estructural²⁵.

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

En tercer lugar, la tendencia a la concentración de capitales no puede divorciarse del proceso de transnacionalización (Burachik, 2010; Santarcángelo, 2012). Como muestra la figura 7 una parte creciente de las utilidades totales de las firmas de mayor tamaño fue apropiada por las empresas extranjeras hasta alcanzar en el punto más álgido de la crisis del neoliberalismo más del 90% de participación.

Figura 7. Participación por origen del capital en las utilidades de las 500 empresas de mayores ventas. Argentina 1993-2002.



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

La tercera dimensión relacionada a las anteriores de estos cambios a nivel de las clases

²⁵ Por otra parte, los resultados del Censo Nacional Económico de 2004-2005, nos muestran que las plantas con más de 100 trabajadores ocupados dan cuenta del 68% de la producción total, mientras que en el censo de 1994 el porcentaje de producción de estas empresas se aproximaba al 59%. En apenas diez años la concentración del capital se incrementó en un 15%.

dominantes, se asocia a la reestructuración de la composición sectorial de la producción. De acuerdo a varios autores, podemos afirmar que el neoliberalismo condujo a la re-primarización de la economía, esto es, un cambio a favor de las fracciones primarias y extractivas dentro de las clases dominantes en detrimento de las fracciones industriales (Svampa, 2011; Féliz y López, 2010). En este sentido, entre 1993 y 2002 la participación de los sectores extractivos – principalmente, minería – y agropecuarios en el Producto Bruto Interno (PBI) del conjunto de la economía, se incrementó un 100%²⁶. Algo similar se presenta para las empresas de mayor tamaño. Como nos muestra el cuadro 2, del total del valor de la riqueza producida en las 500 empresas de mayor tamaño, los sectores extractivos fueron los que más crecieron en valor agregado y utilidades frente a otras actividades²⁷. Al mismo tiempo, al interior de la industria manufacturera, las ramas ligadas a la transformación de materias primas son las que mostraron niveles elevados de rentabilidad a lo largo del período, mientras que aquellas ligadas a la industria de maquinarias, equipo y vehículos mostró un franco retroceso en sus utilidades.

Cuadro 2. Participaciones por ramas de actividad del valor agregado y utilidades brutas en total de las 500 empresas de mayor tamaño. Argentina 1993-2002

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

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

La transformación en el perfil productivo del capital en Argentina, no podemos comprenderla de manera independiente de las dimensiones previamente señaladas. Es así que las principales ramas en las cuales los grandes capitales transnacionales se instalaron fueron el complejo extractivo-minero, la comercialización de granos y la producción de biotecnología agropecuaria y sectores competitivos de la industria manufacturera, además de los ya señalados servicios esenciales que se encontraban previamente bajo control estatal (Basualdo, 2011). La inserción

²⁶ Fuente: Dirección Nacional de Cuentas Nacionales del INDEC.

²⁷ La ENGE no incluye datos de empresas del sector primario.

del capital extranjero en la economía nacional tuvo su correlato en al menos dos elementos relevantes a nivel de la estructura del capital. Por un lado, implicó un significativo proceso de desmantelamiento industrial o desindustrialización del aparato productivo (Azpiazu y Schorr, 2010). Por otro lado, significó un incremento de la productividad laboral en las grandes empresas, una creciente disparidad entre los niveles de productividad de los grandes capitales y aquellas empresas de menor tamaño y un incremento sostenido en la competitividad de los capitales más concentrados en la minería, el agronegocio y la producción de alimentos (Félez, 2009).

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

Sin embargo, para hablar de la concreción de los cambios estructurales más importantes que tomaron forma en el plano de “la política”²⁸, debemos trasladarnos a 1991, año de la designación de Domingo Cavallo como Ministro de Economía. Sin duda, es a partir de allí donde se expresa con más claridad que *“El núcleo de la reforma estatal se traslada hacia la redefinición de las fronteras entre el dominio de lo público y lo privado, al restringir de diversas maneras la extensión y naturaleza del Estado en los asuntos sociales”* (Oszlak, 1993). Más allá de las

²⁸ Tal como plantea Mouffe existe una diferencia sustancial entre “la política” y “lo político”. Esta autora afirma *“(…) concibo a lo político como la dimensión de antagonismo que considero constitutiva de las sociedades humanas, mientras que entiendo la política como el conjunto de prácticas e instituciones a través de las cuales se crea determinado orden, organizando la existencia humana en el contexto de la conflictividad derivada de lo político”* (Mouffe, 2007: 16).

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

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

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

adoptaron esta orientación, experimentaron problemas para lograr sus objetivos de transnacionalización, puesto que sus principales empresas fueron compradas por parte de empresas extranjeras. Así, las dos primeras estrategias empresarias profundizaron la producción primaria, extractiva y agroindustrial y favorecieron, al mismo tiempo, el proceso de transnacionalización previamente comentado.

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

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

Las cuatro estrategias de acumulación se asociaron a cambios significativos en las organizaciones empresarias. El empresariado que operaba en Argentina hacia fines de la década de 1990 pasó a encontrarse representado en organizaciones más amplias, por tamaño de empresa o por caracterizaciones más ideológicas que corporativas (Acuña, 1995; Beltrán, 2006). Además, hacia fines de la década se conformaron una serie de organizaciones que representaban con más claridad a los nuevos actores transnacionales del agro-negocio, tales como la Asociación Argentina de Productores de Siembra Directa (AAPRESID) y la Asociación Argentina de Consorcios Regionales de Experimentación Agrícola (AACREA), entre otras. Estas organizaciones no representan solamente los intereses de productores, sino que se encuentran integradas verticalmente, incluyendo comercialización y otras actividades propias del proceso productivo integrado (Svampa, 2005).

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

exterioridad respecto de la sociedad nacional y su reproducción (Sidicaro, 2001).

2.3. La fragmentación económica y política de las clases subalternas

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

En primer lugar, la situación material de las clases subalternas durante el período de consolidación del neoliberalismo estuvo signada por las exigencias competitivas del capital local, que condujeron a la re-articulación de las relaciones laborales para conformar una nueva fuerza de trabajo²⁹ adaptada – objetiva y subjetivamente – a esas nuevas formas de las relaciones de producción y al cambio cualitativo en la modalidad de acumulación periférica (Féiz, 2009). A su vez, ciertas fracciones o sectores de las clases subalternas que se identificaban a sí mismas como parte de las “clases medias”, sufrieron un empobrecimiento significativo (Adamovsky, 2012). En este marco, pensando de manera relacional la categoría de clase social, es posible comprender el proceso de fragmentación, exclusión y empobrecimiento de las clases subalternas en los años noventa como uno de los aspectos económicos más relevantes que, como veremos, se relaciona también al plano político de análisis.

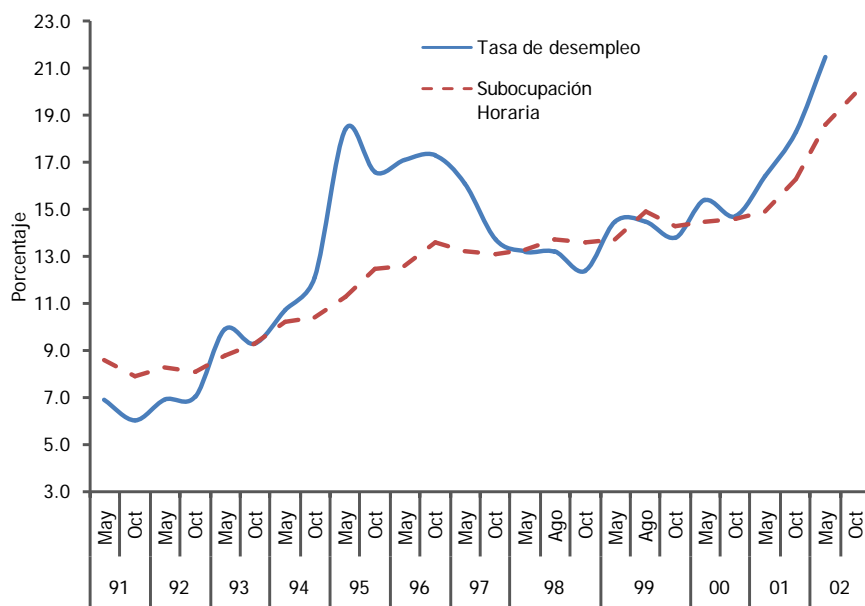
Al interior de las clases subalternas, la transformación del empleo asalariado ha sido uno de los efectos más notorios de la reestructuración regresiva. Es posible ver estas transformaciones en base a tres indicadores económicos clave: el nivel de desempleo, la evolución de la precariedad laboral y la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

La elevación de los umbrales de desempleo ha sido uno de los grandes cambios de la década de 1990 en relación a las décadas previas (Neffa, 1998; Féiz y Pérez, 2004; Palomino, 2005). Como nos muestra la figura 8, el desempleo se incrementó aún en años de crecimiento económico – como fueron 1996-1998 – y, por supuesto, fue mucho más aún en los años de crisis

²⁹ La categoría de fuerza de trabajo es utilizada aquí en sentido amplio para dar cuenta de los individuos que deben vivir del ingreso de su trabajo, ya sea que el mismo se desarrolla en relación de dependencia – asalariados –, en forma autónoma – cuentapropistas – u otras formas de trabajo. En forma similar, Antunes (1999) designa a estos sectores de la sociedad como “clase que vive del trabajo”. En el capítulo III profundizaremos en la discusión sobre la clase social como categoría analítica.

(1998-2002). Al mismo tiempo, el subempleo horario demandante – es decir, aquellos trabajadores que aún buscando trabajo a tiempo completo no han encontrado – aumentó un 106% entre 1991 y 1998 (ver figura 8). Mediante la crisis, los niveles de desempleo abierto y subocupación horaria llegaron sus picos históricos – 21,5% y 18,6, respectivamente – (Neffa, 1998).

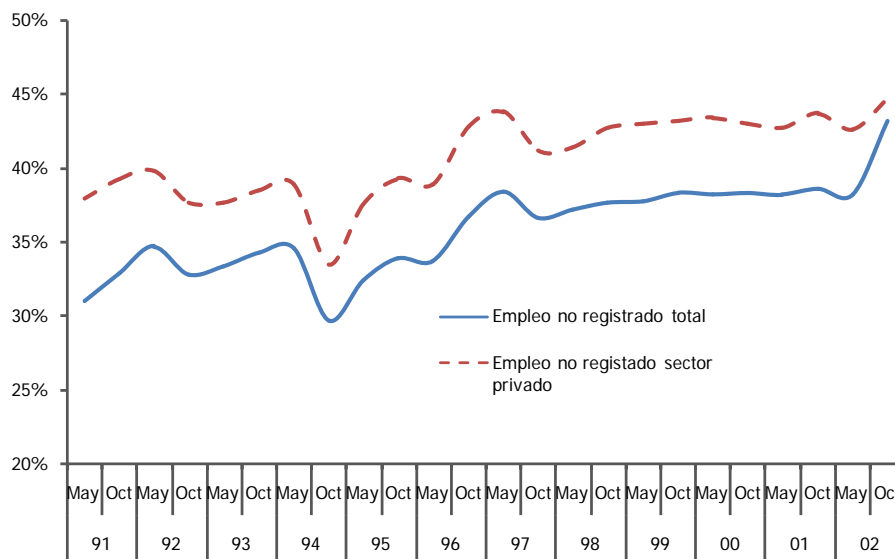
Figura 8. Tasa de desocupación y subocupación horaria demandante. Argentina 1991-2002.



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

Esta situación objetiva de un crecimiento significativo de la cantidad de trabajadores desocupados condujo, en buena medida, a una ruptura en las lógicas de la integración social a través del empleo que, como afirma Svampa (2005), era una de las formas que típicamente había adquirido el proceso de integración desde los años del primer peronismo en Argentina. Sin embargo, la fragmentación material de estos sectores al interior de las clases subalternas se evidenció también en la explosión de formas de empleo que desconocían la mayoría de los derechos laborales previamente adquiridos (Altimir y Beccaria, 1999; Busso, 2006; Salvia y Chávez Molina, 2007). Es así que el empleo no registrado, los contratos por tiempo determinado, la reducción de los períodos de prueba, entre otras cuestiones, pasaron a representar una parte importante de las condiciones laborales a las cuales estuvo sujeta la población trabajadora. Para el año 2001, más de la mitad de los asalariados se encontraban empleados en estas condiciones (ver figura 9).

Figura 9. Empleo no registrado total y en el sector privado por porcentaje de la PEA. Argentina 1991-2002.



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

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

De esta manera, varios autores afirman que una de las formas de “compensación” de la pérdida de competitividad que llevó adelante el pequeño y mediano capital en la década de 1990, fue la profundización de condiciones de empleo precarias que permitían reducciones de costos salariales y de contratación (Pérez, Chena y Barrera, 2010; Félix, López y Álvarez Hayes, 2009). Esto parece ocurrir al menos desde mediados de la década de 1990. Las empresas de menor tamaño fueron aquellas que contrataron mayores porcentajes de trabajadores contratados en condiciones precarias (ver cuadro 2).

Cuadro 2. Empleo precario por tamaño del capital como porcentaje de la PEA. Argentina años seleccionados*.

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

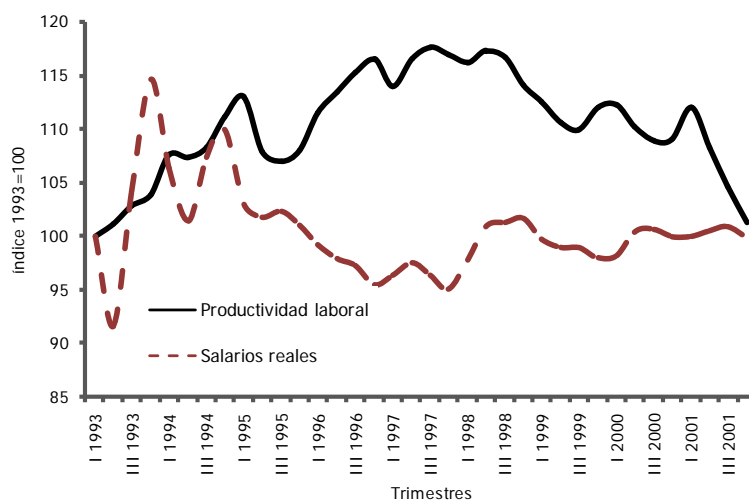
Fuente: elaboración propia en base a datos de EPH-INDEC.

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

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

Si consideramos primero la distribución de ingresos entre clases dominantes y clases subalternas, nos es posible afirmar que durante todo el período 1991-2001 la desigualdad mostró un comportamiento creciente. La figura 10 da cuenta de este fenómeno al poner en evidencia la amplitud de la brecha entre la productividad laboral y los salarios reales en aquellos años.

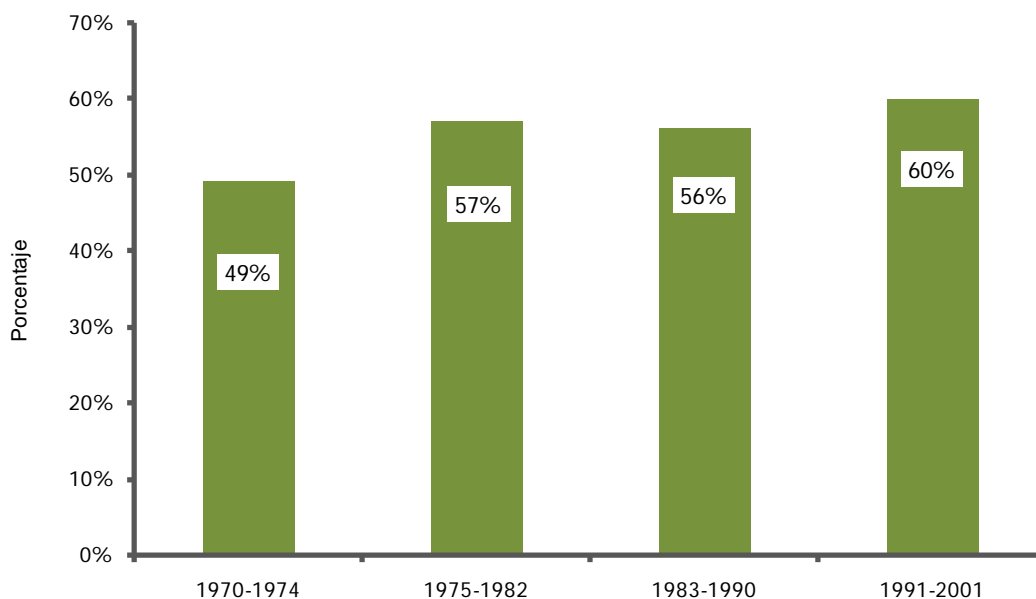
Figura 10. Productividad y salarios reales. Argentina 1993-2001.



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

Más aún, el proceso de reestructuración regresiva neoliberal permitió superar los umbrales de desigualdad que históricamente había presentado el país que, en comparación con el resto de América Latina, fueron relativamente bajos. Este cambio en los parámetros de desigualdad se puede ver en la figura 11.

Figura 11. Participación de las ganancias en el PBI. Argentina 1970-2001*



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

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

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

A pesar de ello, la fragmentación y exclusión económica creciente de las clases subalternas no

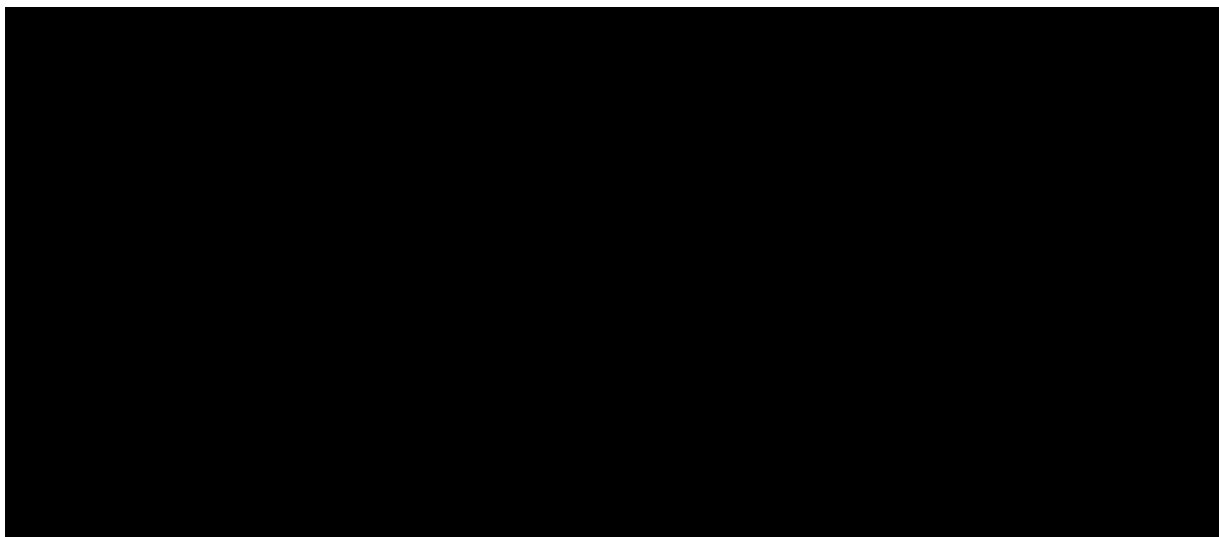
sólo se ve en su relación con las clases dominantes, sino también entre los sectores que la componen. En primer lugar, de acuerdo a datos del CEDLAS³⁰ la desigualdad personal de ingresos – medida a través del coeficiente de Gini – se incrementó un 51% entre 1974 y 2001. De esta manera, la desigualdad entre el primero y último deciles de la distribución por niveles de ingresos, alcanzó el 52% en el peor momento de la crisis del neoliberalismo.

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

En este sentido, el cuadro 3 nos muestra que los ingresos de la ocupación principal de los directores de empresas en relación al ingreso promedio, han permanecido a lo largo de la década en niveles similares, incluso incrementándose en el peor momento de la crisis. Por el contrario, los sectores que más han visto desmejorar sus ingresos relativos han sido los obreros calificados, los no calificados, los peones autónomos – generalmente, con trabajos temporarios –, los trabajadores administrativos, los autónomos no profesionales y los trabajadores del servicio doméstico. Esto significa que entre 1995 y 2001 la situación de desigualdad al interior de las clases subalternas se acentuó. El incremento en la desigualdad tuvo lugar a través a causa de que los ingresos de los sectores que realizan funciones de control del trabajo o bien tareas con grados elevados de calificación (profesionales, por ejemplo) se mantuvieron estables, mientras que los ingresos de las demás categorías socio-ocupacionales empeoró en relación al promedio. Cabe señalar que, en todos los casos, los ingresos de los sectores que han sido perjudicados por los cambios de la reestructuración regresiva, los encontramos en todo el período por debajo de los ingresos medios de la ocupación principal – esto es, una proporción menor al 100% -. En los casos más extremos la proporción de ingresos en relación al ingreso medio sólo representaba en 2001 menos de un tercio para trabajadores domésticos y peones autónomos.

³⁰ Ver <http://cedlas.econo.unlp.edu.ar/esp/>.

Cuadro 3. Ingresos por Condición Socio-ocupacional en relación al ingreso promedio de la ocupación principal. Argentina años seleccionados*.



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

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

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

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

“descolectivización” y “territorialización” de las clases subalternas (Svampa, 2005). Este proceso dual, se manifestó en la tendencia a replegar la acción política en barrios populares – antes centrada en los sindicatos – y a desmembrar las identidades colectivas que la acción político-sindical supo construir a través de una multiplicidad de instancias de socialización relacionadas al sindicato.

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

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

El segundo movimiento de peso – sobre todo a partir de la expulsión masiva de trabajadores de empresas privatizadas – fue el que se conoció – *a posteriori* – como “movimiento piquetero”. Este movimiento, con reducidos niveles de organización política y con un fuerte énfasis en las metodologías de protesta asociadas a la acción directa, comenzó a crecer desde el interior del país hacia el centro (Svampa, 2005). Así, las diferentes luchas y acciones que llevaron a una multiplicidad de “puebladas” se fue trasladando hacia el centro de la zona Metropolitana de Buenos Aires, sobre todo desde mediados de la década. Es, precisamente, por esos años donde la

organización de los excluidos del mercado laboral toma cuerpo en los Movimientos de Trabajadores Desocupados (MTD) (Masseti, 2004). Estos movimientos fueron quizá – en conjunción con movimientos estudiantiles y de trabajadores estatales nucleados en la CTA – los sectores de las clases subalternas más movilizados entre 1997 y 2002. Las demandas por trabajo digno y programas contra la pobreza – con crecientes niveles de radicalidad política en la acción – fueron las banderas que transformaron a las organizaciones de desocupados en la referencia central del movimiento piquetero y que, al mismo tiempo, poseían una cierta legitimidad política en el conjunto de la sociedad (López, 2012).

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

Estos elementos nos permiten afirmar que, a pesar del triunfo ideológico y material del neoliberalismo como nuevo modo de desarrollo a principios de los años noventa³¹, lo propio del período fue el surgimiento de múltiples y nuevas formas de resistencia al modelo económico desde nuevos repertorios de lucha, asociados a la acción directa y a formas organizativas más flexibles. Entre ellos: movimientos de nueva matriz sindical que cuestionarán el ajuste permanente, organizaciones que defenderán los derechos cívicos, acciones de matriz territorial o de auto-organización barrial, la lucha por la vivienda y el hábitat (Merklen, 2005; Adamovsky, 2012; Retamozo, 2011).

Los cambios en las lógicas de la acción colectiva de las clases subalternas pueden agruparse, de acuerdo a Svampa (2005), en tres fases diferenciadas. La primera de ellas abarca desde 1989 hasta 1995 y fue impulsada, sobre todo, por nuevas formas de acción sindical. En esta fase es donde se concentraron las primeras acciones de la CTA como conducción de los conflictos de trabajadores estatales. La segunda fase se inicia entre 1996-1997 y se relaciona a los

³¹ Siguiendo a Svampa, “*En consecuencia, a principios de los 90 el panorama de revelaba una crisis de las formas de acción colectiva, cuyo efecto más inmediato sería el repliegue de las organizaciones de derechos humanos, la cooptación o el hostigamiento de las organizaciones territoriales independientes, en fin, la adaptación pragmática y la subordinación de los grandes sindicatos a la política neoliberal del partido peronista*” (Svampa, 2005: 201).

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

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

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

Los elementos que presentamos hasta aquí dan cuenta de que la instalación del neoliberalismo implicó una serie de modificaciones estructurales en los planos económico

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

3. De la reestructuración a la crisis orgánica

Desde 1998, el modo de desarrollo neoliberal entró en una profunda crisis que tuvo por fundamentos la propia dinámica contradictoria del capital en la periferia – a nivel de la clase dominante – como así también los conflictos económicos y políticos ligados las nuevas formas de resistencia subalterna . Desde el punto de vista de las relaciones de clase, la crisis fue una consecuencia del éxito del neoliberalismo y no resultado de su fracaso (Féiz, 2011a). Desde esta perspectiva, el ciclo de crecimiento 1991-1998 tuvo su contracara en una crisis típica de caída de la tasa de ganancia por un incremento de la composición orgánica del capital producto del proceso exitoso de reestructuración neoliberal³². Esta tendencia se vio magnificada por el carácter dependiente de la inserción de la clase dominante local. A su vez, la rigidez que implicaba la política monetaria y cambiaria dificultó acomodar las relaciones de valor a la mejora en la posición competitiva alcanzada por el gran capital a través de la reestructuración productiva y la regresividad de ingresos que desde principios de la década se venían imponiendo. Ambos elementos evitaron que la mayor competitividad se plasme efectiva –e inmediatamente- en una rentabilidad más elevada para el conjunto de la clase dominante local, a

³² Las denominadas tendencias contrarrestantes operaron pero progresivamente perdieron eficacia para desplazar la crisis (Féiz, 2011).

través de su realización en el mercado mundial³³.

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

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

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

³³ Mientras en los noventa se acentuó la caída en los costos laborales unitarios reales relativos (el fundamento estructural de la competitividad internacional) las relaciones de valor y las instituciones de la convertibilidad monetaria dificultaban que esas ganancias competitivas se tradujeran inmediatamente en menores precios (en moneda internacional) y mayor rentabilidad. Por eso, en los noventa mientras mejoraba estructuralmente la competitividad (el tipo de cambio real estructural se depreciaba), el tipo de cambio real efectivo se mantenía apreciado (Félez, 2009, 2011).

conflictiva las demandas de las organizaciones subalternas.

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

No es el objetivo de esta tesis profundizar en las características, las causas y los resultados de la crisis del modo de desarrollo neoliberal. Por el contrario, nos interesa este recorrido sobre los fundamentos de la crisis para intentar una comprensión más detallada de cuáles son las bases económicas y políticas sobre las que se construyó un nuevo modo de desarrollo en el período 2002-2011. En este sentido, es claro que en ambas dimensiones – económica y política – la salida de la crisis debía tener una perspectiva *anti-neoliberal* – o post-neoliberal – aún cuando estuviera montada sobre las bases establecidas previamente por el neoliberalismo³⁴.

³⁴ En este punto, la salida de la crisis como a través de una construcción discursiva anti-neoliberal se condice con la construcción de un antagonismo que permita construir una polarización entre “el pueblo”- no neoliberal – y “los enemigos del pueblo” (Ver Muñoz y Retamozo, 2008).

CAPÍTULO III.

LA EMERGENCIA DEL NUEVO MODO DE DESARROLLO POST-NEOLIBERAL: LAS INTERPRETACIONES POSIBLES Y UNA PROPUESTA TEÓRICO-METODOLÓGICA ALTERNATIVA

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

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

1. Un intento de sistematización de los múltiples enfoques

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

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

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

La relevancia del tema de estudio y su proximidad histórica, conlleva, por supuesto, a que exista una amplia literatura que aborda – desde diferentes perspectivas y con diversos énfasis – la temática del “cambio de época” en la Argentina del siglo XXI. Para intentar otorgar un estado de la cuestión que nos permita luego ubicar el aporte específico de nuestro trabajo en términos teóricos y empíricos, ordenamos los aportes de otras investigaciones al campo de estudio en base a dos criterios de clasificación³⁵.

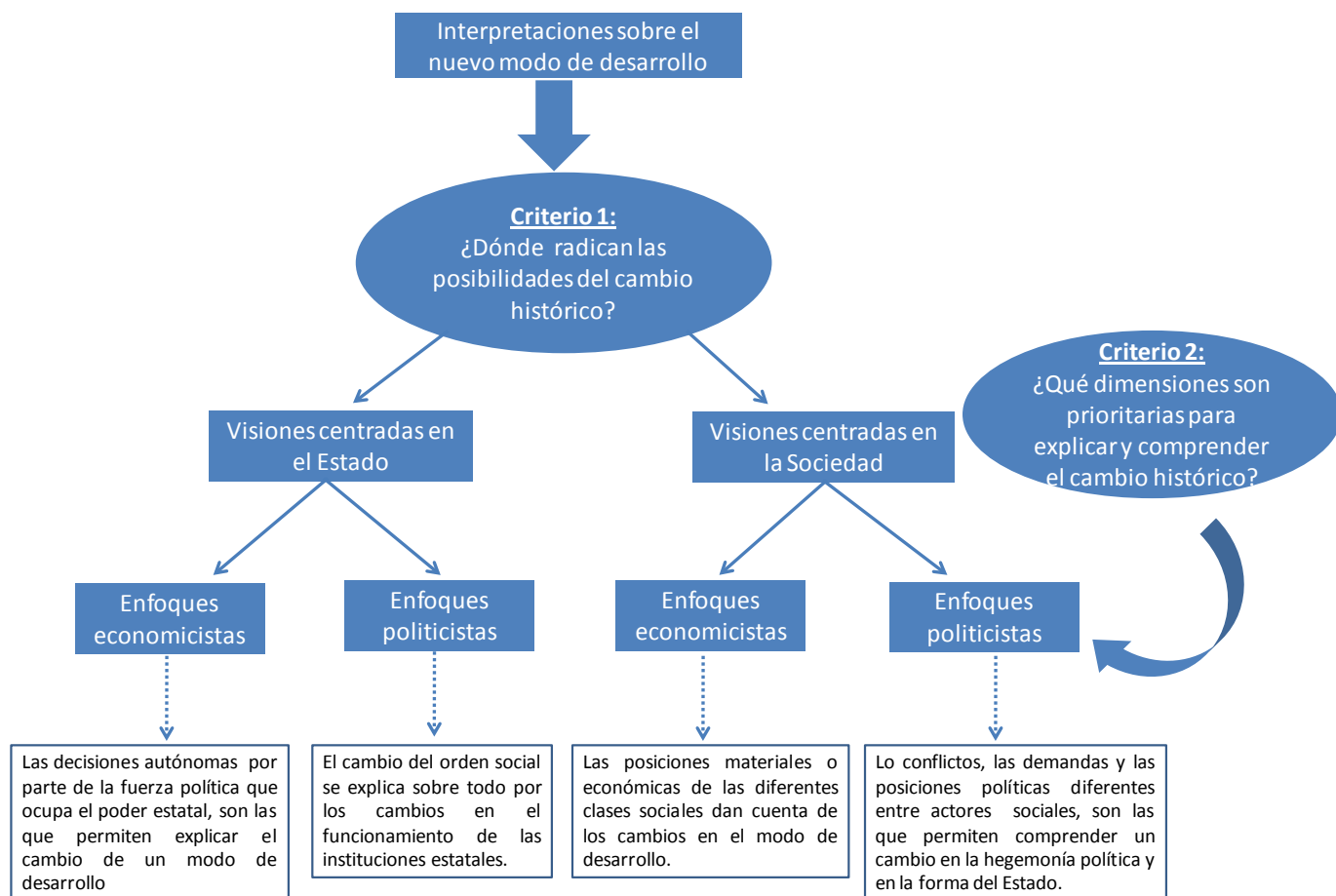
El primero de ellos se refiere a si los enfoques centran su atención para explicar los cambios en el modo de desarrollo en el Estado – y, por ello en “la política” – o bien en la estructura y dinámica social. Llamaremos aquí, siguiendo a Viguera (1998), enfoques *estado-céntricos* a los primeros y *societalistas* a los segundos. El segundo criterio de clasificación se refiere al énfasis o la jerarquía que le asignan diferentes autores a las dimensiones políticas y económicas, para analizar los cambios en el período post-neoliberal y la emergencia de un nuevo modo de desarrollo. Llamaremos a estas visiones *politicistas* y *economicistas*³⁶, respectivamente.

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

³⁵ Somos conscientes de la pérdida de riqueza que provocan los esquemas y las tipologías. Sin embargo, preferimos asumir este riesgo antes que realizar una presentación sin ningún orden lógico que sea sencillamente una enumeración de autores que, por lo tanto, puede dar cuenta de una adolescencia de problematización de la temática de estudio.

³⁶ Cabe señalar que con esta clasificación no intentamos desacreditar estas perspectivas por simplistas o unilaterales. Consideramos los términos utilizados únicamente para referirnos al énfasis que le dan a las dimensiones políticas y económicas en los análisis del proceso histórico post 2002.

Figura 12. Criterios de clasificación de los enfoques que explican la emergencia del nuevo modo de desarrollo post-neoliberal



Fuente: elaboración propia.

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

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

El primer grupo de estudios incluye a aquellos que generalmente ven en los cambios de la dinámica económica y política luego del 2002 como un nuevo “modelo de desarrollo económico” y, por lo tanto, las explicaciones de la emergencia de este modelo se subsumen a las decisiones de política macroeconómica, laboral y social que han tomado los agentes estatales, en base a criterios propios, de manera autónoma a la dinámica del resto de los actores sociales. Esta visión, muy difundida entre la disciplina económica, es compartida por autores de cuño *keynesiano, estructuralista, neo-estructuralista y regulacionista*, tales como Frenkel y Rapetti

(2008), Ferrer (2010), Curia (2011), Panigo y Neffa (2009), Narodowski y Panigo (2010), entre otros. Desde estas perspectivas, la devaluación del peso y el sostenimiento de un tipo de cambio elevado, una política fiscal contra-cíclica, subsidios a las empresas de servicios públicos, incentivos a la exportaciones de Manufacturas de Origen Industrial (MOI), la reapertura de paritarias y convenios colectivos de trabajo y programas de empleo e ingresos, son entre otras las políticas macroeconómicas, laborales y sociales que fueron implementadas por el Estado con un elevado grado de autonomía y las que explican el “nuevo modelo”.

En particular, la siguiente afirmación expresa a todas luces esta interpretación sobre el cambio en el modo de desarrollo como una alteración de la política económica: “(...) *el nuevo gobierno establece un régimen de acumulación productiva con inclusión social (...)*” (Narodowski y Panigo, 2010: 11). Entre los aspectos que este nuevo gobierno ha modificado desde 2003, los autores destacan una mayor importancia del mercado interno en la economía, un proceso de reindustrialización basado en el aumento de los requerimientos unitarios de trabajo, una jerarquía diferente para las formas institucionales³⁷, entre otros aspectos.

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

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

En primer lugar, el tipo de cambio real competitivo es uno de los ejes de la política macro que

³⁷ Con formas institucionales se alude a una serie de categorías intermedias que pueden poner en relación la dinámica de acumulación – régimen de acumulación – y las formas políticas – modo de regulación –. Estos elementos son propios de los análisis de la teoría francesa de la regulación. Para profundizar en esta perspectiva recomendamos ver el trabajo de Boyer y Saillard (1996).

han reconocido los diversos autores que pueden ubicarse en este primer grupo. De acuerdo a Frenkel y Rapetti (2008), la política cambiaria adoptada luego de la devaluación del peso en enero de 2002, permitió los superávits de la cuenta corriente de la balanza de pagos y, al mismo tiempo, de las cuentas fiscal a través de la recaudación impositiva sobre las ventas de bienes primarios en el exterior. En forma similar, Narodowski y Panigo (2010) destacan que la política cambiaria, en conjunción con el control a la entrada y salida de capitales, permitió salvar la llamada “brecha externa” y los problemas de competitividad del sector industrial que padeció históricamente la economía argentina. Estos efectos, sumados a la reducción del riesgo de las inversiones en el sector transable (Frenkel y Rapetti, 2008), y el proceso de sustitución de importaciones que este régimen cambiario permite (Amico, 2010), dio lugar a una reactivación significativa de la economía y a los altos niveles de crecimiento del producto. Por otra parte, la política de tipo de cambio competitivo y estable ha permitido una elevación significativa creación de empleo desde 2002, con ciertas limitaciones evidentes hacia 2007 (Panigo y Neffa, 2009; Frenkel y Rapetti, 2008)³⁸.

Esta lectura acerca de las posibilidades de la política cambiaria para impulsar una nueva dinámica de reproducción económica logra antagonizar, desde una teoría económica heterodoxa, con los postulados teóricos de la ortodoxia liberal que niega la posibilidad del manejo del régimen cambiario a los Estados Nacionales debido al cumplimiento del conocido “trilema de las finanzas internacionales”³⁹ como ley inmutable de “la economía”. Sin embargo, entre las perspectivas que colocan al tipo de cambio real como una variable clave de política económica que permite explicar el cambio en el modo de desarrollo, existen diferencias sustantivas en relación a cuál ha sido en el período post-2002 el rol del tipo de cambio en Argentina y, cómo se relaciona con otras políticas clave.

Por un lado, se ubican los trabajos que enfatizan en la política de tipo de cambio competitivo y estable como la más importante para lograr una transición hacia una economía más desarrollada, más industrializada e internacionalmente competitiva. Esta perspectiva es la que ha planteado

³⁸ Desde un punto de vista similar, Panigo, Chena y Gárriz (2010) señalan que el régimen de tipo cambios múltiples del período que se estaría aplicando luego del año 2006, logró no sólo generar mayor empleo sino que además permitió una menor volatilidad de los indicadores laborales.

³⁹ Este “trilema” se refiere a la afirmación de que la autoridad monetaria no puede controlar simultáneamente el tipo de cambio y la tasa de interés doméstica en un contexto de libre movilidad del capital. Para una lectura crítica de este enfoque véase Vera (2001).

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

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

Así es que, en segundo lugar, los estudios que centran su atención en una fuerte autonomía de la política macroeconómica para explicar la emergencia del nuevo modo de desarrollo, destacan la política fiscal como elemento clave. Esto es, los elementos propios de una estructura tributaria más progresiva respecto de la década de 1990, una política de gasto expansiva y prudente y el desendeudamiento sistemático del Estado, habrían permitido mejorar los niveles de empleo y la equidad distributiva, y permiten cerrar la “brecha fiscal” que históricamente ha presentado nuestro país (Narodowski y Panigo, 2010). En contraposición a esta interpretación, pero dentro del grupo de lecturas estatistas y economicistas, Curia (2011) y Damill y Frenkel (2009) afirman que el excesivo gasto público – es decir, una política fiscal expansiva en exceso es una de las principales causas del deterioro del “modelo de desarrollo productivo” que se había venido impulsando desde 2002, que mostró sus límites evidentes luego de la salida de Roberto

Lavagna del Ministerio de Economía en 2006. De esta manera, mientras la recomendación de política económica anclada en este enfoque sería aplicar una política fiscal contractiva – en articulación con una política cambiaria competitiva –, los trabajos que tienen una valoración positiva acerca del proceso económico-político actual, destacan el rol que ocupa para la integración social la política fiscal expansiva en el período. Más aún, ciertos autores contrarían los argumentos esgrimidos acerca del “sobrecalentamiento” debido a la “irresponsable” política fiscal expansiva luego de 2006 en Argentina (ver Damill y Frenkel, 2009), a partir de una explicación que niega la incapacidad de aumento del “producto potencial” a través del incremento del gasto público (Amico, 2010). Esta lectura permite excluir la relación directa entre gasto público expansivo, aumento de precios y restricción externa. Así, la política fiscal puede permitir un incremento de la producción sin que necesariamente se revierta – vía pérdida de competitividad – el saldo positivo de la balanza de pagos.

La política de ingresos es el tercer conjunto de políticas macroeconómicas que se encontraría detrás del cambio en el modo de desarrollo post-neoliberal. En este sentido, varios autores destacan que la re-estatización del Sistema de Jubilaciones y Pensiones, los incrementos del Salario Mínimo Vital y Móvil, la reedición de los mecanismos de paritarias y negociaciones colectivas para la fijación de los salarios, la política de subsidios a ciertos sectores económicos, entre otras, han sido fundamentales para explicar los cambios en el modo de desarrollo de estos años Narodowski y Panigo (2010). En particular, más allá de que es claro que estas modificaciones son de suma importancia para diferenciar en el plano económico el orden social actual en relación al neoliberal, el punto nodal de la discusión es acerca del grado de autonomía del Estado para llevar a cabo estas políticas. Nuevamente, podemos ver esta interpretación sobre el cambio en el modo de desarrollo en el trabajo de Neffa, quien afirma que:

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

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

En primer lugar, más allá de las diferencias al interior de este grupo de trabajo, en su totalidad

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

Una segunda limitación de este grupo de estudios radica en el análisis maniqueo de la conformación, el carácter y la dinámica del Estado en el período analizado. En particular, el Estado aparece como un sujeto en sí con capacidad de ejercer poder y tomar decisiones de manera autónoma de la acción, los antagonismos y la posición de otros actores que podríamos llamar – de acuerdo a los autores clásicos – de la “sociedad civil”. Además, aún cuando pueda justificarse una perspectiva donde la autonomía del Estado resulte clave para explicar ciertos procesos, los trabajos que ubicamos en este grupo no dan cuenta de la dinámica económica como un proceso que involucra conflictos entre diversos actores colectivos más allá del Estado.

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

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

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

En base a lo que presentamos en la figura 12 de este capítulo, nos es posible identificar un segundo grupo de estudios que centran su atención en el Estado pero poseen, al mismo tiempo, una lectura en la cual prima la reconfiguración de la institucionalidad política que la crisis de 1998-2001 había desintegrado. Es decir, estos estudios ven el punto nodal del cambio en el orden social a través del cambio en el “régimen político”. Estos trabajos provienen sobre todo de

la *corriente principal* de la ciencia política. Entre ellos, podemos destacar los textos de Novaro (2010), Cheresky (2004), Moreira y Barbosa (2010), Reynoso (2008), Iazzetta (2008), Quiroga (2011), entre otros.

En la mayoría de estos trabajos, la preocupación central pasa por responder ciertos interrogantes, clave acerca del cambio en el régimen político: ¿Cómo se ejerce el liderazgo político desde el poder ejecutivo? ¿Cuáles son los vínculos entre ciudadanía y acción presidencial? ¿Qué grados de estabilidad y responsabilidad institucional se establecen? ¿Qué cambios ocurren en el sistema de partidos? ¿Cuáles son los mecanismos decisorios del gobierno?, han sido los aspectos más trabajados desde el enfoque que llamaremos aquí *estadista-politicista*.

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

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

años de la “partidización” de esta fuerza política que se había iniciado en los ´80 y se había intentado consolidar en los años neoliberales.

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

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

En lo que atañe a los vínculos institucionales entre ciudadanía y poder estatal, existen una variedad de trabajos que podemos ubicar en el grupo estatalista-politicista. Entre ellos Iazzetta (2008) señala que si bien el nuevo gobierno logró un cambio saliente en la vida económica, aún continúa ligando su relación con la ciudadanía a través de una lógica clientelista y asistencialista que socava su autonomía política. En sentido similar, el trabajo de Cheresky (2004) unos años antes, realizaba este aspecto sobre todo en relación a la necesidad de institucionalizar el conflicto y las demandas sociales que, hasta ese momento, no habían tomado causas orgánicas dentro del sistema político. Por su parte, el carácter híper-presidencialista, multiplicado a través del proceso

de recomposición política post-neoliberal, condujo a ciertos autores a afirmar que el cambio de gobierno en 2003 implicó un profundo “decisionismo” y a una participación marginal de la ciudadanía en la deliberación pública, típicamente positiva en una política democrática pluralista (Quiroga, 2011).

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

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

En definitiva, si bien este enfoque puede iluminar ciertas cuestiones que son parte de la construcción de la política nacional, difícilmente pueda reducirse a estos aspectos la explicación y la comprensión de un proceso de cambio político complejo como lo es la salida de una crisis orgánica de la extensión de las que hemos sufrido en Argentina entre 1998 y 2001.

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

Precisamente, este aspecto de “lo político” como antagonismo entre actores no estatales y las posibilidades de construcción de hegemonía, son aspectos centrales que aborda el tercer grupo de estudios sobre el cambio en el modo de desarrollo luego de la crisis orgánica del neoliberalismo. Este grupo de estudios ponen el énfasis en los actores no estatales – en cuanto al primer criterio de clasificación – y, al mismo tiempo, hacen hincapié en la dimensión política para explicar el cambio en un orden social – segundo criterio de clasificación – (ver figura 1). De

esta manera, los estudios incluidos aquí se alejan tanto de los enfoques economicistas como de los Estado-céntricos, otorgando pues primacía a “lo político” por sobre “lo económico” y a la sociedad por sobre el Estado.

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

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

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

multiplicidad de actores colectivos que habían sido años antes impulsores de la consigna “Que se vayan todos”⁴⁰.

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

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

El trabajo de Retamozo (2011) sintetiza las perspectivas antes mencionadas. El autor pone en discusión la relación entre movimientos sociales y el rol de articulación – esto es, hegemonía – que el kirchnerismo logró como fuerza política. En opinión del autor, el cambio político luego de 2002 – que lo lleva a plantear que el orden social toma más bien un carácter post-neoliberal – se encuentra signado por la construcción hegemónica del kirchnerismo que logró articular dos

⁴⁰ Esto no implica que los autores desconozcan ciertas grietas que, a pesar de la recomposición del Estado y del poder político institucional, quedan abiertas a partir del punto de inflexión que significaron el 19 y 20 de diciembre de 2001: “Lo cierto es que la Argentina de hoy está signada por el 19 y 20 de diciembre, y la propia clase dominante y el aparato estatal se han visto forzados a tomar nota de ello” (Campione y Rajland, 2008: 326).

lógicas políticas. Por un lado, una lógica “populista” – en el sentido de Laclau (2005) – le permitió articular demandas negadas por el orden neoliberal y, por ello, conformar una “campo popular” en oposición a los “enemigos del pueblo” – oligarquía, grupos económicos concentrados, entre otros –. Por otro lado, a través de una lógica institucional el kirchnerismo logró absorber una serie de demandas concretas – particulares – principalmente ligadas a la exclusión social, que los movimientos sociales venían impulsando desde años atrás.

De acuerdo a esta lectura, los movimientos sociales que se habían constituido en oposición al orden social neoliberal no lograron constituir una lógica de “movimiento societal” – es decir, impulsar lógicas (contra) hegemónicas –, sino que continuaron expresando demandas en el espacio público – lógica de movimiento social –. Ante esta imposibilidad, el kirchnerismo en lugar de una búsqueda de disolución de estos movimientos procuró hegemonizarlos, buscando nuevas formas de participación subordinada. Así, de acuerdo al autor *“El kirchnerismo sirvió de superficie de inscripción a viejos modos de intervenir en política (acciones sindicales, barriales y estudiantiles) pero también incorporó una variedad de formas políticas novedosas para cuya concreción fueron claves los activistas sociales, especialmente jóvenes”* (Retamozo, 2011: 264).

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

En general, estos análisis prestan atención a la relación entre modelo de acumulación y sistema político, políticas estatales y fuerzas sociales, entre otras formulaciones relevantes. Sin embargo, estos enfoques no han logrado, desde nuestro punto de vista, resolver cabalmente el problema de la co-determinación de las dimensiones económico-políticas y se han situado preferentemente en uno de esos polos de manera *ex-ante*. Creemos que es necesario indagar sobre el balance entre el grado de determinación entre “lo político” y “lo económico”, entre la autonomía estatal y la dinámica societal, como problemas que sólo pueden resolverse a través del estudio de un proceso histórico concreto y no pueden pre-determinarse de antemano. En este sentido, tomamos como parcialmente válida la crítica de Laclau y Mouffe (2004) a ciertos enfoques – en particular, del marxismo clásico – que niegan el carácter contingente de “lo social”. Discrepamos, sin embargo, con ellos en la excesiva importancia que le otorgan a dicha contingencia, descuidando la relevancia que en los contextos de crisis orgánica pueden poseer los aspectos económicos, tal como señalara oportunamente Gramsci (2004).

Por estos motivos, proponemos aquí un enfoque alternativo que, desde nuestra perspectiva, incluye la posibilidad de pensar estos balances o co-determinaciones entre las dimensiones

analíticas que hemos venido desarrollando a lo largo de la tesis y a partir de allí realizar un aporte al estudio empírico del modo de desarrollo post-neoliberal.

2.1. El primer aporte de esta tesis

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

En lo que atañe a los abordajes teóricos notamos deficiencias que perjudican las potencialidades analíticas de las investigaciones realizadas. Podemos dividir estos problemas teóricos en tres aspectos: una primacía de los aspectos económicos o políticos para la interpretación del nuevo orden post-neoliberal, cierto descuido en el análisis de los mecanismos a través de los cuales se vinculan Estado y Sociedad y un rol menor para la acción – a la vez económica y política – de las clases subalternas para condicionar/modificar/incidir en la conformación de un proyecto hegemónico. Es precisamente por la insatisfacción con las investigaciones previas en estos aspectos teóricos que se utilizará en esta investigación una triangulación teórica novedosa entre la economía política latinoamericana – de la cual se tomará la categoría de patrón de reproducción económica (Osorio, 2004) – que permite una lectura atinada del proceso de acumulación a escala macrosocial; una teoría estratégico-relacional del Estado propuesta por Jessop (2002, 2008), en la cual tanto los discursos de la fuerza política en el poder como las “selectividades estratégicas” del poder estatal ante las acciones/demandas de las diferentes clases y fracciones de clase dirigidas hacia dicha fuerza política, importan para explicar las políticas estatales y la construcción de poder estatal; y ciertos elementos de la sociología política que permiten retomar las categorías de clase y fracciones clase– como relación y proceso, tal como plantea Meikins Wood (2000) – como categorías explicativas útiles de ciertas dinámicas económico/políticas que den cuenta del cambio y consolidación de un modo de desarrollo.

2.2. La construcción de una síntesis teórica alternativa

Antes de presentar las principales categorías teóricas que se pondrán en relación, resulta necesario definir a qué nos referimos con *modo de desarrollo*, que es el concepto central de esta

investigación. Si bien hemos hecho alusión a esta categoría a lo largo de la tesis, requerimos de una definición más estricta. Siguiendo a Svampa (2008a) definimos a un *modo de desarrollo* como la articulación entre la dinámica de reproducción económica y los proyectos políticos en disputa en un lugar-momento determinado. Es así que preferimos este concepto que analiza al orden social como una “totalidad histórica concreta” (Dussel, 2004), antes que las perspectivas que piensan la disociación entre economía y política o bien entre Estado y Sociedad Civil. De esta manera, la categoría de modo de desarrollo aquí adoptada se distancia de la perspectiva de Basualdo (2011) – que utiliza los conceptos de patrón de acumulación y sistema político de manera disociada – como así también de las visiones “funcionalistas” propias de la teoría francesa de la regulación que entiende la noción de modo de desarrollo como la articulación de un régimen de acumulación – en términos de reproducción macroeconómica – y un modo de regulación – que expresaría la red institucional necesaria para garantizar la acumulación – (Boyer, 1989; Aglietta, 1999).

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

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

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

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

analítico en la lectura de los procesos sociales (Ruccio, 2010), que reconoce la existencia de relaciones sociales de clase que condicionan y articulan la dinámica del conjunto de la sociedad. En nuestra perspectiva, las estructuras de clase designan procesos reales, independientemente de quien los analiza, siguiendo los postulados del realismo crítico (Bashkar, 1998). En este sentido, el movimiento de la sociedad puede entenderse a partir de un análisis de clases que no remita necesariamente a los actores individuales, esto es, la dinámica social no es simplemente la suma de las acciones individuales (Osorio, 2011). En segundo lugar, los actores colectivos de diverso tipo actúan e intervienen en la lucha por la construcción de la sociedad con perspectivas y posiciones propias (Lebowitz, 2005). Esas acciones y posiciones pueden favorecer o inhibir la producción y reproducción de las relaciones sociales dominantes, las lógicas de reproducción económica y la construcción de hegemonías políticas, dependiendo de las relaciones de fuerza existentes en el marco de un lugar-momento determinado (Gramsci, 2004). También su superación, por lo que un análisis que remita a las clases sociales es relevante para comprender la cuestión del cambio social y sus orientaciones posibles – y utópicas –. Por último, el análisis del Estado y las fuerzas políticas – partidos, movimientos, etc. – que disputan el poder estatal, se encuentran atravesados por los conflictos entre los diferentes actores de clase (Poulantzas, 1979; Jessop, 2008). A su vez, las diversas políticas estatales, tienen consecuencias concretas sobre las diferentes clases y fracciones que conforman la sociedad en cada momento histórico (Offe, 1994).

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

Sin embargo, la superación de ciertas visiones deterministas-estructurales, no implica desconocer la importancia del análisis de la estructura. Como señala Meikins Wood, el proyecto histórico de Thompson “(...) *presupone que las relaciones de producción distribuyen a las personas en situaciones de clase, que estas situaciones implican antagonismos esenciales y conflictos de intereses, y que por ello crean condiciones de lucha*” (Meikins Wood, 2000: 94). Esto implica que

“Las formaciones de clase y el descubrimiento de la conciencia de clase surgen del proceso de lucha, a medida que las personas “experimentan” y “manejan” sus situaciones de clase” (Meikins Wood, 2000:94:95).

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

Esta definición de clase en abstracto, nos permite avanzar en mayores determinaciones para hacer más concretas las categorías de clase que trabajaremos. Un primer paso hacia menores niveles de abstracción parte de considerar la relación *clases dominantes-clases subalternas*, en la cual existen ciertas contradicciones – económicas y, en ocasiones, políticas – que permiten explicar la imposición de un proyecto político-económico por sobre otros, la construcción de hegemonías políticas y las decisiones sobre las políticas estatales. La *clase dominante* la definimos como *“(…) aquellos actores sociales que ocupan un lugar privilegiado – a la vez económico y político – dentro del modelo de acumulación capitalista, vinculado al control de empresas”* (Svampa, 2005: 99). En lo que atañe a las clases subalternas, definimos la categoría en base a los análisis de Gramsci (2004), como un grupo social heterogéneo que se caracteriza por una *relación subordinada* en el proceso de *producción/reproducción económica* y, al mismo tiempo, que es *influido/condicionado* por la *visión política y cultural de las clases dominantes* que, por lo general, hegemonizan⁴¹ a la fuerza política que conduce el Estado.

⁴¹ Más allá de las diversas discusiones sobre el concepto de hegemonía, adoptamos aquí la interpretación *gramsciana* que se refiere a la forma en la cual, en un proceso histórico concreto, una clase logra que sus intereses y su visión del mundo sea compartida por el conjunto de la sociedad. Desde esta perspectiva, la hegemonía siempre se encuentra en un equilibrio inestable entre consenso/coerción y, al mismo tiempo, se constituye tanto en el plano político como económico y en el cultural (Gramsci, 2004). Para una lectura crítica del concepto de hegemonía véase Laclau y Mouffe (2004).

Sin embargo, estas definiciones generales sobre las clases dominantes y subalternas son insuficientes para el análisis concreto de situaciones concretas. Se requiere para ello que podamos complejizar aún más las definiciones. En este sentido, se vuelve necesaria la separación – analítica – de las dimensiones económicas y políticas en la definición de estas clases. En primer lugar, en términos económicos adoptaremos un esquema analítico que permita diferenciar al interior de las clases dominantes y subalternas las *fracciones* y *sectores* que las conforman. Siguiendo a Poulantzas (1997), las *fracciones* son aquellos grupos de agentes que poseen un cierto lugar en la estructura social, con intereses propios y posiciones – parcialmente – antagónicas con los demás grupos⁴². Los sectores o estratos, por su parte, se refieren a una desagregación dentro de las fracciones que da cuenta de aspectos secundarios de la clasificación. A partir de las categorías de fracciones y sectores al interior de las clases dominantes se retoman, en el marco de la primera década del siglo XXI, los interrogantes clave planteados en los trabajos clásicos de la economía política y de la teoría social latinoamericana, a saber: ¿Cómo se conforma internamente la clase dominante y cuáles son los vínculos de cooperación y conflicto entre las distintas fracciones de la clase dominante y respecto de otros actores? ¿Cuáles son las relaciones – subordinación/no subordinación – entre las clases dominantes locales y las clases dominantes de los países centrales? Estos interrogantes fueron abordados, con diferencias de perspectivas teóricas, políticas y metodológicas, por una multiplicidad de autores en América Latina y Argentina (Marini, 2007; Cardoso y Faletto, 1969; Portantiero, 1973; O'Donnell, 1977; Sunkel, 1991) y entendemos que poseen aún potencialidades para orientar un proceso de investigación sobre la Argentina reciente. Así, tomaremos como categorías operativas las típicas fracciones de clase dominante – productiva, comercial y financiera – y los diversos sectores o ramas de actividad – primarias, manufactureras, de transporte, de servicios, entre otros –.

En cuanto a las clases subalternas, la posición en la estructura será complejizada a través de las categorías operativas propuestas por Wright (1979). La clasificación que propone el autor permite, desde un punto de vista relacional, detallar la heterogeneidad económica de las clases subalternas en relación a la propiedad de medios de producción, de control del trabajo y del proceso de trabajo. Por supuesto, que estas categorías clasificatorias dependen de cada totalidad histórica concreta o, en términos de Wright (1994) retomando una noción *poulantziana*, de cada formación social concreta.

⁴² Estas fracciones son, de acuerdo al autor, potencialmente capaces de convertirse en fracciones autónomas y por ello llevar a cabo estrategias políticas para hegemonizar al conjunto de la sociedad.

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

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

Es aquí donde resulta necesario pensar en las organizaciones colectivas representativas de las diversas clases y fracciones para dar cuenta del proceso de conformación de estos proyectos hegemónicos, para introducir el elemento político-discursivo en la constitución del modo de desarrollo. Es claro que los intereses y antagonismos inherentes a las posiciones económicas no necesariamente tienen una expresión en términos políticos. Incluso, como han señalado oportunamente Laclau y Mouffe (2004), no es posible establecer una relación clases-sujetos, puesto que los antagonismos políticos son heterogéneos y las identidades políticas se construyen mediante “discursividades”. Creemos, sin embargo, que ello no implica descartar la importancia de ciertos determinantes económicos que condicionan –sólo parcial y fragmentariamente – los diversos “cierres” discursivos posibles. Esto es, la contingencia de lo político no es absoluta, sino que se encuentra constreñida – parcialmente – por las estructuras económicas (Caínzos, 1989).

Será pues parte de la investigación identificar las relaciones co-constitutivas entre ambos planos analíticos de estudio. Más allá de este elemento, tal como señala Wright (1994) en base a las

categorías estructura de clases y formación de clase, no resultan contradictorios el estudio de la posición económica y las organizaciones conformadas por agentes que ocupan determinadas posiciones. En este sentido, el estudio de las construcciones político-discursivas de las organizaciones colectivas abre la posibilidad de introducir la formación de una clase como sujeto colectivo (Caínzos, 1989), lo que puede dar lugar al estudio de las fuerzas sociales, los proyectos hegemónicos y las formas de articulación de los mismos, con anclaje en los condicionantes estructurales.

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

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

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

En este punto, el interés de Gramsci se enfoca en un interrogante de peso: si bien todo Estado es un Estado de clase, qué formas concretas adquiere el “carácter clasista” del Estado en el siglo XX y en espacios geográficos definidos. Aquí es donde toma importancia, en segundo lugar, el concepto de *Estado ampliado*. El Estado ampliado, en el sentido que es más que simple coerción y, al mismo tiempo, más que unificación de la clase dominante – como sostendrían posiciones estructuralistas fuertes como las del primer Poulantzas (1997) –. El primer elemento atañe a que la clase dominante requiere – y es a través del Estado como lo logra – el consenso de las clases subalternas. Así, el

Estado no sólo unifica a la clase dominante sino que además le otorga “legitimidad” a la reproducción de la sociedad en base a sus perspectivas económicas, políticas y culturales en los subalternos. En cuanto al segundo elemento, como señala Thwaites Rey (2007), el Estado ampliado incluye a la sociedad civil, es co-constitutivo de ésta. Este elemento conduce al autor italiano directamente a poner en debate cómo se construye el vínculo orgánico entre sociedad civil y Estado. *Hegemonía y bloque histórico* son las categorías que entran en escena (Portelli, 2007).

En lo que atañe a la hegemonía, Gramsci (1997) intenta desentrañar qué mecanismos permiten que las clases subalternas “acepten” la dominación económico-política. La noción de Estado ampliado le resulta útil para entender estos mecanismos: la hegemonía burguesa se logra mediante una serie de organismos que se encuentran en el interior de la sociedad civil y reproducen – a través de ejercicios hegemónicos, es decir, una “guerra de posiciones” dentro de esos organismos – los valores y la cultura de la clase dominante. Es así que por medio de una multiplicidad de mecanismos materiales y simbólicos que la clase dominante logra constituirse en hegemónica, es decir logra el consenso de las clases subalternas. Para Gramsci la forma del consenso va *in crescendo* como la forma generalizada de dominio en las sociedades capitalistas.

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

El punto es entonces, cómo se consigue la hegemonía y, por tanto, cómo es posible para los subalternos disputarla – es decir, producir cultura y política contra-hegemónica –. Aquí es donde el tercer concepto relevante del pensamiento *gramsciano* es necesario: el de *bloque histórico*. De acuerdo a Portelli (2007) es precisamente el bloque histórico el que permite dar cuenta de la relación entre estructura, política y cultura. Además, la noción de bloque histórico – ligada al

concepto de crisis orgánica⁴³ – otorga elementos para comprender el cambio en los mecanismos hegemónicos y la construcción de nuevos bloques históricos en determinados procesos, punto por demás relevante si queremos explicar la emergencia de un nuevo modo de desarrollo en la Argentina post-crisis neoliberal.

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

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

La segunda categoría relevante es el *cálculo estratégico estructuralmente situado*. La misma refiere a que los actores colectivos toman en cuenta su posición material al momento de trazar estrategias políticas hacia el poder estatal. Si bien la idea de cálculo remite a cierta “racionalidad”, el sentido que le otorga Jessop (2008) se encuentra más cercano a la necesidad de pensar que la acción

⁴³ Con crisis orgánica Gramsci (1997) atañe a una crisis de una formación social concreta e históricamente situada que se expresa en todos los aspectos de esta formación social y pone en cuestión la hegemonía de la clase dominante. No es meramente una crisis de las relaciones de producción o de los procesos de acumulación de capital.

colectiva – y también la construcción discursiva – es elaborada por los colectivos en relación – no directa – con intereses económicos.

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

Estas tres categorías intermedias permiten una aproximación empírica más compleja a la conformación de un nuevo bloque histórico en Argentina luego de la crisis orgánica de 1998-2001, sobre cuáles son los vasos comunicantes entre las posibilidades de conformación del mismo y el patrón de reproducción económica.

Esta articulación de perspectivas teóricas, creemos que realiza un aporte a la forma de abordar los cambios de “regímenes” económico-políticos en los países de la región. A partir de esta síntesis nos es posible incorporar elementos de la economía política, de la teoría del Estado y de la sociología política crítica para superar los límites señalados en los enfoques que desarrollamos previamente. En el capítulo siguiente, abordaremos el cambio histórico de Argentina luego de la crisis del neoliberalismo a partir de esta perspectiva alternativa.

CAPÍTULO IV.

LOS PROCESOS DE RECOMPOSICIÓN ECONÓMICA DE LA CLASE DOMINANTE EN EL POST-NEOLIBERALISMO ARGENTINO

La propuesta de síntesis teórica que hemos elaborado en el capítulo previo nos resultará útil para avanzar en un esbozo de explicación y comprensión del nuevo modo de desarrollo post-neoliberal, de su emergencia y su consolidación. En ese sentido, el presente capítulo apunta a una lectura de la realidad argentina del período 2002-2011 en clave económica, donde las relaciones Estado-Sociedad se determinan mutuamente.

En este capítulo y en los siguientes intentamos realizar un aporte empírico para la comprensión del patrón de reproducción económica, a sabiendas de que será necesario profundizar en la investigación para dar cuenta de la emergencia y consolidación del nuevo modo de desarrollo de manera más integral.

En este capítulo en particular, prestamos principal atención a los aspectos económicos que caracterizan a la clase dominante en Argentina luego de 2002 y a la manera en la cual se constituye – al interior de esta clase – el sostén material necesario para la afianzamiento de un nuevo bloque en el poder⁴⁴ (Poulantzas, 2007).

Para ello, resulta imprescindible abordar la situación económica de la clase dominante en Argentina en la etapa post-neoliberal. Dicha clase no es definida aquí a partir de la pregunta por cuáles son los actores concretos que logran ejercer sobre otros su poder en el plano económico. Por el contrario, y haciendo uso de la categoría de clase como relación (Thompson, 1984; Meikins Wood, 200), el problema se centra en la ya clásica pregunta que Therborn (1982) atribuye a las lecturas materialistas de la clase dominante – no por ello deterministas – en contraposición a las visiones liberales y pluralistas: ¿cuál es el carácter del poder? Y da una respuesta, sin duda inacabada, pero que resulta sustantiva para una primera aproximación a la problemática: “Su punto de partida no es el punto de vista del actor, sino los procesos sociales de reproducción y transformación” (Therborn, 1982: 154).

Precisamente, indagaremos aquí sobre los procesos de formación/composición/recomposición económica de la clase dominante en la Argentina contemporánea. Los años de la crisis del modo de

⁴⁴ Con bloque en el poder, en el sentido de Poulantzas (2007), se hace referencia aquí a la implicancia política que tienen las diferentes clases y fracciones de clases para la reproducción de la dominación en una formación capitalista específica.

desarrollo neoliberal, estuvieron signados por una serie de conflictos al interior de la clase dominante y, en paralelo, por una serie de demandas impulsadas por distintas fracciones y sectores hacia el poder estatal (Ortiz y Schorr, 2007). La emergencia de un nuevo modo de desarrollo desde el año 2002 no puede comprenderse de manera acabada sin tener presente el impacto de la devaluación – como parte de esos conflictos intra-clase – sobre los procesos asociados a la clase dominante y, sobre todo, los diversos reacomodos de las diferentes fracciones y sectores en su interior (Canttamuto, 2012). Precisamente, el momento de la devaluación de enero de 2002, que implicó la salida de la paradigmática caja de conversión peso-dólar y del *corset* de la política macroeconómica ligada a ella, resultó en el punto de partida para la conformación de un nuevo modo de desarrollo en Argentina, en el cual las correlaciones de fuerzas sociales se alteraron profundamente (Svampa, 2005).

Por su parte, también nos preguntamos por la dinámica que han adquirido los procesos de recomposición económica durante todo el período bajo estudio (2002-2011). Estos interrogantes se emparentan con algunos de los que han ocupado a lo largo de los años un lugar privilegiado para la economía política latinoamericana, al menos en las perspectivas propias de la CEPAL y de la teoría de la dependencia en sus diversas versiones (Marini, 2007; Cardoso y Faletto, 1969; Prebisch, 1986; Sunkel, 1991). Aún con diferencias sensibles entre ellos, dichas perspectivas han estudiado de manera indisociable la relación entre desarrollo y clases dominantes. En particular, la economía política latinoamericana apuntó a dar respuestas a tres interrogantes sobre la relación desarrollo/clase dominante (Svampa, 2005). El primero de ellos, hacía referencia a la conformación interna de esta clase, estableciendo los vínculos de cooperación o de conflicto entre fracciones distintas de la burguesía y otros actores. El segundo interrogante, se centraba en la relación existente – de subordinación/no subordinación – de la clase dominante local al ciclo internacional del capital, reconociendo en parte el carácter periférico y dependiente de las economías de América Latina. Por último, una serie de estudios intentaba responder a la pregunta por la existencia o no de una clase dirigente, entendida como aquella que lograra llevar a cabo la orientación del proceso de desarrollo (reproducción) de la sociedad en su conjunto⁴⁵.

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

⁴⁵ Este último aspecto era abordado sobre todo por lo que se conoció como la “sociología de las elites”.

Véase, por ejemplo, De Imaz (1970).

1. Categorías e indicadores para el análisis económico de la clase dominante

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

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

El tercer momento del ciclo, se caracteriza por una nueva etapa de circulación que está asociada a la venta del valor generado en el proceso de producción (expresado en la forma mercancía), a cambio de capital en su forma dineraria⁴⁶. En este punto debemos observar que existe una consistencia entre las etapas de circulación inicial ($D-M$), de producción ($M-...P...-M'$) y de circulación final ($M'-D'$), en ocasiones no tratada en los enfoques neoclásicos y keynesianos de la macroeconomía (Bhaduri, 1990).

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

⁴⁶ En el marco de esta dinámica, también es posible que existan problemas para la realización de las mercancías, que surgen de las propias contradicciones de la valorización capitalista. El debate sobre las diversas formas de crisis excede ampliamente los objetivos y el alcance de este trabajo. Para profundizar en estas discusiones pueden consultarse los textos de Sweezy (2006), Shaikh (2007) y Mandel (1985).

la distribución y la circulación de los bienes y servicios⁴⁷. La consistencia entre los productos del trabajo y los ingresos generados en el proceso de producción, nos permite indagar acerca de los efectos co-determinantes que cada etapa del ciclo del capital tiene sobre las otras.

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

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

La estimación de la *COC*, supone comprenderla como concepto mediador entre la composición técnica del capital (*CTC*) y la composición en valor (*CVC*). La *COC* no es más que la manifestación de la *CTC* (la relación capital-trabajo de acuerdo a los conceptos de la economía tradicional). De allí que pueda estimarse como un cociente entre el capital constante⁴⁸ en términos reales y la masa de fuerza de trabajo aplicada a la producción (Saad-Filho, 1993). Este indicador, nos permite dar cuenta del proceso de intensificación del cambio técnico en un período determinado, fomentado por la competencia al interior de la clase dominante, en particular al interior de una misma rama o sector (Marx, 2006).

Las proporciones de fuerza de trabajo y medios de producción que se utilizan en el proceso productivo y se aplican sobre las materias primas, dan como resultado el valor total – que incluye, pero excede, el nuevo valor generado o valor agregado –. Es posible evaluar este proceso a través del indicador llamado *tasa de plusvalor*, que se define como la proporción de plusvalor en relación a la retribución que reciben los trabajadores por la venta de su capacidad de trabajar (fuerza de trabajo):

$$Tasa\ de\ Plusvalor = \frac{S}{V} \quad (\text{Indicador 2})$$

⁴⁷ Este punto será profundizado en el siguiente apartado cuando se discutan las categorías utilizadas empíricamente.

⁴⁸ El capital constante total es definido aquí como $C = CF + CC$, donde *CF* es el capital fijo (stock de maquinarias, planta y equipo) y *CC* la parte circulante del capital, es decir aquel que se consume en el mismo proceso de producción (materiales y materias primas, por ejemplo).

El plusvalor es definido aquí como la porción de la riqueza producida que es apropiada por la clase dominante en forma de ganancias, intereses y rentas y no en forma de salarios. Por su parte, la V se define aquí como la masa salarial o capital variable, es decir, la porción del valor total que reciben los trabajadores asalariados. Por ello, la tasa de plusvalor indica la manera en la cual se distribuye (primariamente) el ingreso entre la retribución a los productores directos y el excedente generado. Esta categoría resulta relevante para el análisis de la recomposición del conjunto de la clase dominante luego de una etapa de estancamiento o crisis, dado que es en definitiva un indicador distributivo.

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

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

Este indicador también permite relacionar un aspecto de la fase inicial de circulación con la fase de producción en el ciclo de valorización. Esto es, el efecto que posee la composición del capital sobre la cantidad de bienes físicos producidos, como así también una cierta forma de incrementar el plusvalor. La evolución relativa de dicha productividad del trabajo y de la masa salarial – o capital variable –, permite dar cuenta del proceso de generación de excedentes que apropia el conjunto de clase dominante⁴⁹ (Lebowitz, 2005).

Por último, es necesario discutir acerca de la realización del valor generado en el proceso productivo y la capacidad de acumulación que puede tener la clase dominante mediante esa producción. Para ello debemos observar algunas variables relevantes de la esfera de la circulación final, de la tercera fase del ciclo. En este sentido, resulta útil evaluar la *tasa de ganancia* de la economía en su conjunto (*TG*), o *tasa general de ganancia*. Siguiendo los desarrollos de Marx (2006), la misma se define como el cociente entre el plusvalor y el capital total adelantado para la producción (constante y variable). Algebraicamente, la tasa de ganancia puede expresarse como:

⁴⁹ En este sentido, una tasa de crecimiento positiva para ambas variables y una mayor aceleración relativa de la fuerza productiva del trabajo implicaría, *ceteris paribus*, que la estrategia más extendida de extracción de plusvalor es una basada en el cambio técnico (plusvalor relativo). Por el contrario, una estrategia de plusvalor absoluto se presentará como dominante cuando los incrementos de la productividad del trabajo no se vean acompañados por aumentos del capital variable (Lebowitz, 2005).

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

Por otra parte, la capacidad de acumulación del conjunto de la clase dominante se encuentra asociada a las proporciones del producto final⁵⁰ (PF) que se destinan a la inversión en capital fijo⁵¹ (I), al consumo suntuario (CON_K) y a las exportaciones netas ($X-M$). Asimismo, incluiremos como indicadores las participaciones del consumo de los trabajadores (CON_W) y del Estado (G) en el producto final. Los indicadores que emplearemos para el estudio de este aspecto del proceso de acumulación serán:

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

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

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

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

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

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

Las variables aquí propuestas nos serán de gran utilidad para la evaluación de las características diferenciales del ciclo del capital – por tanto, de la clase dominante – en el período post-neoliberal

⁵⁰ El producto final (PF) se define aquí como el PT menos el consumo intermedio.

⁵¹ La inversión en capital fijo y el capital fijo utilizado para el cálculo de la tasa de ganancia son conceptos diferentes. Mientras que el primero se relaciona al stock de capital adelantado al inicio del ciclo, la inversión en capital fijo es una parte del excedente generado que se destina a incrementar dicho stock de capital inicial. Es por ello un flujo mediado en un período cronológico.

en relación a la etapa de vigencia del neoliberalismo. Además, esta lectura sobre la emergencia de “lo nuevo” en términos económicos, nos permitirá dar cuenta de los procesos que han configurado la consolidación de un proceso de recomposición económica de la clase dominante.

Para mayor detalle sobre los aspectos metodológicos en la construcción de los datos, puede recurrirse al apéndice A, en cual profundizamos sobre el cálculo concreto de los indicadores y una descripción de las fuentes utilizadas.

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

A partir de los trabajos de Shaikh y Tonak (1994) para Estados Unidos y el desarrollo de Barrera y López (2010b) para Argentina, retomamos la utilización como la fuente más importante para caracterizar globalmente a la clase dominante a la Matriz Insumo Producto (MIP) de 1997. Al mismo tiempo, realizamos una reactualización de la misma al año 2004.

Para hacer más concretos los indicadores, la construcción de los mismos mediante la MIP requiere de una clasificación del tipo de trabajo entre trabajo productivo, no productivo y no capitalista, para poder diferenciar con más claridad las fases de producción y circulación en el ciclo del capital. La clasificación entre trabajo productivo, no productivo y no capitalista responde a la doble clasificación que proponen Savran y Tonak (1999) de acuerdo a los cuales el trabajo productivo debe serlo en un doble sentido: productor de nuevos valores de uso y, al mismo tiempo producir plusvalor. Aquel trabajo concreto que no se encuentra subordinado a una lógica de producción de plusvalor – sino orientado a la auto-reproducción de ciertos grupos sociales – es llamado aquí trabajo no capitalista, en el que se incluye el trabajo comunitario y ciertas formas estatales que no responden a la lógica de producción de plusvalor. Esta clasificación nos permitirá construir datos de valor total, valor agregado, plusvalor o excedente, entre otros más atinados al punto de vista teórico que aquí planteamos. En el *apéndice metodológico A* presentamos una descripción detallada de la construcción de esta clasificación. Alcanza con decir aquí que el trabajo no productivo conformará las actividades comerciales y financieras, mientras que el trabajo productivo incluye al resto de las actividades a excepción de las que consideramos como trabajo no capitalista.

Queda señalar por qué elegimos la MIP como fuente para la construcción de estos indicadores para el conjunto de la clase dominante. Esta elección se debe a que la comparación de los principales indicadores del año 1997 con la reactualización de la matriz que realizamos con los precios del año 2004, nos permite dar cuenta de las alteraciones más importantes en términos de la producción, la rentabilidad, la productividad laboral, la distribución del ingreso, entre otras cuestiones, que dan a

lugar a la posibilidad de diferenciar el *patrón de reproducción económica* vigente durante la etapa neoliberal del que comienza a emerger luego de la devaluación del peso. Esta fuente que si bien no cubre el período completo que estudiamos, nos permite una caracterización “estructural” del proceso de recomposición económica, es decir, más allá de los ciclos de auge o recesión. Por otra parte, la MIP es la única fuente disponible que permite una caracterización acabada de los intercambios económicos entre diversos sectores o fracciones de la clase dominante para un año específico.

Para ordenar la exposición de los resultados, en primer lugar expondremos la magnitud de riqueza generada en cada año de referencia (1997 y 2004) y su conformación como capital variable (V), capital constante circulante⁵² (C) y plusvalor (S). La sumatoria de estos conceptos nos permite obtener el valor total (VT). El cuadro 4 expone estos datos, que permiten apreciar que la salida de la crisis del neoliberalismo y el ajuste de precios relativos que la devaluación trajo asociado, permitió un crecimiento del producto a través del aumento significativo de la masa de plusvalor o excedente. Es así que el proceso de desvalorización generalizada de los bienes y servicios que la devaluación del peso implicó, no impactó en la misma proporción en todos los componentes del VT. Mientras que se redujo la masa salarial, tanto el capital constante como el plusvalor se incrementaron en un 15% y 42%, respectivamente (Ver cuadro 4).

Cuadro 4. Valor total, capital variable, capital constante y plusvalor en Argentina 1997-2004.

Miles de pesos constantes de 2000

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

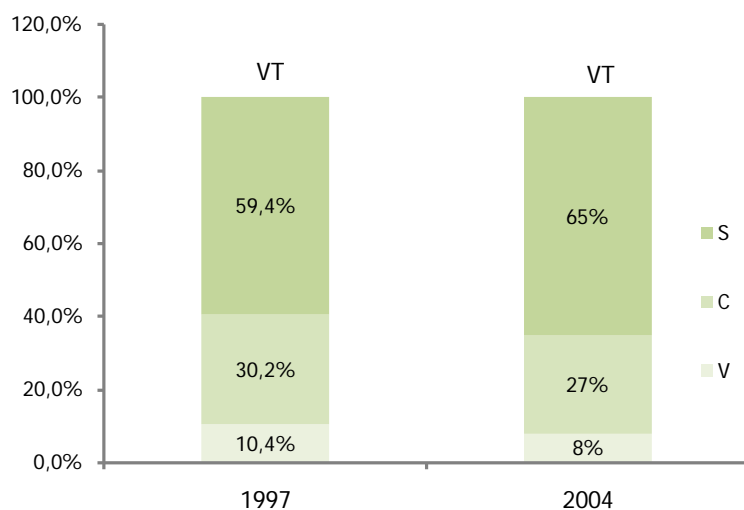
Fuente: elaboración propia en base a datos de DNCN-INDEC

En el mismo sentido, la figura 13 muestra los cambios en las proporciones que componen el valor total: el excedente económico pasó de representar el 59% de la riqueza total producida en 1997 a cerca del 65% en 2004. Así, el plusvalor como parte del valor total producido se incrementó un 10%, en detrimento del capital variable (-23%) y del capital circulante (-11%).

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

Estos datos nos permiten dar cuenta de que el crecimiento del valor total se encontró asociado a la recomposición de la generación de excedente, esto es, del ingreso del conjunto de la clase dominante. La contracara de esta mejora sustantiva en el ingreso del conjunto de esta clase fue la contracción de los ingresos laborales⁵³.

Figura 13. Estructura del valor total en Argentina 1997-2004.



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

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

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

⁵³ En este mismo sentido, Basualdo señala que “(...) la salida devaluacionista de la convertibilidad fue el epílogo de la más profunda y trágica revancha clasista que llevaron a cabo los sectores dominantes en la Argentina moderna. Su aplicación no sólo desencadenó una redistribución de la riqueza existente sino una debacle en términos de los ingresos, en las cuales los sectores populares estuvieron nuevamente en el epicentro del fenómeno” (Basualdo, 2011:1)

La estimación de la composición orgánica (COC) se realizó en base al cociente entre capital constante – fijo⁵⁴ y circulante que surge del cuadro 4 – y el empleo total de la economía. Como se puede observar en el cuadro 5, la COC en la Argentina se duplica entre 1997 y 2004 lo cual expresa un salto importante en la incorporación – o bien reutilización – de maquinaria y equipo en la producción, en relación al empleo de fuerza de trabajo⁵⁵. Este incremento del capital constante sobre el empleo nos permite, en parte, explicar el crecimiento de la *productividad laboral* entre 1997 y 2004. Para aproximarnos empíricamente a la categoría de *productividad laboral (FPT)* utilizamos dos variantes complementarias. La primera de ellas –expuesta en el cuadro 5 como FPT1 – se conforma a partir del cociente entre el producto total – que es igual al VT expuesto en el cuadro 4 – y el número de trabajadores empleados en la esfera de la producción (Lp). Por su parte, FPT2 se calcula como el cociente entre el producto total y el número de horas trabajadas por los trabajadores de la esfera de la producción⁵⁶ (Hp). Ambas aproximaciones nos permiten inferir que en 1997-2004, la productividad por trabajador (FPT1) – en pesos constantes – se incrementa en Argentina un 70%. Por su parte, evaluando la productividad horaria (FPT2), en 1997 un trabajador argentino producía cerca de 26 pesos por hora mientras que en 2004, el valor por hora aumenta a cerca de 47 pesos.

De esta manera, el conjunto de la clase dominante en nuestro país logró impulsar una mayor productividad lograda, principalmente, a través de un incremento de la inversión en maquinaria y

⁵⁴ Para calcular el capital fijo se utilizó el stock de capital total deduciendo la magnitud correspondiente a la construcción residencial. Queda conformado así un stock de capital fijo similar al utilizado por Shaikh y Tonak (1994) y Maniatis (2005). Los datos referidos al stock de capital son publicados para Argentina por la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales (INDEC).

⁵⁵ Como explica Félix (2011), la salida de la crisis del neoliberalismo implicó una desvalorización generalizada de las mercancías en dólares, incluyendo la fuerza de trabajo y la maquinaria y equipo. Esto condujo a la reducción de la composición del capital y, por su intermedio, un incremento de la tasa de ganancia que dio lugar a un ciclo expansivo de valorización. Más allá de esta discusión, tomamos aquí los valores en pesos constantes – en lugar de en dólares – porque el interés central de este capítulo se encuentra en evaluar los procesos de recomposición material en el período post-crisis y no tanto analizar la crisis y su resolución, y para ello creemos más convenientes los signos de valor internos al país.

⁵⁶ La productividad horaria fue construida contemplando nuevas fuentes de información compatibles con la surge de la Matriz Insumo Producto. Se extrajeron los valores de la Cuenta Generación del Ingreso (INDEC), conteniendo los siguientes sectores: Agricultura, Caza, Silvicultura y Ganadería, Pesca; Minas y Canteras; Industria; Construcción; y Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones.

equipo y, al mismo tiempo, de una mayor utilización de la capacidad instalada pre-crisis del neoliberalismo (Graña y Kennedy, 2008).

Cuadro 5: Indicadores de las primeras etapas del ciclo del capital para Argentina 1997-2004

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

Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC.

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

En lo que respecta a la *tasa de plusvalor* (TP), la misma se obtiene del cociente entre el plusvalor y la masa salarial del cuadro 5. La distribución del ingreso casi se duplica a favor del conjunto de la clase dominante entre 1997 y 2004.

Por último, en el mismo cuadro se ve a la tasa de ganancia (TG) como expresión concreta de la valorización del conjunto del ciclo y, a su vez, como un indicador determinado por el segundo momento del ciclo del capital, pero que se manifiesta en el tercer momento ($M^{\prime}D^{\prime}$), es decir con la realización del valor en el mercado. En Argentina, la tasa general de ganancia (indicador 4) se incrementa alrededor de un 60% entre 1997 y 2004. Un aspecto relevante es, como destacan Shaikh y Tonak (1994) y Duménil y Lévy (2002), que una tasa general de ganancia permite evaluar las posibilidades de valorización del conjunto del capital social en base a la apropiación-distribución del valor producido y las características tecnológicas en un momento histórico determinado. No obstante, para los capitales que operan en cada rama de producción, es más relevante conocer la porción del plusvalor que apropiaron efectivamente bajo la forma de utilidad (o ganancia efectiva). Esto significa que puede realizarse un cálculo para detraer todos los componentes del plusvalor que se transfieren en forma de ganancias, intereses y rentas a otros capitales en la rama o bien a otras ramas de producción o al Estado bajo la forma de impuestos. Esta categoría de tasa de ganancia efectiva, da cuenta de la rentabilidad neta que tiene el conjunto de la clase dominante dejando de

lado las porciones de plusvalor generado que se apropian en impuestos y gastos estatales y en salarios de las actividades no productivas.

Tomando la aproximación empírica de Maniatis (2005) para la economía griega, la *tasa de ganancia efectiva*⁵⁷ para Argentina pasó del 8,6% al 27% entre 1997 y 2004, lo cual permite inferir que las ganancias apropiadas efectivamente por el capital que opera en la esfera de la producción se triplicaron.

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

En el cuadro 6 presentamos las estimaciones de los indicadores (5) a (8)⁵⁸, que expresan la estructura del producto final (PF). Dichos indicadores nos permiten evaluar las capacidades de acumulación de las clases dominantes en diferentes patrones de reproducción económica concretos y, a su vez, clarificar cuál es el espacio de valor predominante en cada una de estas formaciones económicas concretas para la realización de la riqueza domésticamente generada – sea en el mercado mundial o el mercado doméstico –.

Un primer elemento a destacar es que en nuestro país las participaciones del consumo de los asalariados del sector productivo en el *PF*, se han reducido luego de la devaluación del peso pero a un ritmo menor a lo que ocurrió con sus ingresos. En especial luego de la caída del valor del peso, el consumo asalariado⁵⁹ se redujo un 36% (ver cuadro 6), mientras que sus ingresos en relación a las clases dominantes se redujeron en cerca de la mitad. La contracara de este elemento, es que la porción de la demanda final que se co-relaciona con la apropiación de ingresos de la clase dominante, se incrementó. Mientras que el consumo de esta clase permaneció relativamente estable

⁵⁷ Para un análisis detallado de la metodología de cálculo de esta variable, véase el apéndice A.

⁵⁸ El indicador 9 no se toma en consideración, puesto que en la MIP los valores de gasto público para las actividades productivas son cero en ambos períodos.

⁵⁹ Aquí aplicamos la metodología propuesta por Shaihk y Tonak (1994) según la cual el consumo de los trabajadores productivos es igual al capital variable. El supuesto que está detrás de esta metodología es que los trabajadores gastan todo su ingreso en bienes y servicios que no representan maquinarias y equipo para la producción. Este supuesto es, sin duda, razonable.

y la inversión tuvo una caída de algunos puntos porcentuales luego de la devaluación del peso, el crecimiento de las exportaciones netas más que compensó estas caídas modificando sustancialmente el patrón de demanda final del país y, por tanto, el balance de la realización del plusvalor entre el espacio nacional y el mercado mundial, a favor del segundo.

Cuadro 6: Indicadores de la estructura del producto final. Argentina, 1997 y 2004. Porcentaje

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

Hasta aquí hemos presentado algunos resultados que nos permiten inferir una serie de cambios significativos para el conjunto de la clase dominante luego de la devaluación del peso, es decir, elementos que dan lugar a pensar la emergencia de un nuevo patrón de reproducción económica desde 2002.

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

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

En tercer lugar, esta nueva distribución de ingresos – que se expresó en la duplicación de la tasa de plusvalor como indicador distributivo – permitió un proceso de fuerte incremento de la productividad laboral, de intensificación de la inversión en capital fijo en relación al empleo de fuerza de trabajo y, en definitiva, un aumento sustantivo de la tasa de ganancia para el conjunto de la clase dominante. Esto nos permite inferir que estos procesos de recomposición económica permitieron a la clase dominante encontrarse en una situación cuantitativa y cualitativamente mejor a partir de la salida de la crisis de 1998-2001.

Por último, estos procesos a nivel de la producción tuvieron su correlato directo en la realización

de la riqueza, esto es, en la composición de la demanda final. La caída del consumo asalariado y la inversión, fueron más que compensadas por el elevado aumento de las exportaciones netas. Después de más de diez años de déficit comercial persistente, la clase dominante lograba imponer en el mercado mundial su nueva posición competitiva.

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

3. Fracciones, sectores y ritmos desacordes de la recomposición

El análisis previo otorga elementos sobre los cuales se puede asentar un estudio más acabado en relación a la situación económica de la clase dominante en la Argentina post-neoliberal. En este apartado, intentamos dar cuenta de los procesos de formación económica interna de esta clase desde el año 2002, enfatizando las diferencias en relación con los años de consolidación y crisis del modo de desarrollo neoliberal (1993-2001).

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

Para dar respuesta a este interrogante se parte aquí de la metodología presentada en el *apéndice metodológico A*. En este caso, a diferencia de la que las estimaciones realizadas en el apartado previo, las bases de datos que se utilizan aquí son aquellas que permiten elaborar series temporales para dar cuenta de la dinámica de los procesos de recomposición de la clase dominante, más allá de la diferencia estructural entre ambos modos de desarrollo que nos mostraba la MIP.

A través de la re-interpretación de las cuentas nacionales basada en Barrera y López (2010b), nos es posible estimar la evolución temporal de las distintas fracciones de la clase dominante: *productiva*, *comercial* y *financiera* (ver cuadro 7). Estas formas o fracciones del capital permiten comenzar a dar respuesta acerca de qué tipo de actividades resultaron más rentables y, por tanto, cuáles son las fracciones ganadoras del proceso de recomposición económico-política luego de la devaluación del peso en enero de 2002. En este sentido, puede resultar útil el cuadro 7 que se presenta a continuación:

Cuadro 7: Nivel, estructura y variación del plusvalor generado por fracción del capital. Argentina 1993-2009*.

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

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

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

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

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

En lo que se refiere al aspecto distributivo en el cuadro 8 puede observarse la variación relativa del indicador de distribución de ingresos para las formas productiva, comercial y financiera⁶⁰. Aquí se ve que el incremento de la tasa de plusvalor de la economía en su conjunto – que aumentó un 13% en promedio en el período bajo estudio en relación a la etapa previa – se explica principalmente por el incremento del 57% de la tasa de plusvalor de la fracción productiva.

Cuadro 8. Tasa de plusvalor por fracción del capital. Argentina 1993-2009*.

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

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

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

De esta manera, la redistribución de ingresos a favor de la fracción productiva del capital puede explicarse – parcialmente – por la caída de los ingresos de los asalariados luego de la devaluación. Dichos ingresos aún se encontraban para amplios sectores de las clases subalternas a mediados de 2006 un 10% por debajo de los niveles del año 2001, que de por sí eran reducidos en una perspectiva histórica de largo plazo⁶¹ (Féiz y López, 2010; Basualdo, 2011; Neffa, 2010).

Antes de pasar al segundo aspecto saliente que permitió al capital productivo situarse en el centro de la escena del nuevo patrón de reproducción económica, resulta necesario profundizar la mirada sobre la fracción productiva para ver de manera más detallada qué actividades o ramas al interior de esta fracción del capital son las que se encuentran luego de 2002 en una mejor posición económica.

⁶⁰ Es claro que la tasa de plusvalor puede interpretarse simplemente como un indicador de la distribución del ingreso inter-clase social. A diferencia de la participación en el producto, el indicador da cuenta directamente de la masa ingresos recibida por los capitalistas en relación a los que reciben los asalariados.

⁶¹ Este valor del salario real se estima deflactando el índice de salarios por un Índice de Precios al Consumidor que toma los aglomerados del Gran Buenos Aires (IPC-GBA) que, como es sabido, desde el año 2006 posee graves inconvenientes para dar cuenta de la evolución real de los precios en Argentina. Si se toma como un índice alternativo el IPC promedio ponderado de los institutos de estadísticas de 7 provincias (IPC-7 Provincias, ver <http://www.centrocifra.org.ar>), el nivel del salario real se encontraba aún en septiembre de 2009 un 5% por debajo de los niveles de 2001.

Los cuadros 9 y 10 pueden resultar de utilidad para analizar esta estructura interna de la fracción productiva. El cuadro 9 expone la distribución del plusvalor al interior de la fracción productiva y muestra que si bien el conjunto de esta fracción ve incrementado su plusvalor, son los sectores primarios y extractivos aquellos que mejor *performance* han logrado en términos de apropiación de ingresos – con incrementos promedio del 171% y 275%, respectivamente –. El cuadro permite apreciar, a su vez, que si bien la industria manufacturera mantuvo en el período 2002-2009 la participación mayoritaria en el plusvalor apropiado por la fracción productiva, la misma retrocedió respecto de la etapa neoliberal en un valor cercano al 10%. Por el contrario, la participación de las ramas más dinámicas – primarias y extractivas – vieron mejorada su posición relativa en un 17% y 61%, respectivamente.

Cuadro 9. Nivel, estructura y variación del plusvalor generado por sector o rama al interior de la fracción productiva. Argentina 1993-2009.

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

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

Por su parte, el cuadro 10 evidencia dos cuestiones importantes. En primer lugar, que las ramas que más crecieron en cuanto a la participación del excedente en el período 2002-2009 fueron precisamente las que presentaron un crecimiento mayor de la desigualdad inter-clase – 85,6% para las actividades primarias y 115% para las extractivas –. En segundo lugar, que la industria manufacturera perdió terreno respecto de estas actividades aún cuando su tasa de plusvalor se incrementó sustantivamente – 65% –. De esta manera, los incrementos de los ingresos del capital en relación a los ingresos de los trabajadores asalariados en la industria manufacturera no llegaron a ser lo suficientemente importantes para desplazar a los sectores agropecuarios y extractivos como los principales ganadores del proceso de emergencia y consolidación de un nuevo patrón de reproducción económica, como dimensión económica clave de un nuevo modo de desarrollo.

Cuadro 10. Tasa de plusvalor por sector o rama al interior de la fracción productiva. Argentina
1993-2009.

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

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

Es aquí donde se torna relevante pensar cuáles son las nuevas condiciones de competitividad de las clases dominantes locales⁶² en distintos sectores productivos en 2002-2009 y, al mismo tiempo, qué tipo de relación posee esta dinámica de composición/recomposición de la clase dominante en Argentina respecto de la dinámica del capital global – esto es, el segundo interrogante que se ha señalado como relevante en el estudio de la clase dominante en nuestra región –.

Si se toma como un primer indicador de la competitividad internacional la evolución de las exportaciones de cada sector o rama de actividad, se puede observar que todas las ramas productivas han presentado una dinámica expansiva de sus exportaciones (ver cuadro 11). Esto permitió que, para el conjunto de las ramas productivas, la situación de competitividad del capital local se vea sustancialmente modificada. Se pasó de un déficit de 1.355 millones de dólares – en promedio – en la etapa 1993-2001 a un superávit de 13.669 millones de dólares para los años 2002-2009.

Sin embargo, el cuadro 11 también da cuenta de que son precisamente las ramas primarias – alimentos y animales vivos; materias primas– y las dedicadas a la extracción de recursos naturales – combustibles minerales y otros *commodities*, entre los que se incluye oro en lingotes y oro no manufacturado– las que presentaron mayor crecimiento de las exportaciones y, al mismo tiempo, mayores niveles de superávit comercial en el período 2002-2009 – esto puede verse en los incrementos del 140% y 490% de las exportaciones de materias primas e industrias extractivas, respectivamente, en 2002-2009 en relación a la etapa previa.

⁶² Con capital local se hace referencia al capital que opera en el espacio de valor nacional, independientemente de su origen – nacional o extranjero –.

Por su parte, al interior de la industria manufacturera sólo aquellas actividades ligadas directamente a la producción primaria o extractiva – Aceites y grasas, bebidas y tabaco – presentaron superávits comerciales en el período 2002-2009. Para el resto de la industria manufacturera, el aumento de sus ventas externas no se traduce en un incremento de su competitividad internacional y, por el contrario, coloca a estos sectores en una posición material desfavorable al interior de la fracción productiva del capital, al menos desde el punto de vista de la realización de su producción en los nuevos mercados de exportación⁶³.

Cuadro 11. Exportaciones, importaciones y saldo comercial para distintas ramas del capital productivo. Argentina 1993-2009

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

Fuente: elaboración propia en base a datos de COMTRADE - Naciones Unidas.⁶⁴

Estas posibilidades diferenciales de realización del valor a través de las exportaciones al interior de la fracción productiva de la clase dominante, se explican en parte por la nueva situación de competitividad generada a través de la reestructuración neoliberal y su crisis (Féiz, 2011). Así, la nueva tendencia hacia una mayor competitividad internacional se relaciona con la reducción de los *costos laborales unitarios relativos* (CLUR) que logró la fracción productiva – a través de diversas

⁶³ Como señala Arceo (2011), gran parte del crecimiento del comercio mundial se explica por el aumento de las exportaciones desde la periferia del mundo hacia el centro y, a su vez, a partir del comercio intra-periferia. Esto se debe sobre todo a la evolución reciente de los procesos de acumulación exitosos de los BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica). Los procesos de industrialización que se han acentuado en estos países en los últimos veinticinco años, implicaron nuevas posibilidades de colocación de materias primas y productos de bajo valor agregado en sus mercados domésticos para el resto de las economías periféricas.

⁶⁴ Para mayores detalles sobre la clasificación de actividades comerciales, véase <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=28>.

estrategias, tales como las innovaciones, las fusiones y adquisiciones (Basualdo, 2011) – durante la década del noventa. Este indicador sintetiza la evolución de la productividad y los costos laborales reales de Argentina en relación a los de Estados Unidos⁶⁵, por lo que puede resultar en una variable de importancia para evaluar la nueva posición de competitividad estructural de la clase dominante en Argentina. En el período 1993-2001, los CLUR – medidos como el cociente entre los costos laborales de Argentina y los costos laborales de Estados Unidos – se redujeron un 53%⁶⁶, lo que permitió que en términos de competitividad estructural la fracción productiva instalada en Argentina se ubicara antes, durante y después de la devaluación del peso en una posición significativamente mejor a la que históricamente había ocupado.

Este proceso de reestructuración competitiva de la fracción productiva, en general, y de las ramas extractivas y primarias, en particular, no puede estudiarse en abstracción de la fuerte tendencia a la transnacionalización que presentó el capital en nuestro país desde los años noventa (ver capítulo 2 de esta tesis), la cual se ha expandido y profundizado en la etapa 2002-2009. Esto nos conduce a la tercera de las problemáticas que han ocupado a los estudios clásicos sobre la clase dominante en América Latina: la relación entre ésta y la dinámica del capital global (Véase Cardoso y Faletto, 1969).

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

De esta manera, la participación de las empresas extranjeras entre las 500 de mayor tamaño se incrementó significativamente en 2002-2009 en relación a la etapa previa, tanto en lo que respecta a su peso en la producción como a la proporción que apropian de las utilidades – o masa

⁶⁵ Un análisis detallado del cálculo de este indicador para el caso argentino puede hallarse en Feliz (2009).

⁶⁶ Fuente: elaboración propia en base a datos de DNCN-INDEC.

de ganancia efectiva –. La contribución al Valor Bruto de Producción (VBP) de las empresas cuya participación accionaria es mayoritariamente extranjera alcanzó en el período 2002-2009 un 82% – en promedio –. Esto se ubica un 17% por encima del promedio de extranjerización del gran capital en 1993-2001 – que en promedio era del 69% –⁶⁷. En cuanto a las utilidades, el peso del capital extranjero aumentó alrededor de un 11% en período 2002-2009 respecto de 1993-2001, por lo cual las empresas extranjeras apropiaron el 88% de las ganancias efectivas entre las 500 empresas de mayores ventas⁶⁸.

Por último, es posible dar cuenta de cómo se relaciona el capital transnacional con el proceso de consolidación de la fracción productiva y, en particular, de los sectores extractivos, primarios y agro-alimenticios. El indicador adecuado aquí es *la Inversión Extranjera Directa (IED)* según rama de destino de esta inversión. El cuadro 12 muestra que son las ramas primarias – 101,9% – y extractivas – 101,4% – las que recibieron una IED creciente entre 2004-2009. En la industria manufacturera, sólo la elaboración de metales y la industria automotriz vieron incrementada sensiblemente la inversión extranjera.

Cuadro 12. Variación de la Inversión Extranjera Directa por sector o rama para la fracción productiva. Argentina 2004-2009*.

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

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

⁶⁷ Fuente: ENGE-INDEC.

⁶⁸ Fuente: ENGE-INDEC.

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

Por lo dicho hasta aquí, podemos inferir cuáles han sido las características de los procesos de composición y recomposición económica de la clase dominante en la fase de emergencia del nuevo modo de desarrollo. En este sentido, algunos hallazgos aportan en el camino de una explicación del cambio en el patrón de reproducción económica y, por su intermedio, en el modo de desarrollo como totalidad, que se encuentran inscritos en la tradición crítica de pensamiento latinoamericano que ha dado históricamente relevancia al estudio de la clase dominante para explicar y comprender la dinámica y los cambios de los modos de desarrollo en nuestra región. Entre los resultados destacados de este apartado, se encuentran los siguientes.

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

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

Tercero, en lo que hace a la posición subordinada del capital local⁶⁹ a la dinámica del capital internacional, la misma se evidencia a partir de observar que es la inserción exportadora de las ramas mencionadas previamente otra de las características salientes de la etapa 2002-2009 que – nuevamente – puede verse como superación dialéctica – cambio en la continuidad – de la etapa neoliberal.

⁶⁹ Tanto del extranjero como del nacional que operan en el espacio de valor de Argentina.

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

Un quinto punto a destacar, es que estos procesos que llevaron a una fracción particular de la clase dominante a ser los principales ganadores del cambio de época, permiten identificar en a los transnacionales, productivos y dedicados a las ramas de agro-industriales y extractivas como el nuevo *bloque en el poder* de la Argentina post-neoliberal.

Por último, el éxito relativo de estas ramas de producción, condujeron a la mejora material del conjunto de la clase dominante.

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

CAPÍTULO V.

LOS PROCESOS DE CAMBIO ECONÓMICO A NIVEL DE LAS CLASES SUBALTERNAS

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

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

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

El problema que nos ocupa en este punto puede resumirse a través de los siguientes interrogantes: ¿Cuáles son los procesos que permiten la recomposición económica de las clases subalternas en su conjunto? ¿Son sólo algunas fracciones o sectores de estas clases los que han experimentado un cambio sensible en su situación económica? ¿Los procesos de composición/recomposición económica de estas clases, poseen un carácter estructural o más bien se pueden reducir a un patrón cíclico de crecimiento económico? ¿Cómo se relacionan estos procesos con la recomposición de la clase dominante?

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

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

Comenzaremos con un análisis de la situación del conjunto de las clases subalternas. El cuadro 13 nos permite observar que para los diferentes indicadores la situación del conjunto de estas clases se vio mejorada luego de la devaluación del peso. Vemos aquí las variaciones positivas del empleo, el salario real, el salario en dólares y el Salario Mínimo Vital y Móvil de 30,6%, 17%, 65% y 132%, respectivamente, para el período 2002-2011. Sin embargo, es claro que la recuperación de estos indicadores sólo se logró después del proceso de redistribución regresiva de ingresos que la devaluación implicó.

Es así que, la recomposición económica del conjunto de las clases subalternas, sólo comenzó a tomar forma luego del significativo aumento en la masa de ingresos de la clase dominante y, por tanto, de la recomposición de las condiciones para la valorización del capital en su conjunto (Graña y Kennedy, 2008). De hecho, los indicadores de salario medio real en pesos y en dólares sólo alcanzan sus valores de crisis (2001) tras una década de crecimiento – en 2011 –. La mayor parte de esta recuperación se da, además, en los primeros años de crecimiento: desde 2006 en adelante, el empleo crece un 7% en 5 años, mientras que el salario medio real lo hace en apenas 2%. La mejoría del salario en dólares, por lo tanto, proviene del crecimiento del tipo de cambio por debajo del aumento de la inflación y los salarios nominales. Es decir, los últimos años han mostrado ciertas limitaciones en la redistribución de ingresos hacia las clases subalternas que se relacionan con las características de los procesos de recomposición de la clase dominante. Sin embargo, cabe señalar que tampoco se han producido reversiones abruptas de las mejoras obtenidas y la política de gasto social ha tendido a ser más inclusiva en el período estudiado. Uno de los ejemplos más salientes, es el caso del salario mínimo que acompaña este proceso de recomposición de ingresos, al duplicarse en una década luego de permanecer invariante en la década anterior.

Cuadro 13. Empleo, salario promedio real, salario en dólares y Salario Mínimo Vital y Móvil real.
Argentina 2002-2011*.

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

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

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

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

La imposibilidad de valorización del capital que la crisis puso en evidencia, sólo fue resuelta a través de la desvalorización generalizada de las mercancías (Félic, 2011a). Como ha señalado oportunamente Negri (1991), dicha desvalorización incluye a la fuerza de trabajo con el fin de crear una relación más favorable para la clase dominante. Es este piso histórico del ingreso de los

trabajadores el que permite un reimpulso de la valorización/acumulación (Graña y Kennedy, 2008). A medida que este proceso de crecimiento se mantenía en el tiempo, la contratación de fuerza de trabajo se vuelve completamente necesaria. Además, los elevados incrementos de la productividad laboral dieron lugar a una recuperación significativa del salario real, al menos hasta 2009. Sin embargo, no puede sobreestimarse este proceso: sólo tras una década de crecimiento del producto y la productividad, el salario real alcanza su nivel pre-crisis. Es decir, durante la emergencia del patrón de reproducción económica post-neoliberal, la porción mayoritaria de las clases subalternas ha experimentado un proceso de recomposición económica subordinado a las posibilidades de recomposición de los ingresos de la clase dominante, lo cual les permitió sólo recuperar en términos de ingresos lo perdido en los años de la reestructuración neoliberal.

En este punto, cabe preguntarnos sobre cuál es la calidad de los nuevos empleos creados por el conjunto de las clases dominantes en este período. En primer lugar, podemos señalar que los niveles de informalidad laboral – comprendida ésta como trabajo no registrado y siendo una de las principales formas que adopta la precariedad laboral – continuaron siendo elevados. Como muestra el cuadro 14 la proporción de trabajadores no registrados en la población económicamente activa se mantenía aún en 2011 en un 34,3%. Si bien la cantidad de trabajadores en esta situación precaria se redujo a lo largo del período 2003-2011, los niveles aún son elevados en relación a los que históricamente presentó Argentina.

Cuadro 14. Empleo no registrado, trabajadores pobres y con ingresos menores al salario mínimo. Argentina (1993-2011)*

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

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

* Nota: el indicador de trabajadores pobres se calcula como la proporción de trabajadores jefes de hogar que obtienen un ingreso total familiar menor a la Canasta Básica Total (CBT) publicada por el INDEC en relación al total de trabajadores ocupados. Aquí dejamos de lado el problema de la subestimación de los precios en el cálculo de la CBT. Dados los cambios metodológicos en la EHP a partir de 2003, no es posible comparar los

valores de este indicador con los de la década de 1990. Por su parte, el porcentaje de trabajadores con ingresos menores al SMVM se calcula en base a la cantidad de trabajadores ocupados y desocupados que poseen ingresos personales menores al SMVM vigente en cada año. El empleo no registrado se obtiene del cociente entre los trabajadores que no poseen descuento jubilatorio y la Población Económicamente Activa (PEA).

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

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

Más allá del proceso de recomposición de los indicadores económicos para el conjunto de las clases subalternas han mostrado mejoras sensibles desde la crisis, los mismos comenzaron a estancarse al menos desde el año 2007. Los indicadores de calidad del empleo y de calidad de los ingresos parecen mostrar en algunos casos leves retrocesos – trabajadores pobres, por ejemplo – en otros mejoras muy modestas en comparación a los primeros años del nuevo patrón de reproducción económica. En este marco, podemos avanzar en responder – al menos de manera preliminar – el interrogante que atañe a si el cambio en la posición económica del conjunto de las clases subalternas nos permite hablar de una superación de los condicionamientos que la reestructuración neoliberal le impuso.

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

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

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

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

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

En el caso de las clases subalternas, por las particularidades de la fuente utilizada y para mantener significatividad estadística, agregamos las fracciones no productivas (comercio y finanzas) y les aplicamos una diferenciación en base a si son actividades que se encuentran en la esfera privada o estatal⁷⁰.

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

⁷⁰ La metodología empírica para construir estos indicadores se encuentra explicada en detalla en el apéndice metodológico B.

Cuadro 15. Empleo e ingresos reales por tipo de trabajo. Argentina, 2003-2011. Tasa de variación*

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

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

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

Podemos extraer algunos puntos relevantes del cuadro. En primer lugar, cabe señalar que el período 2003-2006 muestra incrementos para de los ingresos reales para todos los tipos de trabajo y un aumento importante del empleo. Por su parte, el sub-período 2006-2009 evidencia una continuidad en los incrementos pero en porcentajes más reducidos en relación al 2003-2006. Por último, el período 2009-2011 presenta aumentos menores aún en ambos indicadores en términos porcentuales, a excepción de lo que ocurre con el tipo de trabajo productivo.

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

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

2009 – y a los incrementos en los ingresos de ciertas capas de profesionales incluidos en la estructura estatal.

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

A partir de este análisis, es posible avanzar un paso más e indagar acerca de cuáles son las ramas de actividad – dentro de estos tipos de trabajo – en las cuales el proceso de recomposición de las clases subalternas se presentó con mayor dinamismo. El cuadro siguiente nos muestra el comportamiento de los ingresos reales de los trabajadores de cada rama de actividad del sector privado y de ciertos rubros del sector estatal – Educación y Salud⁷¹ –.

Cuadro 16. Ingresos reales por rama de actividad. Argentina 2003-20011. Tasa de variación*

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

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

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

⁷¹ Los datos de ingresos de los trabajadores de la Administración Pública y Defensa no son estadísticamente significativos a este nivel de desagregación, por lo cual se han excluido del análisis de resultados.

Allí puede verse que son aquellas actividades relacionadas a la producción extractiva y primaria las que permitieron mayores aumentos de los ingresos reales en el período 2003-2006 para los trabajadores de esas ramas – los ingresos en Explotación de Minas y Canteras y Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca se incrementaron un 89% y 59% respectivamente en ese sub-período –. Entre las ramas productivas, los ingresos de los trabajadores de la Industria Manufacturera se incrementaron entre 2003-2006 y, al mismo tiempo, es la única rama que ha mostrado incrementos en todo el período bajo estudio⁷².

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

Un último elemento a señalar aquí es cuáles han sido los sectores de las clases subalternas que han visto mejorados sus ingresos al interior de la rama que llamamos aquí Industria Manufacturera. El cuadro 17 nos permite ver que los trabajadores del sector de actividad agro-industrial son los que han obtenido mayores ingresos nominales – cerca de un 130% por encima de los niveles de ingresos promedio de cada año –, seguidos por los sectores de metalurgia y producción de plásticos. Estos sectores son los más importantes para explicar el crecimiento de los ingresos de los trabajadores ocupados en la rama manufacturera.

⁷² Cabe señalar aquí que más allá de que los datos expuestos aquí resultan de utilidad para una primera caracterización del comportamiento de los ingresos de los trabajadores de las diferentes ramas, al ser la fuente utilizada una encuesta de población urbana, la misma es ciertamente deficitaria en captar las tendencias de ingresos y empleos de los sectores rurales o peri-urbanos.

Cuadro17. Ingreso de la ocupación principal en pesos por sector de la industria manufacturera. Argentina 2003-2011.

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

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

Por lo visto hasta el momento, gran parte de las clases subalternas han visto mejorados sus ingresos luego del piso histórico al que habían llegado los niveles de vida de estas clases en la crisis del neoliberalismo. La explicación de esta mejora relativa se encuentra en parte en la recomposición de ciertas fracciones y sectores de la clase dominante. Son precisamente los trabajadores que se encuentran empleados los sectores de actividad que se erigieron en los ganadores del cambio en el patrón de reproducción económica luego de 2002 los que han obtenido las mejoras más significativas en términos de ingresos y de crecimiento del empleo. Por supuesto, la explicación de esta mejora relativa en los ingresos y condiciones laborales de las clases subalternas no puede radicar exclusivamente en el exitoso proceso de recomposición económica de los sectores productivos de la clase dominante, sino también en un cambio en la acción política de los actores subalternos y en relación con una nueva forma de Estado, punto este que analizaremos luego.

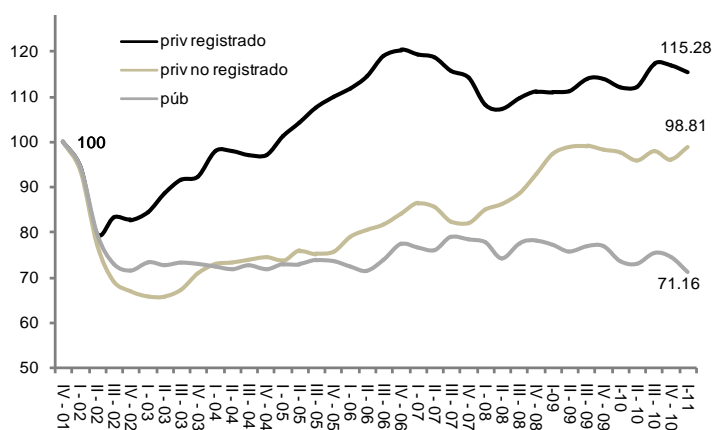
3. Relaciones al interior de las clases subalternas: la recomposición económica de las distintas fracciones de clase

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

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

Comenzamos por ver que en la evolución de los salarios reales son los trabajadores del sector privado formal – registrado – los que han obtenido el mayor incremento salarial en la etapa estudiada (figura 14). El incremento del salario real para este grupo de trabajadores llegó al 19,42% en el primer trimestre de 2007 y luego sufrió una leve reducción que lo ubicó en 2011 un 15% por encima del nivel de 2001. Un dato interesante es, nuevamente, el hecho que el salario real de estos trabajadores alcanzó un techo en período estudiado a mediados de 2006. La negociación colectiva de trabajo, mecanismo que impulsaría mejoras remunerativas, ha mantenido sus altos niveles de cobertura como veremos luego. En contraposición a esta situación, son los trabajadores asalariados del sector público – excluyendo los que mencionamos antes entre los que se ubican quienes están inscriptos en programas de empleo e ingresos – los que lograron menores incrementos del salario real entre 2002-2011. Más aún este grupo de trabajadores vio desmejorados sistemáticamente sus salarios reales luego de 2008. Para el primer trimestre de 2011 el poder de compra de los trabajadores estatales se ubicaba cerca de un 30% por debajo de los niveles de 2001.

Figura 14. Evolución de los salarios reales de trabajadores privados registrados, privados no registrados y del sector público (trimestre IV 2001=100). Argentina cuarto trimestre 2001 al primer trimestre de 2011*.



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

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

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

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

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

Vale la pena antes realizar una breve digresión teórico-metodológica. Comencemos por puntualizar sobre algunos de los elementos centrales de la perspectiva de Wright (1979) para el estudio de los procesos de composición/recomposición económica de las diferentes fracciones de las clases subalternas. En términos generales, abstractos, el autor destaca que las clases sociales están constituidas por posiciones comunes dentro de un tipo especial de relaciones sociales contradictorias: las relaciones sociales de producción. A partir de esta definición abstracta el autor remarca cuatro características de la categoría de clase social. En primer lugar, las posiciones implican “lugares vacíos” o “huecos” que son “llenados” por individuos, lo que significa que para el análisis importa tanto la comprensión de esos lugares como quiénes son las personas concretas que los ocupan. En segundo lugar, las posiciones dentro de relaciones implican que el análisis de las posiciones y las relaciones deben llevarse a cabo de manera simultánea. Aquí el punto relevante es que estas relaciones son conformadas a través de un antagonismo⁷³ potencial intrínseco como elemento constitutivo de dichas relaciones (Meikins Wood, 2000).

⁷³ Ciertas perspectivas rechazan la idea de que existe una relación de opresión que exceda la propia construcción discursiva de los actores. Esta es, por ejemplo, la visión de Laclau y Mouffe (2004). Si bien nos parece que no es posible pasar suponer que una potencialidad – en tanto condición material de opresión que *puede* dar lugar a un antagonismo – se transforme en un antagonismo efectivo, sino que eso es parte del proceso de investigación, creemos que no necesariamente la carencia de una construcción discursiva acerca de esa situación de opresión – o subordinación – niega la existencia de la misma.

A través de ese planteo podemos descomponer a las relaciones sociales de producción en tres dimensiones interdependientes (ver figura 15). El primero de ellos se refiere a la dimensión clásica del *control sobre medios de producción* – propiedad económica –. La misma permite pensar las relaciones de explotación económica en el nivel más abstracto entre clase dominante y “clase trabajadora” – como parte de las clases subalternas –. La segunda dimensión atañe al *control sobre el proceso de trabajo*. Aquí, pueden pensarse procesos de subalternidad económica en un plano más concreto que se asocia al cómo se lleva a cabo un trabajo concreto. Por último, el *control sobre el trabajo de otros* es la dimensión que permite completar el análisis. La misma da lugar a la identificación de tareas necesarias para la clase dominante – por ejemplo, jefes y capataces – aún cuando los mismos son subordinados en términos de la propiedad de medios de producción.

Esta tríada nos permite lo cual establecer una serie de antagonismos fundamentales en base a procesos que involucran – pero exceden – la dicotomía entre clases dominantes – las que poseen los tres tipos de control – y subalternas – las que no controlan ningún proceso – (Ruccio, 2010).

Figura 15. Dimensiones para la definición de una estratificación en clases sociales.

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

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

Así, a partir del desarrollo de la relación dominante – relación de producción – es posible avanzar en identificar – en base a los criterios de los tres tipos de control de procesos económicos – otras

posiciones de clase que son relevantes: las “posiciones contradictorias”⁷⁴ dentro de las relaciones sociales de clase. La naturaleza clasista de esas posiciones, que se basa en las clases fundamentales a las que adscriben, es derivada pues de que sus integrantes participan – parcialmente – en los dos bandos principales en el conflicto de intereses (Wright, 1994).

Para hacer operativa esta perspectiva, utilizamos la categoría de Condiciones Socio-Ocupacionales (CSO) desarrollada por Torrado (1994). Dicha categoría, resulta adecuada para la construcción de indicadores específicos de los procesos de composición de las clases subalternas por varios motivos. En primer lugar, en las sociedades capitalistas en general, la ocupación es el componente principal de la situación de clase ya que “resume” la posición ocupada en el mercado de trabajo y, en buena medida, permite dar cuenta de la dimensión de control/no control sobre medios de producción y control/no control sobre el trabajo de otros. En segundo lugar, la ocupación constituye el mecanismo más universal que tiene una persona para acceder a medios de vida, por lo cual expresa una ineludible faceta de la reproducción – y, a su vez, dominación – económica. Por último, la ocupación constituye el escenario de relaciones sociales, experiencias, y oportunidades más comprensivo de las personas en una sociedad determinada. En síntesis, tal cual sostiene Sautu (2003), la ocupación es el determinante más potente de las posibilidades materiales de vida de los individuos y sus hogares.

Para la conformación de la categoría de CSO hemos utilizado los microdatos de la Encuesta Permanente de Hogares, que cuenta con toda la información necesaria para la población urbana⁷⁵. Así, logramos obtener la clasificación en diferentes fracciones de clases que presentamos en la figura 16.

⁷⁴ No hacemos referencia aquí con contradictorias en el sentido de un “deber ser” predeterminado de esas relaciones, sino que involucran procesos que necesariamente pueden encontrarse en contradicción y, por tanto, no pueden ser posiciones de las cuales demos cuenta con una idea de sociedad polarizada.

⁷⁵ En el apéndice B se desarrolla la metodología aplicada para la construcción de las categorías aquí utilizadas.

Figura 16. Condición Socio-ocupacional a partir de la EPH

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

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

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

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

En una posición cercana a esta clase dominante, pero en condiciones cualitativamente diferentes se encuentran los pequeños propietarios, directivos de pequeñas empresas y trabajadores autónomos con medios de producción. La principal diferencia con la clase dominante es el hecho de que su actividad productiva está dominada por una lógica de reproducción simple – supervivencia – en lugar de la lógica de la reproducción ampliada –producción de plusvalor –⁷⁶.

En tercer lugar, podemos agrupar a aquellos grupos asalariados que ocupan la posición de jefes y los profesionales autónomos. Ambos ocupan posiciones de clase contradictorias de acuerdo al

⁷⁶ Como ha sostenido Marx (2006), la diferencia clave en este aspecto es si la producción está dominada por la necesidad de generar plusvalor y los propietarios reproducen su condición social a partir de la explotación del trabajo ajeno o si – por el contrario – los propietarios necesitan trabajar para vivir y la apropiación de trabajo ajeno es secundaria.

criterio de Wright (1979), sin embargo, creemos que más allá de esta cuestión con las dimensiones previamente planteadas, estas posiciones son evidentemente subalternas, al menos en términos económicos.

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

La figura 17 resume la relación entre las categorías de Wright (1979) y la CSO construida a partir de la EPH.

Figura 17. CSO y dimensiones para la definición de clases, fracciones y sectores.*

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

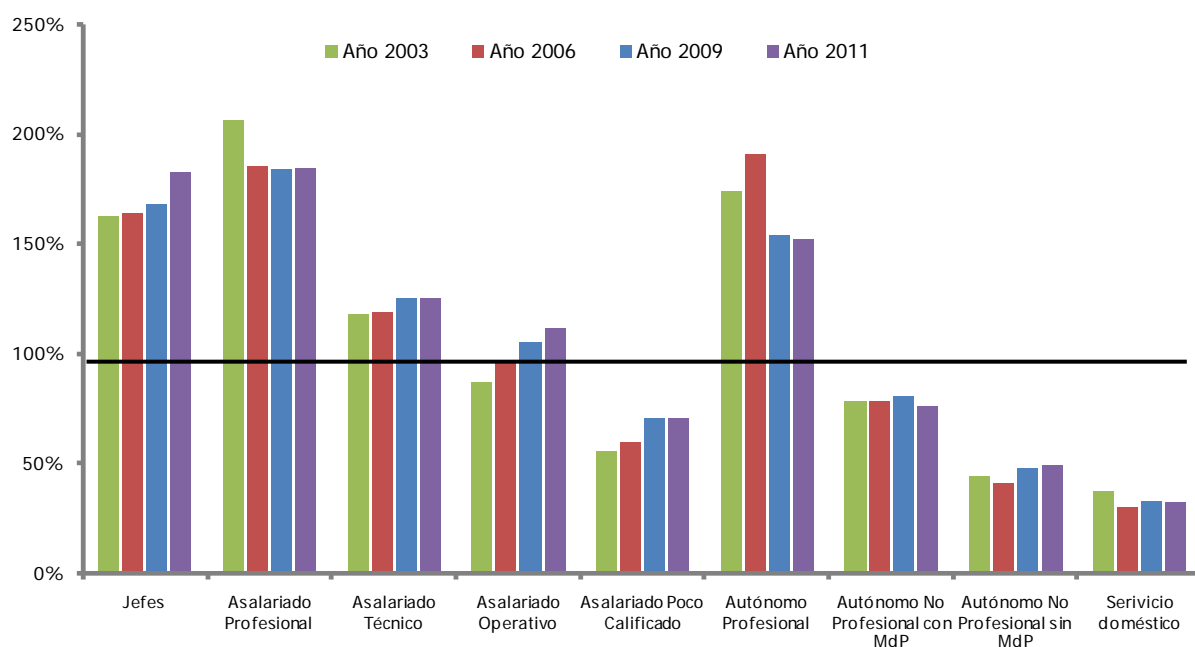
Fuente: elaboración propia en base a EPH-INDEC y Wright (1979; 1994).

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

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

En la figura 18 se resumen algunos datos sobre la situación material diferencial de las distintas fracciones de las clases subalternas en términos de ingresos reales de la ocupación principal.

Figura 18. Relación entre el ingreso de la ocupación principal y el ingreso promedio por fracción de las clases subalternas. Argentina 2003-2011



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

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

Contrariamente, en segundo lugar, vemos que el resto de las fracciones han permanecido con ingresos menores al promedio durante todo el período, a excepción de los Asalariados Operativos.

Precisamente esta fracción de las clases subalternas ha logrado para el año 2009 superar la barrera del promedio de ingresos, con un incremento nominal en tres años de alrededor del 90%.

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

Estos elementos nos llevan a discutir brevemente qué ha ocurrido con la desigualdad al interior de las clases subalternas. En el cuadro 18 presentamos los *ratios* de ingresos nominales entre las dos fracciones de mayores ingresos y algunas fracciones seleccionadas.

Cuadro 18. Desigualdad de ingresos entre fracciones de las clases subalternas. Argentina 2003-2011.

Relación entre fracciones	2003	2006	2009	2011
Jefes/Servicio doméstico	4.38	5.45	5.09	5.58
Jefes/Asalariado Operativo	1.87	1.70	1.60	1.64
Jefes/Asalariado poco Calificado	2.92	2.74	2.38	2.59
Jefes/Autónomo no profesional sin MdP	3.68	4.06	3.51	3.70
Asalariado Profesional/Servicio doméstico	5.57	6.14	5.55	5.65
Asalariado Profesional/Asalariado Operativo	2.37	1.91	1.75	1.65
Asalariado Profesional/Asalariado poco Calificado	3.71	3.09	2.60	2.62
Asalariado Profesional/Autónomo no Profesional sin MdP	4.67	4.58	3.83	3.74

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

En todos los casos vemos una reducción de las desigualdades al interior de las clases subalternas, al menos hasta 2009. Al mismo tiempo, vemos que los indicadores de desigualdad han mostrado incrementos en el sub-período 2009-2011, en particular, para la relación Jefes/Servicio Doméstico y Jefes/Asalariado poco Calificado – 9,6% y 8,6%, respectivamente en la relación diferencial de ingresos –.

Las mayores reducciones de desigualdad entre aquellas fracciones de mayores ingresos y las de menores ingresos, se presentan en Asalariados Profesionales/Asalariados Operativos, Asalariados Profesionales/Asalariados poco Calificados y Asalariados Profesionales/Autónomos sin medios de Producción – en 2003-2011 la desigualdad se redujo 30%, 29% y 20% respectivamente –.

Cabe señalar además que a partir de 2009 la mayor parte de los indicadores de desigualdad que relación a Jefes con el resto de las fracciones subalternas, se vieron incrementados. Contrariamente,

los indicadores que relacionan los ingresos de los Asalariados Profesionales con las demás fracciones continuaron en un proceso de reducción.

Estos elementos nos permiten introducir dos comentarios sobre los que deberemos profundizar más adelante en nuestra investigación. El primero de ellos es que los niveles de desigualdad al interior de las clases subalternas han mostrado una mejora en los años del nuevo modo de desarrollo. Para responder al cómo es que ha tenido lugar esta reducción de la desigualdad al interior de las clases subalternas, debemos profundizar en el análisis político de la interacción entre actores colectivos subalternos, empresariales y el Estado. Una cuestión importante es, además, el incremento de la desigualdad entre Jefes y el resto de las fracciones desde 2009, pero también en algunos casos en años anteriores. Estos indicadores pueden expresar una lógica de control laboral que se da, precisamente, cuando comienzan a presentarse tensiones en el crecimiento de la masa de plusvalor – y por tanto, de la producción en ciertos sectores –. En esa nueva coyuntura abierta sobre todo desde la crisis hipotecaria de Estados Unidos con leves – pero no nulos – impactos en nuestra región, la forma de instrumentar un mayor control laboral por parte de la clase dominante es a través de los jefes asalariados y para ello se requiere de mayores incentivos económicos.

Una última cuestión a señalar aquí es que este proceso de “emparejamiento” de los ingresos entre los subalternos contraste con el retroceso y luego estancamiento distributivo entre clase dominante y subalternas, tal como hemos visto anteriormente. Si bien los indicadores de desigualdad muestran mejoras en el período 2002-2011, en buena medida los mismos se deben a la reducción de la desigualdad intra-clase y no a una mayor igualdad de ingresos entre clases.

Para completar el análisis que realizamos sobre los procesos de composición/recomposición económica de las clases subalternas en el período estudiado, presentamos algunos indicadores de calidad del empleo y los ingresos por fracción de clase.

El cuadro 19 nos muestra que si bien los indicadores de empleo no registrado, ingresos por debajo de la línea de pobreza e ingresos menores al salario mínimo se han visto reducidos entre 2003 y 2006 para las distintas fracciones al interior de las clases subalternas, las diferencias internas durante el proceso de recomposición se mantienen e incluso se intensifican. Como podemos apreciar, los trabajadores operativos con baja calificación y los trabajadores de servicio doméstico son las fracciones de clase en las cuales las condiciones materiales sufrieron una desmejora económica en relación al resto de los grupos de las clases subalternas. En particular, se ve un notorio incremento de la pobreza por ingresos para los hogares de estos grupos de trabajadores entre el año 2009 y 2011. Por su parte, son también estos sectores los que presentan mayores niveles de precariedad laboral – medida ésta a través del empleo no registrado –. En contraposición a estos

aspectos, los trabajadores asalariados profesionales y aquellos para los cuales la tarea que realizan demanda preparación técnica, los más beneficiados por la dinámica general del nuevo patrón de reproducción económica.

Cuadro 19. Empleo no registrado, trabajadores con ingresos menores al SMVM y trabajadores pobres por fracción de la clase trabajadores. Argentina 2003-2011*.

Fracciones de la clase trabajadora clasificadas por Condición Socio-Ocupacional (CSO)	Empleo no registrado				Trabajadores con ingresos menores al SMVM				Trabajadores pobres			
	2003	2006	2009	2011	2003	2006	2009	2011	2003	2006	2009	2011
Jefes	15.3%	13.3%	10.1%	7.7%	7.8%	7.6%	10.7%	10.6%	18.6%	15.9%	4.1%	0.4%
Asalariado Profesional	25.7%	30.6%	16.4%	15.5%	7.4%	11.0%	8.6%	5.5%	4.2%	1.7%	0.7%	0.9%
Asalariado Técnico	22.5%	18.3%	15.8%	14.0%	12.0%	22.1%	20.5%	17.0%	13.5%	6.5%	2.4%	4.2%
Asalariado Operativo	45.7%	37.5%	31.6%	24.1%	22.9%	34.3%	30.9%	22.3%	38.4%	25.0%	8.2%	10.8%
Asalariado Poco Calificado	68.2%	60.6%	53.2%	46.8%	46.5%	65.6%	58.6%	53.7%	59.4%	44.5%	15.6%	24.8%
Autónomo Profesional	-	-	-	-	15.1%	20.4%	21.8%	19.6%	4.9%	2.5%	1.6%	2.1%
Autónomo No Profesional con MdP	-	-	-	-	37.5%	60.6%	56.9%	59.1%	41.0%	30.1%	15.6%	18.9%
Autónomo No Profesional sin MdP	-	-	-	-	60.9%	86.6%	78.1%	78.5%	72.1%	59.0%	26.6%	31.5%
Trabajador/a de Servicio Doméstico	95.1%	90.6%	85.7%	79.9%	65.6%	96.1%	93.6%	94.3%	59.9%	43.8%	23.6%	32.2%

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

De esta manera, el proceso de recomposición de las condiciones económicas de las clases subalternas ha sido heterogéneo y, para las fracciones históricamente excluidas y postergadas, aún no ha permitido mejorar de manera más radical su condición. Por ejemplo, el servicio doméstico posee ingresos estructuralmente menores al salario mínimo, niveles de no registro que duplican el promedio del conjunto de los subalternos e índices de pobreza por encima del 30% aún en 2011.

4. Una recomposición subordinada a las lógicas dominantes

A lo largo de este apartado intentamos presentar los principales elementos que dan cuenta de un proceso de recomposición de las clases subalternas luego de la crisis orgánica de fines del siglo XX y principios del XXI. En ese sentido, hemos trabajado al menos tres puntos acerca de las características de estos procesos económicos a nivel de las clases subalternas.

El primero de ellos lo ubicamos en el problema del carácter cíclico o “estructural” del proceso de recomposición. En este punto existen al menos dos elementos importantes que debemos rescatar de los datos presentados. Por un lado, el patrón de creación de empleo no se ha modificado sustancialmente hacia actividades más trabajo-intensivas sino que pareciera que la más alta tasa de creación de empleos se puede asociar al éxito del proceso general de recomposición económica de

la clase dominante, de su rentabilidad y de su “salto” en la competitividad. Sin embargo, cabe señalar que en ciertos sectores subalternos fueron las nuevas políticas de empleo las que lograron mejorar los elevados niveles de desempleo que la crisis provocó, aunque en una escala más pequeña respecto a la creación de empleo privado. Por otro lado, el incremento de los ingresos de las clases subalternas ha sido significativo en el período 2003-2011. Quizá el elemento que parece poner en cuestión las posibilidades de una mejora continua en los ingresos es que los ingresos reales sólo para algunas fracciones han superado los niveles de décadas previas. El no crecimiento de los ingresos reales en ciertos sectores – producto de los incrementos de precios luego de 2007 – es un elemento que parece marcar ciertas limitaciones a la recomposición de ingresos y conduce también a pensar en cierta “ciclicidad” relacionada al éxito en la valorización del capital. Cabe señalar, a pesar de la afirmación previa, que existió en el período una incidencia positiva de la política de ingresos sobre ciertos sectores y fracciones de las clases subalternas. Sin embargo, esta mejora vía resultados de la política estatal no necesariamente quita la apreciación sobre el carácter cíclico de la mejora de ingresos, puesto que el proceso inflacionario que tomó mayor dinámica luego de 2007 desgasta precisamente los ingresos fijos que las políticas de ingresos asegura a ciertos grupos.

En definitiva, nos parece necesario destacar que la mayor tasa de empleo y los incrementos salariales del período fueron en buena medida dependientes de los típicos ciclos de auge/recesión que históricamente ha sufrido nuestro país (Pérez, Chena y López, 2010). El ciclo de crecimiento de las ganancias y el producto (2002-2006), permitió un ciclo de alto crecimiento del empleo y los ingresos salariales los niveles de rentabilidad. A partir de allí, se ve una tasa de crecimiento del empleo menor y una menor tasa de incremento salarial – incluso con algunos puntos de reducción real de los ingresos –.

El segundo punto de importancia es el siguiente: son en las ramas de actividad que han sido las “ganadoras” del proceso de recomposición dominante, aquellas en las cuales las clases subalternas han logrado mejorar sustancialmente sus ingresos. De esta manera, el tipo de *trabajo productivo privado* muestra una mejora de los ingresos salariales y, dentro de este tipo de trabajo, las ramas de producción primarias, agro-industriales, extractivas y ciertas industrias manufactureras han sido los sectores de actividad más dinámicas en términos del incremento de los ingresos laborales.

El tercer punto que analizamos fue la presentación de datos a nivel de las fracciones, que nos permitió identificar un cierto nivel de heterogeneidad en el proceso de recomposición económica subalterna. De aquí extraemos al menos tres conclusiones sensibles. Existe, en primer lugar, una cierta tendencia a mayor igualdad de ingresos al interior de las clases subalternas, que contrasta con un cierto estancamiento de los índices de desigualdad inter-clase. Este proceso de igualación ha

mostrado, sin embargo, sus límites hacia 2009, sobre todo entre los jefes y las categorías más postergadas en términos de ingresos. Por otra parte, en segundo lugar, los niveles de ingreso de varias fracciones han permanecido estancados en relación al ingreso promedio. La excepción a la regla han sido los asalariados operativos que han superado la barrera del ingreso medio subalterno. Tercero, son precisamente las fracciones de autónomos no profesionales, servicio doméstico y asalariados poco calificados, las que están expuestas a peores condiciones de empleo e ingresos, lo cual los mantiene en niveles de exclusión económica sustanciales y refuerza su posición subordinada al proceso de reproducción económica general.

Con el abordaje empírico que realizamos hasta aquí, es posible realizar una síntesis que permita destacar los principales elementos de un nuevo patrón de reproducción económica y que se conjuga con un proyecto político hegemónico – a través del Estado – para conformar el nuevo modo de desarrollo post-neoliberal.

CAPITULO VI.

LOS PROCESOS DE CLASE Y LA POLÍTICA MACROECONÓMICA EN LA CONFORMACIÓN DE UN NUEVO PATRÓN DE REPRODUCCIÓN ECONÓMICA

El análisis de los procesos de clase que hemos presentado hasta ahora nos otorga elementos para identificar en el *cambio de época* un nuevo patrón de reproducción económica. En este apartado, intentamos poner en relación los elementos centrales de esos cambios en las dimensiones económicas a nivel de la clase dominante y de las clases subalternas, con las principales políticas macroeconómicas que han tenido lugar en el período. Dichas políticas serán estudiadas como variables contextuales en este apartado y quedará pendiente para futuros trabajos la necesaria profundización del carácter relacional del aparato estatal con las diferentes fuerzas sociales y políticas.

El análisis de estas relaciones entre políticas estatales y procesos de clase nos va a permitir una doble caracterización del nuevo patrón de reproducción económica. Por un lado, da lugar a indagar sobre cuáles son los elementos novedosos de dicha relación que dan cuenta de uno de los ciclos de crecimiento económico más acentuado y duradero de la historia argentina. Por otro lado, nos otorga algunas respuestas acerca de cuáles son las tensiones y contradicciones latentes – en términos de antagonismos potenciales – que han conducido a un cierto estancamiento en este nuevo patrón de reproducción económica luego de 2007. Identificar estos aspectos y los puntos nodales de las relaciones entre los procesos de clase y las políticas macroeconómicas, nos permitirán luego el estudio mediante el análisis de las construcciones político-discursivas y estratégicas de los actores de clase y la fuerza política que conduce el poder estatal.

1. Una breve digresión sobre la forma concreta del Estado en el nuevo orden post-neoliberal

Vemos brevemente algunos elementos que intenten problematizar la forma de Estado luego de 2002 como marco para abordar los cambios en las políticas macroeconómicas.

La ofensiva de la clase dominante que significó el neoliberalismo introdujo nuevos límites al accionar de los Estados nacionales en relación a la escala global. A través del neoliberalismo como un proyecto societal que logró convertirse en hegemónico, el capital global reconfiguró profundamente las formas de Estado-Nación previamente existentes en todas las regiones del mundo (Panitch y Gindin, 2005).

En esta situación, los Estados nacionales se encuentran en permanente contradicción. Por un lado, la expansión y transnacionalización del capital – que mencionamos en el capítulo I de esta tesis – tiende a tornar difusas las fronteras nacionales. Por otro lado, la construcción de la legitimidad política, las alianzas de clase necesarias para garantizar la reproducción de un orden social o bien la disputa de proyectos hegemónicos, toman cuerpo en la escala nacional (Thwaites Rey, 2008; Burnham, 1997). En términos más concretos, para los Estados de la periferia latinoamericana el giro neoliberal implicó importantes limitaciones a sus grados de autonomía, al menos en dos aspectos: la posibilidad de intervención para lograr inclusión social y la capacidad de control de las directrices de la modalidad de desarrollo (Thwaites Rey y Castillo, 2008). Estos aspectos que habían caracterizado la forma-Estado en Argentina antes de la década del noventa fueron modificados a través de la reestructuración neoliberal, que hemos abordado previamente en este trabajo.

Sin embargo, el reconocimiento de estos nuevos límites no niega que en la etapa actual las fuerzas políticas en el poder en nuestra región, no posean un cierto margen de maniobra. El Estado continúa representando – a nuestro entender – una relación social objetivada que condensa todas las relaciones de fuerza entre clases sociales y fracciones clase (Poulantzas, 1979). Si comprendemos de esta manera al Estado, es necesario tomar a las políticas estatales concretas en relación a los procesos de lucha y (re)composición de clases y fracciones. A su vez, debemos prestar particular atención a la construcción de proyectos políticos hegemónicos⁷⁷, puesto que la estabilización de esos proyectos – siempre en disputa y sólo como “cierres parciales” (Laclau y Mouffe, 2004) – es la que le permite que sea viable un cierto patrón de reproducción económica.

Es en este sentido, que para dar cuenta de las relaciones entre clases y políticas estatales en la etapa post-neoliberal, analizamos un nivel de acción específico de la acción del poder estatal: las políticas macroeconómicas. Nos preocupa discutir en qué medida la nueva dinámica que adopta el Estado en Argentina desde 2002 responde a los procesos de recomposición de las clases y es, en cierta medida, el resultado del conflicto social en tanto éste se materializa en las instituciones estatales. A su vez, las intervenciones del Estado en materia de políticas públicas responden al proyecto político de quienes ocupan los aparatos estatales y logran hegemonizar sus acciones.

Como hemos mencionado, para la aproximación que proponemos, resulta útil la perspectiva de Jessop (2008) en la cual la condensación de relaciones sociales que expresa el Estado puede ser

⁷⁷ En este punto, nos resulta de sumo interés la noción de la “política de lo potencial” que desarrollo Zemelman (1989).

analizada mediante la noción de *selectividad estratégica estructuralmente situada*. Esta categoría hace referencia a la forma en la cual las instituciones y aparatos específicos del Estado permiten que determinadas fuerzas sociales – generalmente, los bloques en el poder – posean una mayor influencia en el poder estatal de acuerdo a sus intereses económicos y políticos frente a otras fuerzas sociales. A través de la idea de selectividad estratégica, podemos ver hasta qué punto ciertas instituciones estatales – en nuestro caso, las políticas macroeconómicas – responden en mayor medida al proceso de recomposición de la clase dominante, al proceso de recomposición de las clases subalternas o a ambos, dependiendo de la política concreta que evaluemos. Por otra parte, el autor propone la categoría de *cálculo estratégico estructuralmente situado* para hacer referencia las estrategias que se dan diversos actores no estatales para condicionar/modificar las decisiones de política estatales.

2. Las políticas macroeconómicas y los procesos de clase

Una vez planteada la digresión anterior, comencemos por el análisis de las relaciones entre los procesos de clase y las políticas macroeconómicas para luego analizar las posibles tensiones y contradicciones latentes.

Identificamos aquí cinco políticas macroeconómicas centrales que determinan – en relación con los procesos de clase – el nuevo patrón de reproducción económica: un *tipo de cambio real competitivo y estable* (TCRCE), una *política fiscal* que apunta a sostener el superávit de las cuentas públicas, un esquema de *subsidios* a ciertas ramas de la producción, una *política de empleo* ligada a la reactivación de las negociaciones colectivas y una política de *ingresos compensatoria*.

Comencemos por la política cambiaria. La devaluación del peso y la posterior política de tipo de cambio competitivo y estable fueron, de acuerdo a ciertos autores (Arceo, 2009; Cantamutto, 2012), la expresión más concreta del reconocimiento desde el poder estatal a la conformación de un nuevo bloque en el poder, en el cual las fracciones financieras y de servicios no transables internacionalmente perderían terreno en relación al capital productivo y, sobre todo, frente a las ramas ligadas a los agro-alimentos, bienes primarios y extractivas (Féiz y López, 2010; Varesi, 2011).

Así, el salto en el tipo de cambio fue la política macroeconómica que mejor ha simbolizado el cambio en las relaciones de fuerza al interior de la clase dominante y entre ésta y las clases subalternas. Como hemos mencionado, el proceso de reestructuración neoliberal, implicó una mejora sensible en la competitividad internacional de las ramas del capital productivo ligadas a la producción agro-industrial, primaria y extractiva (Svampa, 2011). Fue ésta situación la que dio lugar a una nueva posición estructural que se expresaba sobre todo en un tipo de cambio tendencial

– medido a través de los costos laborales unitarios de Argentina en relación a Estados Unidos – más elevado que condicionaba al poder estatal para que sea reconocida como tal⁷⁸, puesto que sólo reconociendo esta nueva posición competitiva el gobierno podría recomponer en términos económicos el proceso recesivo. Entre las salidas posibles, la devaluación comenzaba a instalarse como la más factible para permitir esta nueva posición competitiva que se forjó durante el neoliberalismo. Al mismo tiempo, la reestructuración de las relaciones laborales y el proceso de exclusión creciente de amplios sectores de las clases subalternas, dejaron a éstas en una posición de debilidad estructural frente a la conformación de este nuevo bloque en el poder. Así, estos procesos asimétricos entre clases – y en particular entre ciertas fracciones y sectores en su interior – acotaron los márgenes económicos de respuesta del poder estatal a unas pocas opciones, entre las cuales la devaluación del peso parecía adquirir un mayor consenso a lo largo de la crisis orgánica. La *selectividad estratégica* del Estado, operó en función de reconocer este escenario y ubicó el tipo de cambio real más de un 200% por encima de los valores previos.

De esta manera, acordamos con Cantamutto (2012) en que la devaluación fue una estrategia político-económica de ciertos sectores concentrados de la clase dominante, en particular, de aquellos nucleados en el llamado *Grupo Productivo*⁷⁹. Este grupo de organizaciones empresariales demandó desde el año 2001 un programa de devaluación de la moneda, complementado con ciertas políticas de ajuste fiscal y condonación de deudas privadas y, al mismo tiempo, la implementación de escasas políticas laborales, tales como un seguro de desempleo. Este “programa macroeconómico” no fue instalado sin contradicciones. Por el contrario, fue desde octubre de 2001 cuando el Grupo Productivo incorporó a otros actores dominantes en su propuesta – en particular, ABA y ABAPRA que representaban a fracciones financieras de origen nacional – y a parte importante de la representación de las clases subalternas: la CGT en su conjunto – tanto el ala

⁷⁸ No defendemos aquí una perspectiva determinista sobre la determinación del tipo de cambio. Es claro que se requiere mayor profundidad en el plano de análisis político para poder explicar estos cambios en la política macroeconómica. Sin embargo, aquí queremos señalar que las nuevas condiciones materiales o posiciones económicas de las diferentes clases limitan el margen de maniobra del poder estatal, sobre todo si el horizonte político-económico se ubica en el marco de la necesidad de la recomposición de la valorización del capital para superar la crisis orgánica.

⁷⁹ Este grupo de organizaciones empresariales principalmente – al que luego se sumarían sectores de la Confederación General del Trabajo –, lo conformaba: la Unión Industrial Argentina (UIA), la Cámara Argentina de la Construcción y Confederaciones Rurales Argentinas (CRA).

opositora nucleada en el Movimiento de Trabajadores Argentinos que lideraba Hugo Moyano, como el ala oficialista de Rodolfo Daer –.

Cabe señalar, por lo dicho hasta aquí, que esta demanda de cambio en la política económica fue logrando el consenso de las organizaciones colectivas de las distintas clases y fracciones. Las organizaciones colectivas más importantes que quedaron por fuera de este programa devaluatorio fueron, por el lado de la clase dominante, la Sociedad Rural Argentina y, por el de las clases subalternas, la Central de Trabajadores Argentinos (CTA) y el Movimiento Piquetero – que, más allá de su difusa representación en términos “corporativos”, representaba buena parte de las fracciones y sectores más excluidos y postergados de las clases subalternas –.

Veamos brevemente cuáles fueron las condiciones económicas para un apoyo/no apoyo de este programa devaluatorio por parte de las diferentes organizaciones. En primer lugar, el impulso de las fracciones industriales concentradas a este proyecto devaluatorio radicaba en la resolución de la crisis económica que sufrían estos sectores en dos momentos interrelacionados de su ciclo del capital: uno relacionado a la esfera productiva – altos niveles de composición orgánica del capital que limitaba la obtención de ganancias, lo que se expresaba en bajos niveles de utilización de capacidad instalada –; uno relacionado a la esfera de la circulación final – imposibilidades de realizar el valor producido domésticamente por los elevados niveles de pobreza y los reducidos ingresos de los potenciales consumidores masivos – clases subalternas –. Esta situación condujo al conjunto de los grandes sectores de la industria y a sectores medianos y grandes del agro-negocio a impulsar una serie de demandas en las que requerían una redistribución de ingresos en su favor y, por el mismo mecanismo, una re-orientación exportadora de sus producciones.

Por su parte, la SRA que nuclea a los productores de mayor tamaño del agro, fueron los principales beneficiarios de la política de la reconversión productiva y tecnológica que tuvo lugar hacia fines de los años noventa (Gras y Hernández, 2009). Por ello, las posibilidades económicas de estos sectores dominantes eran superiores. Como señalan Féliz y Chena (2005), en términos de rentabilidad y competitividad internacional, estos sectores han tenido un margen mucho mayor debido a los reducidos costos unitarios que les permitió la reestructuración de los años noventa, en relación al resto de las ramas de producción. En este sentido, la rentabilidad de los sectores representados en esta organización patronal, se encontraba asegurada aún con un tipo de cambio apreciado en términos reales⁸⁰.

⁸⁰ Cabe preguntarse en este punto, por qué no apoyarían una política de devaluación del peso que multiplicaría sus niveles de rentabilidad y sus posibilidades de comercialización en el mercado mundial. Una

El apoyo al programa devaluatorio por parte de la central de trabajadores más numerosa de la Argentina, tiene quizá una explicación más compleja y resultaría necesario profundizar en aspectos políticos que no desarrollamos aquí. Sin embargo, desde la dimensión económica, la posición de la CGT de valorar la propuesta de devaluación se basó, principalmente, en una proyección económica concreta: de implementarse ésta medida en una situación de recesión muy acentuada – sumado a una política de seguro de desempleo – las elevadas rentabilidades posteriores de los sectores industriales permitieran un crecimiento de la producción industrial y, por tanto, del empleo asalariado en ese sector de actividad. Precisamente, esos son los sectores de las clases subalternas que forman parte integral de las bases de la CGT, por tanto, esa promesa de una nueva inclusión a través del empleo fueron un parte de un cálculo estratégico de estas fracciones subalternas respecto a la política cambiaria.

En este marco, la demanda impulsada en primera instancia por el Grupo Productivo, contaba ya a fines de 2001 con una legitimidad que excedía ampliamente al núcleo promotor de esa demanda. La combinación de esta alternativa con una fuerza social heterogénea que cuestionó de manera terminante la forma de “la política” por aquellos años – articulada a través de la consigna “Que se vayan todos” –, condujo a que en enero del 2002 esta propuesta de política macroeconómica cristalizara en una política de Estado. De esta manera, se abandonaba una de las políticas símbolo de la consolidación neoliberal: la convertibilidad peso-dólar.

Así, la devaluación y el sostenimiento de un tipo de cambio competitivo fue una *estrategia de acumulación* (Jessop, 2002), basada en el *cálculo estratégico* de las fracciones antes mencionadas, para restablecer una elevada rentabilidad y aprovechar las nuevas condiciones de costos creadas por la reestructuración neoliberal.

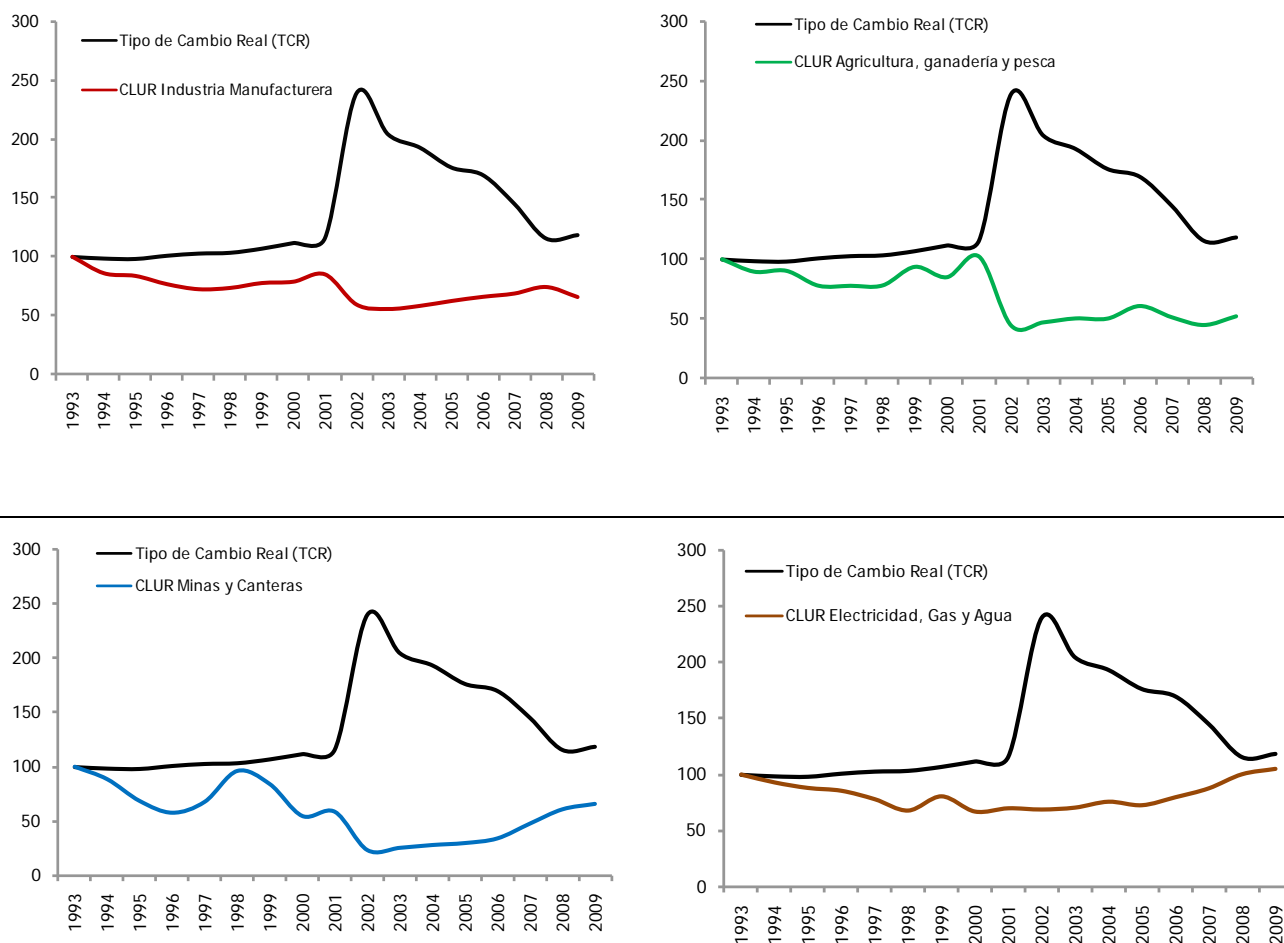
El éxito posterior de la devaluación para iniciar un ciclo de valorización exitoso, no puede sin embargo restringirse al efecto positivo sobre los ingresos de los sectores que conforman el nuevo bloque de poder. Como hemos visto, el conjunto de la clase dominante, como así también ciertos sectores al interior de las clases subalternas, vieron mejorada su situación luego de la devaluación con el mantenimiento del tipo de cambio competitivo. Concretamente, el momento de la

hipótesis posible, es que la propia construcción identitaria de la SRA limitaba ese tipo de programa de política económica. Las perspectiva oligárquica y conservadora de esta organización, ha pesado más en los contextos de crisis orgánica que los intereses económicos de mejorar aún más sus ya elevadas rentabilidades. El escenario de la devaluación de la moneda y cierto proceso inflacionario asociado, se encuentra con más claridad en un ideario o proyecto de raíz desarrollista que en el imaginario propio de las entidades que han fundado – y defendido – a lo largo de la historia argentina el modelo agro-exportador.

devaluación significó una transferencia de ingresos desde el conjunto de las clases subalternas a ciertas fracciones de la clase dominante. A pesar de ello, luego de esta redistribución que permitió un incremento de la masa de ganancias y de las posibilidades de explotar la mayor competitividad adquirida durante los años de reestructuración, los sectores no competitivos internacionalmente – como Pequeñas y Medianas Empresas, de ramas tales como textiles, plásticos, combustibles, etc. – tuvieron un primer impulso importante en su rentabilidad y en las posibilidades de realización exportadora de la producción. Además, para los sectores de las clases subalternas con empleo formal en ramas productivas y con una tradición sindical de larga data – como son los asalariados operativos y técnicos –, aquellos que ocupan roles profesionales en la planificación y los que representan una función de control político y de gestión – Jefes asalariados – la reactivación de la actividad ligada al proceso de recomposición dominante y a la nueva política cambiaria, les permitió mejorar su situación de empleo e ingresos desde 2003.

Los efectos correlacionados de la política cambiaria y los procesos de clase que discutimos previamente pueden analizarse sintéticamente a través de los indicadores presentados en la figura 9. La evolución del tipo de cambio real (TCR) y los costos laborales unitarios reales (CLUR) por rama de actividad al interior de la fracción productiva de la clase dominante, nos permite ver que los sectores de mayor competitividad “estructural” – es decir, más allá de la política cambiaria, son los primarios y extractivos. Esta situación, lleva a que bajo diferentes esquemas de política cambiaria es posible que estos sectores logren niveles de rentabilidad elevados y buenas posibilidades de colocar su producción en el mercado externo. Por su parte, el sector de menor competitividad ha sido en el período estudiado electricidad, agua y gas, es decir, aquellas ramas ligadas a los servicios públicos que habían sido privatizadas en los años noventa.

Figura 19. Evolución del tipo de cambio real (TCR) y los costos laborales unitarios reales (CLUR) por rama de actividad. Argentina 1993-2009*.



Fuente: elaboración propia en base a datos de DNCN-INDEC y Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

*NOTA: los CLUR fueron calculados a través del cociente entre el salario real y la productividad media aparente de cada rama.

La relación de estos costos laborales unitarios con la evolución del tipo de cambio real, nos permite ver que para el conjunto de los sectores productivos la devaluación y el posterior sostenimiento del tipo de cambio real permitió una brecha significativa entre este precio y los costos laborales unitarios. Sin embargo, la reducción sistemática de costos laborales en el sector agropecuario y en la minería, dio lugar a una ampliación de esta brecha aún durante el proceso de sistemática apreciación cambiaria real que tuvo lugar desde 2003. Por el contrario, la industria manufacturera y,

en mayor medida, los sectores de servicios públicos, vieron reducida la brecha entre el TCR y sus costos laborales a lo largo del período.

En esta situación, cabe preguntarse si la selectividad estratégica del poder estatal se agotó en esta modificación de la política cambiaria. La respuesta es, por supuesto, negativa y nos conduce a analizar otras políticas macroeconómicas que intentaron mediar en los intereses económicos de las diferentes fracciones y sectores de clase.

El cambio en la política fiscal fue también clave, por un lado, para contener las demandas de ciertas fracciones dominantes con menor capacidad competitiva y, por otra parte, para permitir una cierta equiparación en las rentabilidades relativas de las diferentes ramas, jugando un el poder estatal un rol de mediación entre fracciones y ramas de la clase dominante con más claridad que en la década neoliberal (Bonnet, 2011). Para llevar a cabo ambos objetivos, la selectividad estratégica del Estado pasó por la implementación de dos políticas clave: la aplicación de una serie de subsidios cruzados hacia las ramas menos competitivas – en particular, ciertos sectores de la industria manufacturera y los sectores de servicios públicos –; la instrumentación de derechos de exportación para las ciertos sectores de la rama agropecuaria – principalmente, cereales y oleaginosas – y extractivo – petrolero –.

Los subsidios a ciertas ramas y sectores de la clase dominante, tuvieron un desarrollo significativo en el período estudiado (Bona, 2012). En primer lugar, cabe señalar que el capital productivo industrial se enfrenta, como hemos desarrollado oportunamente, a una limitación en relación a las ramas y sectores más dinámicos: su competitividad es menor y sus posibilidades de valorización dependen más fuertemente de las condiciones laborales que logran imponer sobre los trabajadores asalariados. Así, la mayor parte de las actividades industriales – a excepción de las agroalimentarias – no ha basado su recomposición económica en incrementos de productividad sino que se ha sostenido en las estrategias de precarización laboral y, al mismo tiempo, en los ingresos que pudieron obtener a través de subsidios estatales. Así, mientras los sectores agropecuarios y extractivos dentro del bloque de poder tienen poseen una competitividad estructural elevada y por ello la caída en el tipo de cambio real poco las afecta, los sectores industriales pequeños y medianos enfrentan crecientes dificultades para competir internacionalmente: su déficit comercial va en aumento.

Es precisamente, esta situación de deterioro en la competitividad de estos sectores, que ha conducido a la implementación de una serie de políticas de subsidios que vuelven a marcar la selectividad del poder estatal para actuar como garante de la reproducción del conjunto de la clase dominante. Estos sectores, a través de una serie de presiones sistemáticas (CUALES) de las

diferentes asociaciones empresarias, han logrado aumentar sostenidamente la transferencia de recursos bajo la forma de gastos en “servicios económicos”: los gastos en servicios económicos han pasado el 1,4% al 4,03% del PBI y de 9,3% a 21,6% del gasto total de la Administración Nacional (AN) entre 2003 y 2008, mientras que los subsidios a estos sectores presupuestados en 2010 han llegado a los 7.300 millones de pesos por exenciones impositivas.

Por su parte, el grueso de los subsidios fueron destinados – más allá de ciertos sectores de la industria manufacturera – a los servicios públicos y producción de energía y, por otro parte, al transporte público. En estos dos sectores, los subsidios superaron el 57% de crecimiento anual entre 2005 y 2011. Es interesante ver de qué manera puede relacionarse esta política fiscal con los procesos de recomposición de las diversas clases y fracciones. Como señala Bona (2012), podemos ver al menos tres procesos que esta selectividad estatal favorece. En primer lugar, en forma directa permite mejorar los ingresos de los sectores de la clase dominante que no fueron los ganadores los que mejoraron sustancialmente su competitividad en el período post-neoliberal. Al mismo tiempo, le permitió a estos sectores compensar los ingresos no percibidos por el congelamiento de tarifas implementado desde 2003. En segundo lugar, esta política de subsidios en el transporte público, favoreció el proceso de recomposición de las clases subalternas. En particular, de aquellas fracciones asalariadas operativas, autónomas no profesionales y de servicio doméstico que son los que no poseen – mayoritariamente – medios de transporte propio. Por último, y también de manera indirecta, los subsidios a la energía beneficiaron la recomposición de las ramas industriales no competitivas al abaratar fuertemente los costos en energía y transporte para la producción.

De esta manera, la política de subsidios permitió estabilizar los ingresos y los antagonismos potenciales entre clases y fracciones. Esta forma concreta de la política estatal, tiene así rasgos contradictorios que exceden ampliamente la lectura del Estado como mero instrumento de una clase (Sanmartino, 2009).

Un último punto a señalar de la política fiscal es que para llevar a cabo esta instrumentación de subsidios para ciertas ramas o sectores de la producción, el poder estatal debió implementar medidas concretas para la obtención de un superávit sistemático de las cuentas públicas. Por supuesto que ante la reducción sistemática de la competitividad de los sectores subsidiados, la masa recursos necesaria se ha tornado creciente. Sin embargo, la forma en que se recaudan los ingresos de la Administración Pública no es neutral en términos de los procesos de clase. Tanto los ingresos como los gastos de los aparatos estatales tienen relevancia en lo que hace a la (re)distribución secundaria de ingresos entre clases y fracciones.

La política de retenciones a las exportaciones de cereales y oleaginosas, fue la que permitió un incremento sustancial del superávit fiscal luego de 2003. De esta manera, el salto en la competitividad que el TCRCE garantizó para una variedad de sectores fue, a su vez, una fuente de ingresos significativa para las arcas estatales. Sin la aplicación de una reforma tributaria extensiva, la recaudación por este nuevo impuesto rondo los 10 mil millones de pesos en promedio por año entre 2003 y 2009.

De esta manera, el mayor peso de los impuestos que recaen sobre el plusvalor apropiado por una parte del nuevo bloque de poder y realizado a través de la exportación, resulta una de las fuentes de ingresos progresivas que ha implementado el Estado para mantener elevados niveles de recaudación impositiva. Las retenciones a las exportaciones agropecuarias y petroleras llegaron a representar un 8,8% de la recaudación total de la AN en 2009 y mejoraron significativamente la posición fiscal. Entre 2002 y 2009 el superávit fiscal primario representó – en promedio – 2,7% del PBI lo que significa una capacidad de gasto del Estado mucho mayor a la que poseía en el período neoliberal cuando el superávit primario llegó a sólo 0,9% en promedio entre 1993 y 2001.

Más allá de este impuesto novedoso de la etapa actual en relación al neoliberalismo, existe una continuidad en la política impositiva en el resto de los rubros. Esta nueva fuente de ingresos tributarios no fue complementada con otras que permitieran una progresividad creciente, lo cual marca algunas de las limitaciones más evidentes de la selectividad estatal en relación a la posición estructural de los sectores de altos ingresos. Ante esta situación, el elevado porcentaje de la recaudación que representa el Impuesto al Valor Agregado y ciertas categorías del Impuesto a las Ganancias que recaen sobre parte importante de los trabajadores asalariados, limitan en buena medida la cantidad de recursos en simultaneidad con una redistribución progresiva de ingresos, a favor de estos sectores de las clases subalternas. Por otra parte, el mantenimiento de un superávit fiscal elevado tiene su contracara en la evolución limitada de los salarios del sector público, como hemos visto en el apartado previo. Los limitados incrementos salariales en el sector público se deben en parte a esta política de superávit fiscal para garantizar la mediación estatal entre las fracciones y ramas de la clase dominante.

Veamos llegados a este punto, cuál es la relación entre las políticas laborales y los procesos de clase que señalamos. En primer lugar, si bien las políticas laborales se han multiplicado luego de 2003 (Neffa y Brown, 2011), la novedad más importante en relación al período neoliberal es la rehabilitación de las negociaciones paritarias y los convenios colectivos de trabajo en el año 2005. Entre 2005 y 2011 se dio un franco crecimiento en los convenios colectivos homologados – de 7 a más 440, respectivamente – y ampliando a su vez los niveles de cobertura hasta cerca de 4.235.000

asalariados. En cuanto a su dispersión por rama de actividad, los acuerdos se concentraron en 2011 en: industria manufacturera (32%), transporte, almacenamiento y comunicaciones (19%) y Servicios comunitarios, sociales y personales (15%). En conjunto, estas tres ramas concentraron el 65% de los convenios registrados del año⁸¹.

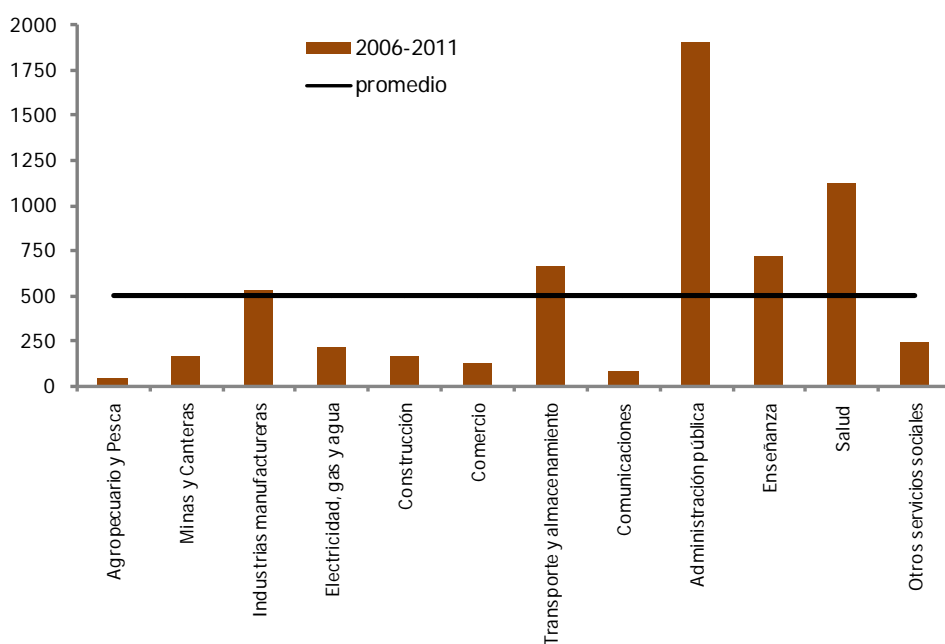
Desde nuestro punto de vista, el crecimiento en la cantidad de convenios colectivos y otro tipo de negociaciones tripartitas entre organizaciones empresariales, subalternas y los aparatos de Estado, han sido producto de la relación entre los conflictos protagonizados por organizaciones sindicales y la selectividad de los funcionarios estatales. En cierta medida, las diferentes organizaciones de trabajadores asalariados han demandado desde el año 2005 la reapertura de paritarias y convenios colectivos ante la regresividad distributiva a la que había conducido la emergencia del nuevo patrón de reproducción luego de la devaluación del peso. Sin embargo, como señala Bonnet (2011), la nueva forma del Estado, en la cual el Ministerio de Trabajo Empleo y Seguridad Social cobró mayor importancia que en la década de 1990, fue permeable a estas demandas y permitió el restablecimiento de estos canales institucionales para tramitar el conflicto distributivo.

Nos parece evidente que las organizaciones subalternas protagonistas de estas demandas diferían sustancialmente de aquellas que se conformaron en el ocaso del neoliberalismo. Sin duda, los procesos de recomposición económica de ciertas fracciones subalternas mantienen una relación estrecha con las dinámicas del conflicto social. En este sentido, el período post-neoliberal mantiene una preeminencia de los conflictos y acciones impulsadas por los asalariados frente a otros tipos de conflicto social más característicos de las etapas de crisis del neoliberalismo (Etchemendy y Collier, 2007).

Si observamos la evolución de los conflictos laborales, vemos que son precisamente las ramas de actividad que más conflictos laborales con paro activo fueron las que registraron durante el período una mayor cantidad de convenios homologados y una mayor cobertura de esos convenios (ver figura 20).

⁸¹ Fuente: Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

Figura 20. Conflictos laborales con paro de actividad por rama. Argentina 2006-2010.



Fuente: elaboración propia en base a datos del MTEySS.

La figura nos muestra que la industria manufacturera y transporte y almacenamiento son las ramas privadas que más conflictos han tenido durante el período 2005-2011 superando el promedio de conflictos laborales del conjunto de las ramas. Quizá el elemento que más llama la atención es que son precisamente las actividades ligadas al Estado las que presentan un mayor número de conflictos laborales y, sin embargo, no se encuentran entre los sectores subalternos que más convenios colectivos han homologado y ni siquiera entre los que han logrado mayores incrementos salariales en el período. Nuevamente, aquí la selectividad estratégica ha jugado un rol clave en el reconocimiento del peso estructural de ciertas fracciones y sectores subalternos que se encuentran representados en organizaciones sindicales de peso, en particular nucleadas en la CGT. Por supuesto, esta opción fue en desmedro de la mayor parte de los asalariados empleados por el Estado en sus distintos niveles, e incluso se negó el reconocimiento de la personería gremial a la central más importante que los nuclea – la CTA –.

Por otra parte, resulta clave señalar aquí que al menos el 62% de los conflictos desde el 2005 en adelante estuvieron centrados en demanda de aumentos salariales, mientras que el 70% de ellos fueron acciones protagonizadas por sindicatos frente a un pequeño porcentaje que llevaron adelante otro tipo de organizaciones subalternas (Barrera, 2013).

La selectividad estatal ante estos conflictos sindicales-salariales en buena medida reconoce y magnifica las distancias de poder e ingresos existentes entre los asalariados técnicos y operativos del sector privado – mayormente nucleados en la CGT –, los asalariados estatales – nucleados mayormente en la CTA – y los autónomos no profesionales y trabajadores del servicio doméstico – que no poseen representación sindical ni son partícipes, generalmente, de los beneficios que otorgan los convenios homologados –.

Esto es lo que conlleva a un último punto a señalar de la política macroeconómica: la implementación de una serie de medidas de política de ingresos compensatorias frente a cierto carácter excluyente del patrón de reproducción económica.

Partamos de la situación impuesta por la crisis orgánica. Como hemos mencionado, una porción sustancial de las clases subalternas – cercana al 50% en la crisis de la convertibilidad – se encontraban excluidos del empleo formal y más del 20% de la Población Económicamente Activa no lograba acceder a un puesto de trabajo (Busso y Pérez, 2010). En esta situación, el protagonismo en las acciones reivindicativas de las clases subalternas no estuvo del lado de los asalariados formales, típicamente sindicalizados, sino de parte importante de estos sectores excluidos del empleo o bien de las condiciones de empleo que históricamente habían caracterizado a la sociedad argentina (Svampa, 2005). Es por ello, que fueron estos movimientos sociales – cuyos actores colectivos más dinámicos eran los Movimientos de Trabajadores Desocupados (Retamozo, 2008) – los que durante la crisis neoliberal y en la inmediata emergencia del nuevo modo de desarrollo, impulsaron algunas demandas entre las cuales “Trabajo digno” era una de las más importantes.

Las limitaciones de una salida de la crisis con redistribución regresiva de ingresos para resolver esta demanda desde enero de 2002, fue “compensada” por planes de alcance masivo que se tornaron en una solución parcial – pero urgente – para la supervivencia de parte importante de la población.

De esta manera, y en relación a las políticas de ingresos compensatorias, la conflictividad de los años de crisis “por fuera” de las formas institucionalizadas de la política subalterna, colocó al poder estatal – que apostaba a niveles elevados de represión política como forma de control de este conflicto popular – a la implementación del Plan Jefes y Jefas de Hogar Desocupados en 2002 (López, 2012). A diferencia de lo que ocurrió en la década de 1990, este programa de ingresos tuvo un carácter masivo – incluyó a 2 millones de beneficiarios mientras que los programas de las décadas previas llegaron a un máximo de 300 mil – y otorgó un ingreso de \$150 con contraprestaciones mínimas. Este plan mantuvo, sin embargo, el monto fijo aún cuando las tasas de inflación comenzaron a acelerarse entre 2005-2008. La transformación del Plan Jefes en planes más segmentados, como el Plan Familias que mantenía los mismos niveles de gasto social pero incluía a

un menor número de beneficiarios, provocó nuevas reacciones de parte de las organizaciones no sindicales de las clases subalternas que tuvieron respuesta estatal mediante el Programa Argentina Trabaja y la Asignación Universal por Hijo para los trabajadores/as desocupados e informales con ingresos menores al salario mínimo, con 150 mil y 3,5 millones de beneficiarios respectivamente.

Estas políticas sociales son – a nuestro entender – el resultado del desarrollo de una contradicción entre las nuevas formas de lucha ciertos sectores de las clases subalternas–principalmente de las organizaciones provenientes del trabajo territorial en barriadas populares – y las intenciones de los actores estatales de canalizar por la vía institucional estos conflictos y reclamos que no eran encuadrados en las instituciones previamente existentes (Dinerstein, Contartese y Deledicque, 2008).

En definitiva, creemos que el accionar estatal concreto en cuanto a las políticas sociales y laborales luego de 2002 se ha modificado sensiblemente, volviéndose “más receptivo” a los reclamos y disputas que han llevado adelante diferentes fracciones de las clases subalternas. El reconocimiento de estas demandas de ciertas condiciones económicas resulta indispensable para la construcción de una nueva hegemonía política en una etapa donde el anti-neoliberalismo tiene un peso sustancial para la superación dialéctica del modo de desarrollo previo.

Por lo dicho hasta aquí, podemos concluir que las políticas macroeconómicas que han tenido lugar en la etapa analizada, poseen diferencias sustanciales en relación a las aplicadas por el poder estatal durante la consolidación neoliberal que permiten inferir la conformación de una nueva forma de Estado. Esta nueva forma de Estado – entendiendo a éste como una relación social que condensa las correlaciones de fuerzas sociales – no puede estudiarse con independencia de los procesos de clase que estudiamos previamente.

En este sentido vemos, en primer lugar, que la política cambiaria luego de 2002 marcó, por un lado, el reconocimiento del nuevo bloque en el poder conformado por los sectores competitivos de la clase dominante y, por otro, permitió garantizar niveles de rentabilidad promedio a los sectores no competitivos de la clase dominante.

En segundo lugar, la política fiscal se instrumentó a partir del reconocimiento por parte del poder estatal de una necesaria mediación entre las diversas fracciones de la clase dominante para complementar la política cambiaria en términos de contener las demandas de los sectores y ramas no competitivos. A su vez, las necesidades crecientes de superávit fiscal explican los limitados procesos de recomposición de los sectores de las clases subalternas ligados al empleo público.

Las políticas laborales y de ingresos en el período, en tercer lugar, estuvieron condicionadas en una primera instancia por las demandas de los sectores excluidos de la representación institucionalizada – movimientos sociales – que centraban su atención en programas de empleo e ingresos masivos. El poder estatal respondió primero a estas demandas incluyéndolas en la lógica de “la política” y luego avanzó en el reconocimiento de ciertos grados de exclusión para fracciones de las clases subalternas que estuvieron en todo el período altos niveles de precariedad laboral e ingresos por debajo del salario mínimo. Además, la política laboral tuvo en un segundo momento – sobre todo desde 2005 – a los convenios colectivos y las negociaciones tripartitas como su principal eje. Esta reapertura de una política ampliamente conocida en Argentina con anterioridad al neoliberalismo, coincide con la reactivación de la dinámica de conflictos de carácter sindical y, sobre todo, salarial en la etapa en cuestión. Precisamente, los sectores de las clases subalternas que han tenido mayores mejoras en sus ingresos fueron aquellos que mayores conflictos protagonizaron, a excepción de los trabajadores del sector público.

Por estos elementos, podemos afirmar – al menos de manera preliminar – que la forma de Estado que emerge y se consolida en el período post-neoliberal ha expresado de manera más compleja las correlaciones de fuerzas sociales que la superación de la crisis orgánica del neoliberalismo constituyó. Así, los procesos de clase y un conjunto de políticas macroeconómicas nos permiten afirmar que luego de los años de crisis orgánica, en Argentina se ha conformado un nuevo patrón de reproducción económica post-neoliberal que se monta, sin embargo, en la conformación de un nuevo bloque de poder al interior de la clase dominante.

REFLEXIONES FINALES.

UN NUEVO PUNTO DE PARTIDA

A lo largo de esta tesis, intentamos aportar elementos útiles para comprender y explicar la emergencia del nuevo modo de desarrollo argentino luego de la crisis orgánica del neoliberalismo.

Un primer recorrido necesario en una mirada de largo plazo, fue la relectura del proceso de instalación y crisis del neoliberalismo como proyecto global de las clases dominante en una clave tanto económica como política. Esta lectura inicial, nos ayudó a situar las inquietudes históricas, teóricas y políticas en la región latinoamericana y del caso argentino como una expresión de ese proceso más general.

Las consecuencias de la instauración del neoliberalismo en las dimensiones económicas y políticas fueron, como señalamos, múltiples. La apertura económica y la privatización de lo público fueron procesos articulados a las nuevas necesidades del capital global tanto como la expropiación de los recursos naturales; la competitividad internacional que tendía a impulsar una rearticulación de las relaciones laborales en la periferia del mundo a los fines de reducir costos laborales; la nueva dependencia en la región, que implicó la concentración, centralización transnacionalización y financiarización de nuestras economías; la redistribución de ingresos a favor de las clases dominantes, sobre todo de su núcleo transnacional; son algunas de las más notorias consecuencias de este proceso e implicó en los años noventa la consolidación de este modo de desarrollo en la mayoría de los países de América Latina. El triunfo de este proyecto, implicó un orden social desigual en términos y excluyente.

Sin embargo, desde mediados de los años noventa y en los primeros años del nuevo siglo, este modo de desarrollo se derrumbó en la mayoría de los países de la región y es en este cambio de época donde introducimos nuestro análisis del caso argentino. Luego de una reestructuración regresiva con elevada concentración de ingresos, extranjerización de la economía, desarticulación de las relaciones laborales y una hegemonía política neoconservadora que desarticuló las identidades políticas preexistentes, la década de 1990 cerró el telón con la crisis orgánica más profunda de la historia de nuestro país. La ruptura del *bloque histórico neoliberal*, vislumbraba la emergencia de un nuevo modo de desarrollo, del cual nos ocupamos parcialmente en esta tesis.

En este marco, los aportes que realizamos en esta tesis se centran en dos aspectos de los muchos que intentamos problematizar. El primer de ellos, es el desarrollo de una nueva síntesis analítica de múltiples teorías que nos permite estudiar el modo de desarrollo emergente en un momento histórico concreto con una indeterminación *a priori* de las dimensiones económicas y políticas para la comprensión de la emergencia de un nuevo orden social. Es así que desarrollamos una triangulación teórica que incluye categorías de la economía política latinoamericana, la sociología política crítica y un enfoque estratégico relacional del Estado que, en conjunto, dan cuenta del estudio de un orden social o modo de desarrollo como una articulación de política y economía, de Estado y sociedad civil, sin una preeminencia de alguno de ellos.

La síntesis teórica que proponemos para el estudio de un modo de desarrollo, nos da la posibilidad de problematizar cuáles son los elementos de continuidad y ruptura entre diferentes modos de desarrollo, cuáles son las dimensiones predominantes en cada momento, como se articula política y económicamente el Estado con las fuerzas sociales y políticas. Las categorías de clase como proceso y relación, de patrón de reproducción económica, de fuerzas sociales y políticas, de Estado como relación, de hegemonía política, han sido abordados desde un punto de vista que puede permitir análisis más complejos de los órdenes sociales post-neoliberales en América Latina.

El segundo aporte de esta tesis, se centró en una primera aproximación al modo de desarrollo post-neoliberal en Argentina, que será profundizado luego en nuestra tesis doctoral. Por el momento, sólo hemos podido avanzar en una parte del estudio de este nuevo modo de desarrollo que emerge en 2002: el análisis del patrón de reproducción económica.

En este sentido, centramos la atención en los procesos de (re)composición económica de la clase dominante y de las clases subalternas luego de la crisis del neoliberalismo, sin dejar de lado la relación de estos procesos con las selectividades estratégicas estructuralmente situadas del Estado. Aquí hemos podido encontrar los siguientes elementos que nos permitirán complejizar el análisis realizado en esta tesis en próximos pasos de nuestra investigación.

A nivel de la clase dominante, las preguntas a las que intentamos dar respuesta se asemejaban a las que se habían planteados los estudios clásicos de la economía política latinoamericana en relación a su composición internas, sus estrategias y su dependencia de las dinámicas del capital global.

Hemos mostrado que entre 2002 y 2009 se conformó un nuevo bloque de poder a través de un proceso de recomposición de la fracción productiva de esta clase, que logró una generación de valor y plusvalor muy importante, mejorando sustancialmente sus capacidades competitivas. Al

interior de esta fracción productiva los sectores dominantes ligados a la producción de *commodities*, agro-industriales y extractivos, fueron los que lograron un mayor éxito en términos de ingresos y competitividad. Esta mejora competitiva en los años post-neoliberales permitió, sin embargo, una mejora sensible en las posibilidades de la valorización del conjunto del capital productivo.

En lo que hace a la posición subordinada del capital local a la dinámica del capital internacional, hemos observado que es la inserción exportadora de las ramas mencionadas previamente una característica saliente de la etapa estudiada que – nuevamente – puede verse como superación dialéctica – cambio en la continuidad – de la etapa neoliberal.

En cuarto lugar, y en relación al punto anterior, el proceso de transnacionalización del capital productivo se acentuó luego de 2002. Este elemento nos permite afirmar que el proceso iniciado en los noventa de acuerdo al cual el capital nacional pierde terreno en relación al capital extranjero, profundiza a su vez la concentración del poder económico de la clase dominante. Las ramas mencionadas del capital productivo – primarias, agroalimentarias y extractivas –son las que han mostrado una tendencia más sistemática hacia la transnacionalización.

Así, en cuanto a los procesos de recomposición de la clase dominante hemos concluido que permitieron llevar a una fracción particular de dicha clase a ubicarse entre los principales ganadores en el *cambio de época*. Identificamos a las transnacionales, productivas y dedicadas a las ramas de agro-industriales y extractivas como las empresas que conforman el nuevo bloque en el poder de la Argentina post-neoliberal.

Estos resultados sobre la recomposición a nivel de la clase dominante conducirían a una visión maniquea sino prestáramos atención a los procesos de recomposición económica de las clases subalternas. Sobre estos procesos hemos encontrado algunos resultados interesantes a lo largo de esta investigación.

En primer lugar, el insoslayable crecimiento del empleo y los ingresos para el conjunto de la clase subalterna, estuvo asociado al ciclo de crecimiento de las ganancias y el producto (2002-2006). Posteriormente, a partir de la moderación del crecimiento en la rentabilidad, los aumentos del empleo y los salarios fueron menores, con algunas reducciones parciales en los ingresos subalternos reales.

En segundo lugar, hemos mostrado a lo largo del capítulo V que son las ramas de actividad que han sido las “ganadoras” del proceso de recomposición dominante, aquellas en las cuales las clases subalternas han logrado mejorar sustancialmente sus ingresos. De esta manera, el trabajo productivo

privado asociado a las ramas primarias, agro-industriales, extractivas y ciertas industrias manufactureras han sido los sectores de actividad más dinámicas en cuanto a los incrementos de ingresos subalternos.

El tercer punto que analizamos nos permitió, a través de una metodología novedosa para el caso argentino, identificar un cierto nivel de heterogeneidad en el proceso de recomposición económica subalterna para diversas fracciones. Por un lado, existe una tendencia a mayor igualdad de ingresos al interior de las clases subalternas, en contraposición a la desigualdad inter-clase que se mantuvo elevada. Tendencia ésta que mostró un cierto estancamiento hacia el año 2009. Por otra parte, los niveles de ingreso de varias fracciones se han mantenido por debajo del promedio de ingresos subalternos. En este marco, fueron precisamente las fracciones de autónomos no profesionales, servicio doméstico y asalariados poco calificados, las que estuvieron expuestas a peores condiciones de empleo e ingresos.

Estos procesos de clase los hemos articulado, por último, con la política macroeconómica. En base a la síntesis teórica que realizamos en el capítulo III, comenzamos a indagar en el capítulo VI sobre la forma del Estado en el nuevo modo de desarrollo a partir de una lectura estratégico-relacional del mismo. En ese sentido identificamos la política cambiaria, la política fiscal y de subsidios, las políticas laborales y de ingresos como resultado de la selectividad estratégica del poder estatal en relación a los procesos de recomposición de las diferentes clases y fracciones, es decir, que expresan selectividades estructuralmente situadas.

Comenzamos por la política cambiaria y vemos que a través de ella el poder estatal ha reconocido desde 2002 al nuevo bloque en el poder conformado por los sectores competitivos de la clase dominante. Al mismo tiempo, esta política cambiaria de tipo cambio competitivo y estable, permitió asegurar niveles razonables rentabilidad a aquellos sectores de la clase dominante que no se han reestructurado a fines de los años noventa y, por tanto, no se han vuelto competitivos internacionalmente.

Por su parte, la política fiscal se instrumentó como una selectividad que partía de la necesidad de una compensación a los sectores no competitivos, es decir, se instrumentó una política fiscal que mediaba entre las diversas fracciones de la clase dominante, conteniendo las demandas de los sectores y ramas no competitivos. A su vez, las necesidades crecientes de superávit fiscal para mediar entre estas fracciones dominantes, tuvieron su contracara en los limitados procesos de recomposición de los sectores de las clases subalternas empleados en la estructura estatal.

Las políticas laborales y de ingresos en el período se encontraron condicionadas, por un lado, por las demandas de los sectores excluidos de la representación institucionalizada – movimientos

sociales – que centraban su atención en programas de empleo e ingresos masivos y, por otro lado, por los sectores de asalariados sindicalizados. Respecto al primero de estos sectores subalternos, el poder estatal respondió a sus demandas incluyéndolas en la lógica de institucional – mediante la elevación del gasto público – y luego avanzó en el reconocimiento de ciertos grados de exclusión para los sectores que durante todo el período sufrieron niveles de precariedad laboral elevados e ingresos por debajo del salario mínimo, en particular, a través de la Asignación Universal por Hijo en el año 2009. En relación al segundo sector subalterno – los trabajadores sindicalizados – la política laboral tuvo desde 2005 a los convenios colectivos y las negociaciones tripartitas como su política clave. La reactivación de la dinámica de conflictos de carácter sindical y, sobre todo salarial, en la etapa en cuestión, fueron los procesos de clase que se han relacionado más directamente con esta política estatal. El resultado fue que los sectores sindicalizados de las clases subalternas lograron incrementos sistemáticos e institucionalizados en sus ingresos, a excepción de lo que ocurrió con los trabajadores de la estructura estatal.

El trabajo empírico realizado nos permite llegar a una conclusión relevante: el modo de desarrollo post-neoliberal posee significativas diferencias con el neoliberalismo en lo que hace uno de los platillos de la balanza, a saber, el patrón de reproducción económica. En este sentido, los años de crisis del neoliberalismo vieron nacer en su seno un nuevo bloque de poder y una nueva serie de resistencias subalternas que condicionaron la forma del Estado en lo que atañe a la política macroeconomía y, por todo esto, las condiciones y formas de la reproducción económica se transformaron sustancialmente. El nuevo patrón de reproducción económica se nutre de las condiciones que permitió a los sectores ganadores de la clase dominante luego de la devaluación un éxito sin precedentes en la historia de nuestro país y, por ello, unas posibilidades de inclusión de parte importante de las clases subalternas en términos económicos.

Este aporte es, sin embargo, parcial de acuerdo a nuestros intereses y a nuestras inquietudes teóricas. En primer lugar, no hemos profundizado en los aspectos políticos y en particular en las estrategias políticas que – articuladas con los procesos económicos – han permitido a la clase dominante y a las clases subalternas alterar los balances de fuerzas y provocar cambios en la política macroeconómica concreta. Es decir, no hemos ofrecido aquí una visión comprehensiva de cómo han logrado los diferentes actores colectivos que representan a las diversas clases y fracciones impulsar demandas que sean absorbidas parcial/totalmente por el poder del Estado.

Esta inquietud nos lleva a la necesidad de una profundización de esta investigación para complementar la explicación sobre la emergencia y consolidación del nuevo modo de desarrollo, más allá de los aspectos estrictamente económicos.

En segundo lugar, tomar en cuenta esos elementos nos permitirá evaluar de qué manera los procesos económicos de clase deben articularse con planos político-discursivos para dar cuenta de la consolidación de un nuevo orden, en el cual se expliquen y comprendan las relaciones de dominación/subordinación existentes y las formas discursivas de construcción de hegemonía/contra-hegemonía por parte de las organizaciones representativas de las clases dominantes y subalternas para lograr cristalizar esas relaciones en ciertas políticas macroeconómicas.

Por último, no hemos introducido aquí cuál ha sido el rol de la fuerza política en el poder – en este caso, el kirchnerismo – en el impulso de una nueva hegemonía y de qué manera se articulan sus estrategias políticas como fuerza política en el poder con las que construyen los actores colectivos mencionados anteriormente.

El estudio de estas cuestiones será el principal aporte de nuestra tesis doctoral que estará dedicado a responder, sobre todo, a un interrogante clave, a saber: cuál es la importancia de las dimensiones económicas y políticas para comprender, por un lado, la emergencia y, por otro, la consolidación del nuevo modo de desarrollo post-neoliberal.

Esas son las tareas que reconocemos de aquí en adelante, asumiendo la parcialidad de nuestro trabajo actual. A pesar de ello, consideramos que la investigación realizada hasta aquí es un importante paso en la comprensión del *cambio de época* histórica que está viviendo nuestro país, como parte de un proceso más general a escala latinoamericana. Es el tiempo del ocaso de una reestructuración regresiva que, a pesar de los cambios económicos que hemos mostrado, posee aún gran peso explicativo en la conformación del actual patrón de reproducción económica. Es, de alguna manera, la comprensión de las características de ese nuevo patrón, de sus continuidades y rupturas, tal como la estudiamos aquí lo que nos permite un nuevo punto de partida más atinado para profundizar nuestra investigación.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acuña, C. H. (1995). *La nueva matriz política argentina*. Ediciones Nueva Visión.
- Adamovsky, E. (2012). *Historia de las clases populares en la Argentina*. Buenos Aires: Editorial Sudamericana.
- Agis, E. y Feldman, G. (2009). Debates en torno a la política macroeconómica en la post-convertibilidad. *Congreso Anual de AEDA*, Buenos Aires.
- Aglietta, M. (1999). *Regulación y crisis del capitalismo: La experiencia de los Estados Unidos*. Siglo XXI de España Editores, S.A.
- Altimir, O. & Beccaria, L. (1999). Distribución del Ingreso en Argentina. *Serie Reformas Económicas*. N°40, CEPAL, Chile.
- Amico, F. (2010). Notas sobre crecimiento, tipo de cambio y política fiscal. En AA.VV. *Ensayos sobre economía política y desarrollo*. Buenos Aires: UCES.
- Anderson, P. (2002). Fuerza y consentimiento. *New Left Review*, (17), 5–30.
- Antunes, R. (1999). *¿Adiós al trabajo? Ensayo sobre las metamorfosis y el rol central del mundo del trabajo*. Buenos Aires: Antídoto.
- Arceo, E. (2011). *El largo camino de la crisis. Centro, periferia y transformaciones de la economía mundial*. Buenos Aires: Cara o Ceca.
- Arrighi, G. (2007). *Adam Smith en Pekín*. Madrid: Ediciones AKAL.
- Azpiazu, D. (2002). *Privatizaciones y poder económico. La consolidación de una sociedad excluyente*. Quilmes: Universidad Nacional de Quilmes.
- Azpiazu, D. (2004). *Las privatizaciones y la desnacionalización de América Latina*. Prometeo Libros.
- Azpiazu, D. y Shorr, M. (2010). *Hecho en Argentina. Industria y economía (1976-2007)*. Buenos Aires: Siglo XXI editores.
- Azpiazu, D., & Basualdo, E. M. (1995). *Las privatizaciones en la Argentina: Evolución de los precios relativos e impacto macroeconómico*. Congreso de los Trabajadores Argentinos.
- Azpiazu, D., Basualdo, E. M., & Khavisse, M. (2004). *El nuevo poder económico en la Argentina de los años 80*. Siglo XXI Editores Argentina.

Azpiazu, D., Manzanelli, P., & Schorr, M. (2011). *Concentración y extranjerización. La Argentina en la posconvertibilidad*. Buenos Aires: Capital intelectual.

Babb, S. (2001). *Managing Mexico: Economists from Nationalism to Neoliberalism*. Princeton: Princeton University Press.

Barrera, F. (2013). El conflicto como propuesta de negociación salarial en la Argentina post-convertibilidad. Mimeo.

Barrera, F., & López, E. (2010a). El carácter dependiente de la economía Argentina. Una revisión de sus múltiples determinaciones. In *Pensamiento crítico, organización y cambio social. De la crítica de la economía política a la economías política de los trabajadores y las trabajadoras*. Buenos Aires: El Colectivo.

Barrera, F., & López, E. (2010b). Estimación de las categorías marxianas mediante tablas de insumo-producto. Un análisis comparativo de Argentina y Estados Unidos. *Revista Problemas del Desarrollo*, 41(162).

Basualdo, E. (2006). *Estudios de Historia Económica Argentina. Desde mediados de siglo XX a la actualidad*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Basualdo, E. (2011). *Sistema político y modelo de acumulación. Tres ensayos sobre la Argentina actual*. Cara y Ceca: Buenos Aires.

Basualdo, E. M. (2000). *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa: una aproximación a través de la reestructuración económica y el comportamiento de los grupos económicos y los capitales extranjeros*. Quilmes: Universidad Nacional de Quilmes Ediciones.

Béjar, M. D. (2011). *Historia del siglo XX: Europa, América, Asia, África y Oceanía*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

Beltrán, G. (2006). Acción empresaria e ideología. La génesis de las reformas estructurales. En *Los años de Alfonsín. El poder de la democracia o la democracia del poder*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

Bensaïd, D. (2006). Una mirada a la historia y la lucha de clases. En Borón, A. (comp.) *La teoría marxista hoy*. Buenos Aires: CLACSO.

Bhaduri, A. (1990). *Macroeconomía: La Dinámica de la Producción de Mercancías*. México: Fondo de Cultura Económica.

Bhaduri, A. (2008). On the dynamics of profit-led and wage-led growth. *Cambridge Journal of*

Economics, 32(1), 147–160. doi:10.1093/cje/bem012

Bidet, J. (2009). *Exploring Marx's Capital: Philosophical, Economic and Political Dimensions*. Haymarket Books.

Blecker, R. A. (1989). International Competition, Income Distribution and Economic Growth. *Cambridge Journal of Economics*, 13(3), 395–412.

Bona, L. (2012). Subsidios a sectores económicos en la Argentina de la post-convertibilidad desde una perspectiva de clase. En AA.VV. *Más allá del individuo. Clases sociales, transformaciones económicas y políticas estatales en la Argentina contemporánea*. Buenos Aires: Editorial El Colectivo.

Bonnet, A. (2007). *La hegemonía menemista. El neoconservadurismo en Argentina, 1989-2001*. Prometeo: Buenos Aires.

Bonnet, A. (2011). *El país invisible. Debates sobre la Argentina reciente*. Peña Lillo-Ediciones Continente: Buenos Aires.

Borón, A. (2003). *Estado, capitalismo y democracia en América Latina*. Buenos Aires: CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.

Bourdieu, P. (2013). Capital simbólico y clases sociales. *Revista Herramienta*, 52, 139-152.

Boyer, R., & Saillard, Y. (1996). *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos*. Buenos Aires: Asociación Trabajo y Sociedad.

Boyer. (1988). *Technical Change and Economic Theory* (LEM Book Series). Laboratory of Economics and Management (LEM), Sant'Anna School of Advanced Studies, Pisa, Italy.

Brenner, R. (2002). *The Boom and the Bubble: The US in the World Economy*, Londres: Verso.

Brenner, R. (2006). *The Economics Of Global Turbulence: The Advanced Capitalist Economies from Long Boom to Long Downturn, 1945-2005*. Londres: Verso.

Bukstein, G. (2008). Tiempo de oportunidades: El movimiento piquetero y la democratización en la Argentina. En Reventós, C. (comp.) *Innovación democrática en el Sur: Participación y representación en Asia, África y América Latina*. CLACSO: Buenos Aires.

Burachik, G. (2008). Crecimiento de las grandes empresas. Una propuesta metodológica y su aplicación al caso argentino. Universidad Nacional del Sur.

Burachik, G. M. (2010). Extranjerización de grandes empresas en Argentina. *Problemas del Desarrollo*, 41(160).

- Busso, M. & Pablo P. (2010). *La corrosión del trabajo. Estudios sobre informalidad y precariedad laboral*. Buenos Aires: Miño y Dávila / CEIL-PIETTE del CONICET.
- Busso, M. (2006). El trabajo informal en Argentina: la novedad de un fenómeno histórico. Neffa, J.C. y Pérez, P. *Macroeconomía, mercado de trabajo y grupos vulnerables. Desafíos para el diseño de políticas públicas*. Buenos Aires: Asociación Trabajo & Sociedad.
- Cámara Izquierdo, S. (2007). The Dynamics of the Profit Rate in Spain (1954-2001). *Review of Radical Political Economics*, 39(4), 543-561.
- Cámara Izquierdo, S. C. (2006). A Value-Oriented Distinction between Productive and Unproductive Labour. *Capital & Class*, (90), 37.
- Campione, D., & Rajland, B. (2006). Piqueteros y trabajadores ocupados en la Argentina de 2001 en adelante: Novedades y continuidades en su participación y organización en los conflictos. En *Sujetos sociales y nuevas formas de protesta en la historia reciente de América Latina*. Buenos Aires: CLACSO.
- Cantamutto, F. (2012). Dinámica sociopolítica de la devaluación: alianzas, disputas y cambio. En AA.VV. *Más allá del individuo. Clases sociales, transformaciones económicas y políticas estatales en la Argentina contemporánea*. Buenos Aires: Editorial El Colectivo.
- Carciofi, R. (1990). La desarticulación del pacto fiscal: una interpretación sobre la evolución del sector público argentino en las dos últimas décadas. *Documento de trabajo CEPAL*, 36.
- Cardoso, F. H. & Faletto, E. (1969). *Dependencia y desarrollo en América Latina*. México: Siglo XXI editores.
- Castellani, A. (2009). Estado y grandes empresarios en la Argentina de la postconvertibilidad. *Cuestiones de Sociología*, Nro. 5-6, pp. 223-234.
- Castellani, A., & Gaggero, A. (2011). Estado y grupos económicos en la Argentina de los noventa. En *Los años de Menem. La construcción del orden neoliberal*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Castellani, A., & Serrani, E. (2011). Reformas estructurales y acumulación privilegiada de capital. El caso del mercado preolero argentino durante los años noventa. En *Los años de Menem. La construcción del orden neoliberal*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Ceceña, A. E. (1996). Tecnología y organización capitalista al final del siglo XX, en Marini, R. M. y Millán, M. (coord.), *La teoría social latinoamericana. Cuestiones contemporáneas*, Tomo IV, pp. 95-104, 2da edición año 2000, Universidad Nacional Autónoma de México, México: Ediciones El Caballito.

- CEPAL. (2010). *La inversión extranjera directa en América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Cheresky, I. (2004). Argentina: Cambio de rumbo y recomposición política. *Nueva Sociedad* 193.
- Cherny, N.; Feierherd, G.; & Novaro, M. (2010). El presidencialismo argentino: de la crisis a la recomposición del poder (2003-2007). *América Latina Hoy*, Vol. 54: 15-41.
- Curia, E. (2007). Teoría del modelo de desarrollo de la Argentina. Las condiciones para su continuidad. Galerna: Buenos Aires.
- Damill, M. y Frenkel, R. (2009). Las políticas macroeconómicas en la evolución reciente de la economía argentina. *Documento de Trabajo* N°65. CEDES.
- De Angelis, M. (2001) Marx and primitive accumulation: The continuous character of capital's 'enclosures'. En *The Commoner*, 2, September, <http://www.thecommoner.org>.
- De Angelis, M., & Harvie, D. (2008). Globalization? No Question! Foreign Direct Investment and Labor Commanded. *Review of Radical Political Economics*, 40(4), 429–444.
- De Imaz, J. L. (1970). *Los Que Mandan*. Nueva York: State University of New York.
- De la Balze, F. (1993). *Reforma y convergencia: Ensayos sobre la transformación de la economía argentina*. Buenos Aires: Ediciones Manantial.
- Dinerstein, A., Contartese, D., & Deledicque, M. (2008). Notas de investigación sobre la innovación organizacional de entidades de trabajadores desocupados en la Argentina. *Realidad Económica*, 234.
- Duménil, G., & Lévy, D. (2004). *Capital Resurgent: Roots of the Neoliberal Revolution*. Londres: Harvard University Press.
- Dussel, E. (1985). *La producción teórica de Marx. Un comentario a los Grundrisse*, México: Siglo XXI Editores.
- Eichengreen, B., (2000). *La Globalización Del Capital: Historia Del Sistema Monetario Internacional*. Madrid: Antoni Bosch editor.
- Etchemendy, S., & Collier, R. (2007). Golpeados pero de pie: Resurgimiento sindical y neocorporativismo segmentado en Argentina (2003-2007). *Politics and Society*, 35(3).
- Félix, M. (2011a). *Un estudio sobre la crisis en un país periférico. La economía argentina del crecimiento a la crisis, 1991-2002*. Buenos Aires: El Colectivo.
- Feliz, M. (2011b). ¿Neo-desarrollismo: más allá del neo-liberalismo? Desarrollo y crisis capitalista

- en Argentina desde los 90. *Revista THEOMAI*, (23).
- Félicz, M. y López, E. (2010). La dinámica del capitalismo periférico posneoliberal-neodesarrollista. Contradicciones, barreras y límites de la nueva forma de desarrollo en Argentina. En *Revista Herramienta*, 45, Octubre, Buenos Aires.
- Félicz, M. y López, E. (2012). *Proyecto neodesarrollista en Argentina ¿Modelo nacional-popular o nueva etapa del desarrollo capitalista en Argentina?* Buenos Aires: El Colectivo.
- Félicz, M., López, E. y Álvarez Hayes, S. (2009). Los patrones distributivos y su articulación con la acumulación de capital en una economía periférica (Argentina, 1995-2007). Un estudio a partir de la Encuesta a Grandes Empresas. En *9º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo*, 5 al 7 de agosto, ISBN 978-987-98870-4-2 Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Buenos Aires.
- Félicz, M., López, E. y Fernández, L. (2012). Estructura de clase, distribución del ingreso y políticas públicas. Una aproximación al caso argentino en la etapa post-neoliberal. En AA.VV. *Más allá del individuo. Clases sociales, transformaciones económicas y políticas estatales en la Argentina contemporánea*, Editorial El Colectivo: Buenos Aires.
- Ferrer, A. (2010). Raúl Prebisch y el dilema del desarrollo en el mundo global, *Revista CEPAL* 101, Agosto.
- Frenkel, R. (2004). Real Exchange Rate and Employment in Argentina, Brazil, Chile, and Mexico. Texto presentado en Group of 24, Washington D.C., Septiembre.
- Frenkel, R. y Rapetti, M. (2008). Five years of competitive and stable real exchange rate in Argentina, 2002-2007. *International Review of Applied Economics*, Vol. 22 (2).
- Frenkel, R. y Rapetti, M. (2008). Five years of competitive and stable real exchange rate in Argentina, 2002-2007. *International Review of Applied Economics*, Vol. 22 (2).
- Frieden, J. (2007). *Capitalismo global: El trasfondo económico de la historia del siglo XX*. Madrid: Crítica.
- Galafassi, G. (2009). La predación de la naturaleza y el territorio como acumulación. *Revista Herramienta*, 42.
- Galbraith, J. K. (2004). *La Sociedad Opulenta*. Madrid: Ariel.
- Gill, S. (1998). New constitutionalism, democratisation and global political economy. *Pacific Review: Peace, Security & Global Change*, 10(1), 23–38.

- Giraud, P.-N. (2000). *La Desigualdad Del Mundo: Economía Del Mundo Contemporáneo*. México: Fondo de Cultura Económica.
- González, H. (2011). *Kirchnerismo, una controversia cultural*. Buenos Aires: Ediciones Colihue.
- Gramsci, A. (1981). *Escritos políticos (1917-1936)*. Cuadernos de Pasado y Presente N° 54.
- Gramsci, A. (1997). *Notas sobre Maquiavelo*. Buenos Aires: Nueva Visión.
- Gramsci, A. (2004). *Antología*. México: Siglo XXI editores.
- Graña, J. y Kennedy, D. (2008). El deterioro del salario real como fuente de plusvalía extraordinaria. Argentina en los últimos treinta años. *Documento de Trabajo*. CEPED-CONICET.
- Hardt, M., & Negri, A. (2002). *Imperio*. Editorial Paidós.
- Harvey, D. (1998). *La condición de la posmodernidad. Investigación sobre los orígenes del cambio cultural*. Madrid: Amorrortu editores.
- Harvey, D. (2003). *The new imperialism*. Oxford University Press.
- Harvey, D. (2004). *Espacios de esperanza*. Madrid: Ediciones AKAL.
- Harvey, D. (2007). *Breve historia del neoliberalismo*. Madrid: Ediciones AKAL.
- Hobsbawm, E. J. (2005). *Historia del Siglo XX*. Madrid: Critica.
- Iazzetta, O. (2008). Ciudadanía, estado y democracia en la Argentina reciente. *Revista de Estudios e Pesquisas sobre as Américas*, Vol. 2.
- Imaz, J. L. D. (1970). *Los Que Mandan* (First English Edition.). State Univ of New York.
- James, D. (2005). *Resistencia e integración: El peronismo y la clase trabajadora argentina. 1946-1976*. Madrid: Siglo XXI de España Editores, S.A.
- Jessop, B. (2002). *The Future of the Capitalist State*. Cambridge: Polity Press.
- Jessop, B. (2008). *State power. A strategic-relational approach*, Polity Press. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kalecki, M. (1977). *Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista: 1933-1970*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Kepel, G. (2006). *Jihad: The Trail of Political Islam*. I.B.Tauris.

- Kepel, G. (2006). *Jihad: The Trail of Political Islam*. Londres: I.B.Tauris.
- Krippner, G. R. (2005). The financialization of the American economy. *Socio-Economic Review*, 3(2), 173–208.
- Laclau, E. (2005). *La Razón Populista*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Laclau, E., & Mouffe, C. (2004). *Hegemonía y estrategia socialista: hacia una radicalización de la política*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Lapavistas, C. (2005). Mainstream economics in the neoliberal era. *Neoliberalism: a critical reader*. Londres: Pluto Press.
- Levitsky S.; & Murillo, M. (2008). Argentina: From Kirchner to Kirchner. *Journal of Democracy*, 19(2):16-30.
- Lindenboim, J., Graña, J. y Kennedy, D. (2010). El debate sobre la distribución funcional del ingreso. *Revista Desarrollo Económico*, 49 (196), pp. 541-571.
- Lo vuolo, R. (2009). *Distribución y crecimiento. Una controversia persistente*. Buenos Aires: Miño y Dávila Editores.
- López, E. (2012). El rol de los actores con poder de veto informal en la determinación del gasto social en la Argentina post-neoliberal (2002-2008). *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, 57(215).
- Malizia E. y E. D. Bond, “Empirical test of RAS method of interindustry coefficient adjustment”, en *Journal of Regional Science*, Vol.14, num. 3, 1974, pp. 355-365.
- Maniatis, T. (2005). Marxian Macroeconomic Categories in the Greek Economy. *Review of Radical Political Economics*, 37(4), 494–516. doi:10.1177/0486613405280802
- Mann, M. (2004). *El Imperio incoherente: Estados Unidos y el nuevo orden internacional*. Buenos Aires: Editorial Paidós.
- Margheritis, A. (1999). *Ajuste y reforma en Argentina (1989-1995). La economía política de las privatizaciones*. Buenos Aires: Ed. Grupo Editor Latinoamericano-Colección Nuevo Hacer.
- Marglin, S. A., & Schor, J. (1990). *The Golden age of capitalism: reinterpreting the postwar experience*. Clarendon Press.
- Marini, R. M. (1979). *Dialéctica de la dependencia*. Ediciones Era.
- Marini, R. M. (2007). *América Latina, dependencia y globalización*. Prometeo.

- Marshall, A. (2010). Desempeño del empleo industrial: 2003-2008 en perspectiva. *Realidad Económica*, 249.
- Marx, K. (2000). *El Capital, libro primero. El proceso de producción del capital, Vol. 3*. México: Siglo XXI.
- Marx, K. (2005). *El Capital: Crítica de la economía política*. Siglo XXI.
- Marx, K. (2005). *El Capital: Crítica de la economía política*. Siglo XXI.
- Massetti, A. (2004). *Piqueteros: protesta social e identidad colectiva*. Editorial de las Ciencias.
- Merklen, D. (2005). *Pobres ciudadanos: las clases populares en la era democrática, Argentina, 1983-2003*. Editorial Gorla.
- Mészáros, I. (2000). *Beyond Capital: Toward a Theory of Transition*. Monthly Review Press.
- Modonessi, M. y Rebón, J. (2011). Una década en movimiento. Luchas populares en América Latina en el amanecer del siglo XXI. Prometeo-CLACSO: Buenos Aires.
- Moreira, C. y Barbosa, S. (2010). El kirchnerismo en Argentina: origen, apogeo y crisis, su construcción de poder y forma de gobernar. *Sociedade e Cultura*, vol. 13 (2).
- Moseley, F. (1997). The Rate of Profit and the Future of Capitalism. *Review of Radical Political Economics*, 29(4), 23–41.
- Mouffe, C. (2007). *En Torno a lo Político*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Muñoz, M. A. (2009). Conflicto político y nuevos protagonismos democráticos. Estudio de caso, "la cuestión piquetera". *Araucaria*, Vol. 11 (21), pp. 93-121, Universidad de Sevilla.
- Muñoz, M.A. y Retamozo, M. (2008). Hegemonía y discurso en la Argentina contemporánea: Efectos políticos de los usos de "pueblo" en la retórica de Néstor Kirchner. *Perfiles Latinoamericanos*, vol. 16 (31).
- Murphy, R. T. (2006). Los dólares de Asia oriental. *New left review*, (40), 35–59.
- Narodowski, P. y Panigo, D. (2010). El nuevo modelo de desarrollo nacional y su impacto en la Provincia de Buenos Aires. *Cuadernos de Economía*. La Plata: Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires.
- Neffa, J. C. (2010). Modelos productivos y sus impactos sobre la relación salarial. Reflexiones a partir del caso argentino. En De la Garza Toledo, E. y Neffa, J.C (comps.) *Trabajo y modelos productivos en América Latina*. Buenos Aires: CLACSO.

Neffa, J.C. & Brown, B. (2011) Políticas públicas de empleo III 2002/2010. *Documento de Trabajo* Nro 7. CEIL-CONICET.

Neffa, J.C. (1998). *Modos de regulación, regímenes de acumulación y sus crisis en Argentina (1880-1996). Un enfoque desde la teoría de la regulación*. Buenos Aires: Asociación Trabajo & Sociedad.

Negri, A. (1991). *Marx beyond Marx: lessons on the Grundrisse*. Autonomedia.

Novaro, M. (2003). Continuidades y discontinuidades tras el derrumbe político. *Revista SAAP*, Vol. I (2): 341-376.

Novaro, M. (2010). *Historia de la Argentina: 1955 – 2010*. Siglo XXI: Buenos Aires.

Novelo, V. (1999). *Historia y Cultura Obrera*. CIESAS.

O'Donnell, G. (1997). Democracia delegativa. En *Fórum Justiça* Disponible en: http://www.forumjustica.com.br/wpcontent/uploads/2011/10/O%C2%B4Donnell_Democracia-Delegativa.pdf.

O'Connor, J. (2010). Marxism and the Three Movements of Neoliberalism. *Critical Sociology*, 36(5), 691–715.

Offe, C. & Wiesenhal, H. (1980). Two logics of collective action: theoretical notes on social class and organizational form. *Political Power and Social Theory*, Vol. 1: 67-115.

Offe, C. (1994). *Contradicciones En El Estado de Bienestar*. Alianza.

Oliveira, F. D. (2009). *Neoatraso brasileno, el. Los procesos de modernización conservadora, de Getulio Vargas a Lula*. Bueno Aires: Siglo XXI Editores.

Ortiz, R. y Schorr, M. (2007). La rearticulación del bloque de poder en la Argentina de la postconvertibilidad. *Papeles de trabajo*. Revista electrónica del Instituto de Altos Estudios Sociales de la Universidad Nacional de General San Martín. Año 1, Nro2, Buenos Aires.

Osorio, J. (2004). *Crítica de la economía vulgar: reproducción del capital y dependencia*. Universidad Autónoma de Zacatecas: México.

Osorio, J. (2011). *Fundamentos del análisis social: la realidad social y su conocimiento*. México: Fondo de Cultura Económica.

Oszlak, O. (1993). La reforma del Estado. El día después. En *a reforma del Estado. Más allá de la privatización*. Montevideo: FESUR.

Padilla Cobos, E. (1995). Los territorios latinoamericanos en la nueva fase internacional neoliberal. *Revista EURE*, XXI (63), 57–68.

Panigo, D., & Neffa, J.C. (2009). El mercado de trabajo en el nuevo modo de desarrollo argentino. *Documento de Trabajo*. Ministerio de Economía y Finanzas Públicas. Disponible en: <http://www.ceil-piette.gov.ar/areasinv/empleo/empleopub/09dmercadodetrab.pdf>

Panigo, D.; Chena, P. y Gárriz, A. (2010). Efectos de la estructura productiva desequilibrada y los esquemas cambiarios sobre el ciclo del empleo en la Argentina. *Ensayos Económicos* 59, Julio-Septiembre.

Panitch, L., & Gindin, S. (2005). El liderazgo del capital global. *New Left Review*, (35), 47–68.

Peralta-Ramos, M. (2007). *La economía política Argentina: Poder y clases sociales, 1930-2006*. Fondo de Cultura Económica.

Pérez, P., Chena, P., & Barrera, F. (2010). La informalidad como estrategia del capital. Una aproximación macro, inter e intra sectorial. En *La corrosión del trabajo. Estudios sobre informalidad y precariedad laboral*. Buenos Aires: Miño y Dávila-Trabajo & Sociedad.

Pérez, P., Chena, P., & López, E. (2010). El ciclo del empleo y la reproducción del capital en la Argentina de la convertibilidad y la post-convertibilidad. En *Transformaciones del empleo en la Argentina. Estructura, dinámica e instituciones*. Buenos Aires: CICCUS.

Piva, A. (2009). Vecinos, piqueteros y sindicatos disidentes. La dinámica del conflicto social entre 1989 y 2001. En *La Argentina en pedazos. Luchas sociales y conflictos interburgueses en la crisis de la convertibilidad*. Buenos Aires: Peña Lillo-Ediciones Continente.

Piva, A. (2012). Los límites económicos de una lógica política. *IV Jornadas de Economía Crítica*, UBA.

Portantiero, J. C. (1973). Clases dominantes y crisis política en la argentina actual. En *El capitalismo argentino en crisis* (Siglo XXI.). Buenos Aires.

Portantiero, J. C. (1977). *Los usos de Gramsci*. Ediciones Pasado y Presente.

Portelli, H. (2003). *Gramsci y el Bloque Histórico*. Siglo XXI.

Poulantzas, N. (1979). *Estado, poder y Socialismo*. México: Siglo XXI.

Poulantzas, N. (1997). *Poder político y clases sociales en el Estado capitalista*. Siglo XXI.

Poulantzas, N. (2007). *Poder político y clases sociales en el Estado capitalista*. México: Siglo XXI.

- Prebisch, R. (1986). *El desarrollo económico en América Latina y alguno de sus principales problemas*. *Desarrollo Económico*, Vol. 26 (103).
- Preston, P. W. (1999). *Una introducción a la teoría del desarrollo*. Siglo XXI.
- Pucciarelli, A. R. (2011). *Los años de Menem: la construcción del orden neoliberal*. Siglo Veintiuno Editores.
- Quiroga, H. (2011). Ciudadanía y democracia en la Argentina. Problemas de representación en perspectiva comparada. En Cheresky (comp.) *Ciudadanía y legitimidad democrática en América Latina*. Buenos Aires: Prometeo.
- Rauber, I. (2012). *Revoluciones desde abajo. Gobiernos populares y cambio social en América Latina*. Buenos Aires: Peña Lillo-Ediciones Continente.
- Resnick, S. A., & Wolff, R. D. (1989). *Knowledge and Class: A Marxian Critique of Political Economy*. University of Chicago Press.
- Retamozo, M. (2008). *El Movimiento de Trabajadores Desocupados en Argentina. Subjetividad y acción en la disputa por el orden social*. Tesis Doctoral. FLACSO MÉXICO.
- Retamozo, M. (2011). Movimientos sociales, política y hegemonía en Argentina. *Revista Polis* Nro. 28. Universidad Bolivariana.
- Reynoso, D. (2008). La brecha entre mayorías institucionales y preferencias ciudadanas en los gobiernos pos Consenso de Washington. En Moreira, C.; Raus, D.; Gómez, Leyton, J.C. *La nueva política en América Latina*. FLACSO: Montevideo.
- Ruccio, D. (2010). *Development and Globalization: A Marxian Class Analysis*. Londres: Routledge.
- Saad-Filho, A., & Johnston, D. (Eds.). (2005). *Neoliberalism: A Critical Reader*. Pluto Press.
- Sader, E. (2008). América Latina, ¿el eslabón más débil?: el neoliberalismo en América Latina. *New left review*, (52), 5–28.
- Sader, E. (2009). *El nuevo topo. Los caminos de la izquierda latinoamericana*. Buenos Aires: Siglo XXI-CLACSO.
- Salama, P. (2009). Argentina, Brasil y México frente a la crisis internacional. *Revista Herramienta*, 41.
- Salvia, A., & Molina, E. C. (2007). *Sombras de una marginalidad fragmentada: aproximaciones a la metamorfosis de los sectores populares de la Argentina*. Miño y Dávila.

- Sanmartino, J. (2009). Crisis, acumulación y forma de Estado en la Argentina post-neoliberal. En *Portal Rebelión*: <http://www.rebellion.org>.
- Santarcángelo, J. E. (2012). *Concentración, rentabilidad y extranjerización en Argentina. Una mirada desde la cúpula empresarial* (Ensayos de Economía No. 009811).
- Santos, M. (1999). El territorio: un agregado de espacios banales. *América Latina: lógicas locales, lógicas globales*. Univ de Castilla La Mancha.
- Santos, Mílton. (1996). *Metamorfosis del espacio habitado*. Oikos-Tau.
- Sarlo, B. (2011). La audacia y el cálculo. Kirchner 2003-2010. Sudamericana: Buenos Aires.
- Sautu, R. (2003). *Todo Es Teoría: Objetivos y Métodos de Investigación*. Ediciones Lumiere.
- Savran, S., & Tonak, E. A. (1999). Productive and Unproductive Labour: An Attempt at Clarification and Classification. *Capital & Class*, (68), 113.
- Schmitt, C. (1998). *El concepto de lo político*. Alianza.
- Schvarzer, J. (1993). El proceso de privatizaciones en la Argentina. Implicaciones preliminares sobre sus efectos en la gobernabilidad del sistema. *Realidad Económica*, 120.
- Schvarzer, J. (1995). Grandes grupos económicos en Argentina. Formas de propiedad y lógicas de expansión. *Revista Mexicana de Sociología*, 57(4), 191.
- Shaikh, A. (1990). *Valor, acumulación y crisis: ensayos de economía política*. Bogotá: Tercer Mundo Editorial.
- Shaikh, A. (1999). Explaining the Global Economic Crisis. *Historical Materialism*, 5(1), 103–144.
- Shaikh, A. y Tonak, A. (1994). *Measuring the wealth of nations. The political economy of national accounts*. Cambridge University Press: Cambridge.
- Sidicaro, R. (2001). *La Crisis Del Estado y Los Actores Políticos y Socioeconómicos en la Argentina(1989-2001)*. Libros del Rojas.
- Steindl, J. (1979). *Madurez y estancamiento en el capitalismo norteamericano*. México: Siglo XXI.
- Sunkel, O. (1991). Del desarrollo hacia adentro al desarrollo desde dentro. En *El desarrollo desde dentro*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Svampa, M. (2005). *La sociedad excluyente. La Argentina bajo el signo del neoliberalismo*. Buenos Aires: Taurus.

- Svampa, M. (2008a). *Cambio de época: movimientos sociales y poder político*. Siglo Veintiuno Editores Argentina.
- Svampa, M. (2008b). Argentina: Una cartografía de las resistencias (2003-2008). Entre las luchas por la inclusión y las discusiones sobre el modelo de desarrollo. *Revista OSAL*, núm. 24, octubre.
- Svampa, M. (2011). Extractivismo neodesarrollista, Gobiernos y Movimientos Sociales en América Latina. *Revista Problèmes de l'Amérique Latine*, en prensa.
- Taylor, L., & Pieper, U. (1996). *Reconciling economic reform and sustainable human development: social consequences of neo-liberalism*. Office of Development Studies, United Nations Development Programme.
- Therborn, G. (1984). Classes and States: Welfare State Developments, 1881-1981. *Studies in Political Economy*, 14(0).
- Therborn, Göran. (1982) *¿Cómo domina la clase dominante? Aparatos de estado y poder estatal en el feudalismo, el capitalismo y el socialismo*. Mexico: Siglo XXI Editores.
- Thompson, E. P. (1989a). *La Formación de la clase obrera en Inglaterra*. Editorial Crítica.
- Thompson, E. P. (1989b). *Tradición, revuelta y consciencia de clase: Estudios sobre la crisis de la sociedad preindustrial*. Editorial Crítica.
- Thwaites Rey, M. (2007). El Estado ampliado en el pensamiento gramsciano, en *Estado y marxismo. Un siglo y medio de debates*, Prometeo: Buenos Aires.
- Thwaites Rey, M. (2008). ¿Qué Estado tras el experimento neoliberal? *Revista del CLAD Reforma y Democracia*, 41.
- Thwaites Rey, M. (2010). Después de la globalización neoliberal: ¿Qué Estado en América Latina? *Revista OSAL*, Año XI, N° 27, abril, CLACSO.
- Thwaites Rey, M. y Castillo, J. (2008), “Desarrollo, dependencia y Estado en el debate latinoamericano”, *Revista Araucaria*, Año 10, número 19.
- Torrado, S. (1994). *Estructura social de la Argentina: 1945-1983*, 2da edición, Ediciones De La Flor: Buenos Aires.
- Torrado, S. (1998). *Familia y diferenciación social*. Buenos Aires: EUDEBA.
- Torre, J. C. (1998). *El Proceso Político de Las Reformas Económicas En America Latina*. Ediciones Paidós Iberica.

- UNCTAD. (2011). *World investment report 2011. Non-equity of international production and development*. Nueva York: Naciones Unidas.
- Van Dijk, T. (1993). Principles of Critical Discourse Analysis. *Discourse & Society*, Vol. 3 (4), pp. 249-283.
- Varesi, G. (2010). La Argentina posconvertibilidad: modelo de acumulación. *Revista Problemas del Desarrollo*, Vol. 41 (161), abril-junio, Instituto de investigaciones de la UNAM.
- Varesi, G. y Pinazo, G. (2011). Acumulación, políticas y clases sociales en la Argentina post-convertibilidad. En Gambina, J.; Rajland, B. y Campione, D. (comps.) *Hegemonía y proceso de acumulación capitalista en Latinoamérica hoy (2001-2007). El caso argentino*. CLACSO: Buenos Aires.
- Vasilachis de Gialdino, I. (1993). *Métodos Cualitativos I. Los problemas teórico-epistemológicos*, Centro Editor de América Latina: Buenos Aires.
- Venida, V. S. (2007). Marxian Categories Empirically Estimated: The Philippines, 1961-1994. *Review of radical political economics*. Vol. 39. 1: 58-79.
- Vera, L. (2001). *Stabilization and Growth in Latin America: A Critique and Reconstruction from Post-Keynesian and Structuralist Perspectives*. Londres: Palgrave MacMillan.
- Viguera, A. (1998). Estado, empresarios y reformas económicas: en busca de una perspectiva analítica integradora. *Perfiles Latinoamericanos*, núm. 12, junio, 1998, pp. 9-51, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales: México.
- Viguera, A. (2000). *La trama política de la apertura económica en la Argentina (1987-1996)*. México: Flacso-Al Margen.
- Viguera, A. (2009). Movimientos sociales y lucha de clases. *Conflicto Social*, 2(1), 7-25.
- Villarreal, J. C. (1985). Los hilos sociales del poder. En *Crisis de la dictadura argentina*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Williams, R. (1998). *Marxismo y Literatura*. Peninsular Publishing Company.
- Williamson, J. (1993). Democracy and the «Washington consensus». *World Development*, 21(8), 1329-1336.
- Meikins Wood, E. (2000). *Democracia contra capitalismo*. México: Siglo XXI.
- Wright, E. O. (1979). *Class Structure and Income Determination*. Academic Press.

Wright, E. O. (2005). *Approaches to class analysis*, Cambridge University Press.

Wright, Erik Olin. (1994). *Clases*. Madrid: Siglo XXI de España Editores.

Zanatta, L. (2012). *Historia de América Latina. De la Colonia al siglo XXI*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

Zemelman, H. (1989). *De la historia a la política: la experiencia de América Latina*. México: Siglo XXI editores.

Žižek, S. (2002). *¿Quién Dijo Totalitarismo?: Cinco Intervenciones Sobre el (Mal) Uso de una Noción*. Buenos Aires: Pre-Textos.

APÉNDICE METODOLÓGICO A

Trabajo productivo e improductivo

Los indicadores presentados para el estudio del ciclo del capital, requieren de la aplicación a las cuentas nacionales de una serie de mediaciones para lograr una explicación acabada de la recomposición económica de la clase dominante. Creemos aquí que las categorías que dan cuenta de cada fase del ciclo reproductivo de las clases dominantes no pueden obtenerse simplemente a través de una relectura de los conceptos tal y como aparecen en las Cuentas Nacionales de Argentina, pues dichos conceptos no dan cuenta con precisión de la perspectiva teórica que adoptamos aquí. Las Cuentas Nacionales no son teóricamente neutrales, por lo que resulta de gran relevancia su redefinición a los fines de esta tesis.

El punto de partida para un análisis alternativo de las Cuentas Nacionales requirió, por lo dicho, introducir brevemente la discusión sobre el *trabajo productivo e improductivo* en las sociedades capitalistas. El debate en torno al carácter productivo o improductivo del trabajo humano, no se encuentra exento de controversias teóricas. En la obra de Marx el trabajo humano, como actividad creadora de valor, es analizada al menos en dos niveles de abstracción: el *trabajo humano en general* (más allá de las relaciones sociales dominantes) y el *trabajo bajo la relación capital*.

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

Sin embargo, es necesario reducir los niveles de abstracción y, por tanto, encontrar nuevas determinaciones. El trabajo humano en las sociedades dominadas por el capital aparece, principal aunque no exclusivamente, como *trabajo asalariado*. Los bienes y servicios producidos se manifiestan como mercancías y el orden lógico de las categorías se reorienta hacia la producción de plusvalor. De esta manera, el trabajo sólo será productivo para las clases económicamente

dominantes si tiende a generar un ciclo de valorización exitoso⁸². Por lo tanto, la creación de valor de uso en sí misma es una condición necesaria, más no suficiente, de la producción bajo la relación capital, puesto que se requiere además que el trabajo produzca plusvalor.

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

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

Para el análisis empírico es prácticamente imposible que se pueda realizar una separación entre valores y valores de uso de la mercancía y entre trabajo abstracto y trabajo concreto⁸³. Por lo tanto, una manifestación empírica del valor, como contrapartida del trabajo productivo abstracto, puede encontrarse en el trabajo productivo concreto y los valores de uso que el mismo produce y reproduce. De esta manera, en el pasaje de mayores a menores niveles de abstracción, utilizamos en esta tesis el esquema que plantean Savran y Tonak (1999) y Shaikh y Tonak (1994) para lograr una aproximación empírica más fructífera de los procesos de composición/recomposición de la clase

⁸² Contrariamente, el trabajo improductivo para el capital se encontrará asociado así a actividades de producción autogestiva, al trabajo doméstico, a las actividades de servicio social, entre otras.

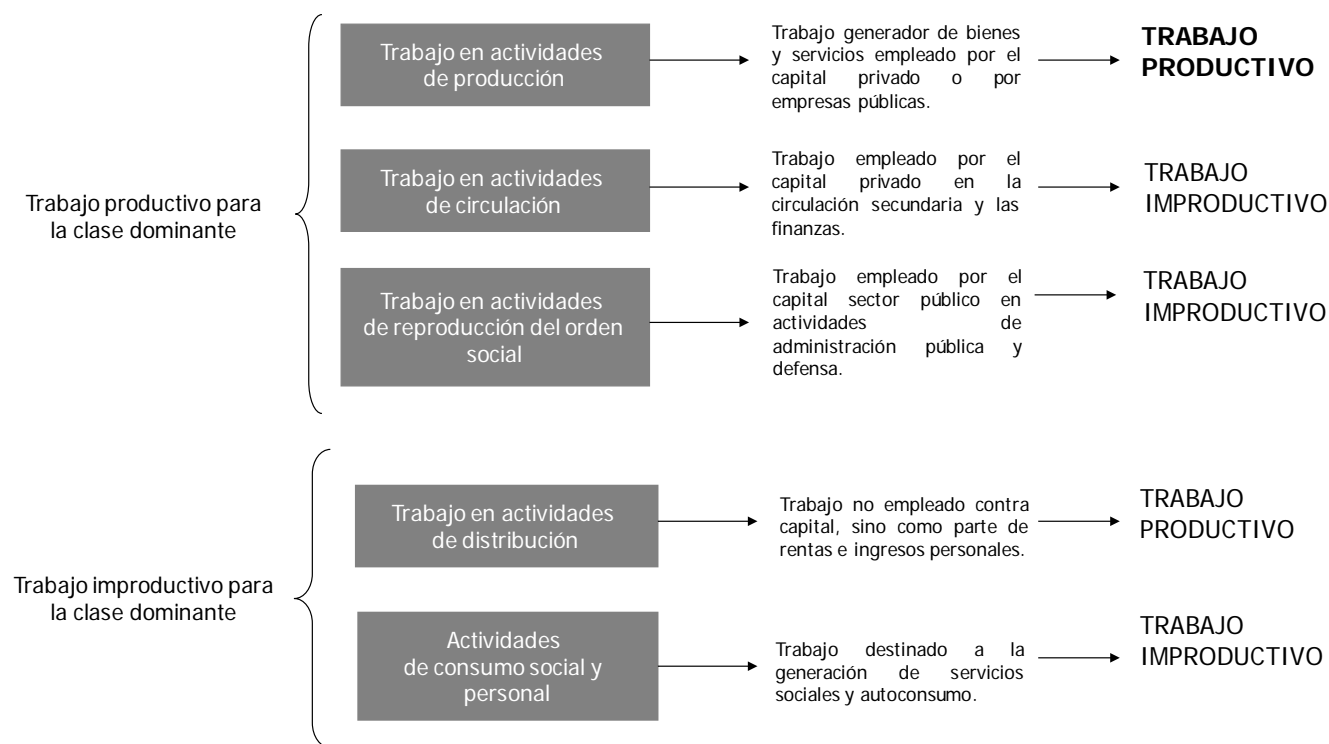
⁸³ Más aún, podemos afirmar que es esta una separación sólo analíticamente relevante.

dominante en el período estudiado, a través de comprender el ciclo del capital como una unidad entre las esferas de la producción y la circulación-distribución.

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

Estas definiciones nos permitieron clasificar de manera general todas las actividades o ramas de actividad que se encuentran en las Cuentas Nacionales. La figura A1 da cuenta de esta clasificación, que aplicaremos a dos conjuntos diferentes de datos oficiales: las tablas de insumo-producto y las cuentas nacionales anuales.

Figura A1: Clasificación del trabajo productivo e improductivo para la clase dominante



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

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

La construcción de los datos para el caso argentino

A partir de la clasificación de actividades productivas e improductivas para las clases dominantes que presentamos en la sección previa, avanzamos aquí en la redefinición de las Cuentas Nacionales (CN) de Argentina, que miden la producción de riqueza material de un país. Aquí presentamos una breve descripción de las tablas de insumo-producto y de las cuentas nacionales anuales para luego adentrarnos en la reformulación en base a categorías propuestas en el punto 1.1.

En primer lugar, las tablas de insumo-producto (TIP) organizan las transacciones entre las diferentes actividades económicas, y de cada actividad consigo misma – esto tanto inter como intra-

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

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

La reelaboración de las TIP y de las CN anuales se realizó tomando como marco la aplicación empírica de Shaikh y Tonak (1994) para la sociedad estadounidense. Sin embargo, como hemos planteado en la sección anterior, las actividades económicas que consideramos productivas e improductivas, difieren del desarrollo de estos autores en punto clave: el trabajo en las actividades comerciales – es decir, de circulación – lo clasificamos aquí como no productivo. A nuestro entender, el comercio que emplea trabajo asalariado se inscribe en el proceso de circulación y realización del valor generado. El capital comercial – como fracción de clase – apropia una parte del valor generado en la esfera de la producción en concepto de márgenes de comercialización (Steindl, 1979; Kalecki, 1977).

Por lo dicho, la producción y reproducción de la riqueza, por tanto de la clase dominante, sólo estará conformada por aquellos sectores o ramas de actividad que caracterizamos como creadoras de nuevos valores de uso y, que a su vez, persiguen la obtención de ganancias. En el resto de los sectores se realizará y distribuirá parte del plusvalor no apropiado por los primeros. De esta manera, englobamos en la *esfera de la producción* a todas aquellas actividades que involucran *trabajo productivo* para las clases dominantes (generadoras de plusvalor) y que acrecientan o transforman las mercancías de uso social (valores de uso), es decir, producción de bienes y servicios. Mientras

que en la *esfera de la circulación* se incluyen aquellas actividades vinculadas con la realización (comercio minorista y mayorista) y la redistribución del valor originado en la primera esfera (finanzas, alquileres y ventas inmobiliarias). Esta riqueza es redistribuida a partir de transferencias originadas en el pago de renta de la tierra, intereses, salarios, etc.

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

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

Veamos brevemente las diferencias existentes entre la metodología aquí elaborada y las CN estándares. El ejemplo de la figura A1 muestra las diferencias – de manera simplificada – entre ambas metodologías para las TIP. Sin embargo, las mismas diferencias están presentes en las cuentas anuales. Las tablas de insumo producto convencionales contabilizan la totalidad de las actividades como productivas, por lo cual las sumas por el lado de los ingresos (filas) y por el lado de los usos (columnas), representarían el valor bruto de producción (VBP) y el producto total, respectivamente. Para el conjunto de la economía, simplemente se realiza la sumatoria de cada fila (columna). Desde la perspectiva propuesta aquí, sólo las filas (columnas) sombreadas del cuadro A1 se considerarán como productores y reproductores de valor en las TIP y, de manera similar pero sin contar las compras/ventas intermedias, en el cálculo de las series temporales anuales.

Figura A2: Equivalencia de las tablas insumo-producto entre nuestra propuesta metodológica y las cuentas convencionales

	Producción	Circulación	No Capitalista	CONw	CONc	I	X-IMPO	G	PT
Producción	Mp-p	Mp-c	Mp-nc	CONw-p	CONk-p	Ip	(X-Impo)p	Gp	PTp
Circulación	Mc-p	Mc-c	Mc-nc	CONw-c	CONk-c	Ic	(X-Impo)c	Gc	PTc
No Capitalista	Mnc-p	Mnc-c	Mnc-nc	CONw-nc	-	-	(X-Impo)nc	Gnc	PTnc
M	Mp	Mc	Mnc	Definiciones: PT: Producto Total Mp-p: Capital constante circulante (C) Wi: Masa salarial de cada esfera CONw: Consumo asalariado I: Gastos de Inversión de cada esfera G: Gastos de Gobierno de cada esfera VT: Valor Total M: Compras intermedias totales ($M_p + M_c + M_{nc}$) P: Masa de beneficios de cada esfera CONk: Consumo capitalista X-Impo: Exportaciones netas de cada esfera T: Impuestos					
Impo + T impo	xx	xx	xx						
T nac	xx	xx	xx						
Salarios	Wp	Wc	Wnc						
Beneficios	Pp	Pc	Pnc						
VT	VTp	VTc	VTnc						

Fuente: elaboración propia.

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

Al observar el lado de los usos podemos encontrar las diferencias en el tercer momento del ciclo del capital (M'-D'). Por parte de las cuentas convencionales, el PT equivale a la suma de las compras intermedias (M) y el producto final (PF), para el conjunto de las esferas (circulación, producción y sector no capitalistas). Este último, no es más que la sumatoria de los distintos destinos de la producción: $PF = Conw + Conk + I + (X-IMPO) + G$. En cuanto a nuestra re-interpretación, el PT

incluye sólo aquellas variables propias de la esfera de la producción (PTp), mientras que para hallar el PF debemos deducir el consumo intermedio correspondiente exclusivamente a estas actividades ($PF=PTp-Mpp$). Nuevamente, el producto total será menor al que surge de las cuentas oficiales.

Una última definición relevante es la tasa de ganancia efectiva. La misma, siguiendo a Maniatis (2005) se define como $\pi_{efectiva} = \frac{S-T-Nac-Wnp}{C+V}$ (ver definiciones de la figura A2).

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

Descripción de las fuentes cuantitativas utilizadas

A los efectos de analizar las características los procesos económicos que han modificado la situación de la clase dominante, hemos aplicado la transformación de las CN a una variedad de fuentes de información cuantitativa. Entre ellas se destacan: la Matriz Insumo Producto (MIP) del año 1997, las series temporales de Valor Agregado y PBI por rama de actividad 2002-2011, la Cuenta de Generación del Ingreso 2002-2008 y la Encuesta Nacional de Grandes Empresas 2002-2010. Estos datos se obtienen de la *Dirección Nacional de Cuentas Nacionales* – insertada *Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC)*-. Una aclaración necesaria es que dado que los datos de compras intermedias y relaciones inter e intra-rama sólo están presentes en la MIP, cuya última información oficial data 1997. Por ello, para obtener las estadísticas referentes al consumo intermedio para Argentina en la etapa post-neoliberal, se realizó una actualización de la MIP de 1997 a través del método RAS⁸⁴. Este método indirecto, permite reducir la información fuente requerida y proporciona estimaciones con resultados próximos a los métodos directos, para los cuales es necesaria la información sobre estructura de comercio intra-rama como así también aquellos referidos a la estructura de la demanda final (Malizia y Bond, 1974; Pedreño, 1986).

⁸⁴ El método RAS básico fue desarrollado en el Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Cambridge (Reino Unido), por el Premio Nobel Richard Stone en los primeros años de la década de los sesenta. Este método, es una traslación de la teoría de ajuste de matrices con restricciones hacia la estimación de matrices *input-output*. El mismo permite suponer que sólo se presentan alteraciones de los precios manteniendo constantes tanto la estructura de comercio intra-sectorial como la matriz de gastos de los hogares – por tanto, la estructura de demanda final –.

APÉNDICE METODOLÓGICO B

Operacionalización de los indicadores para las clases subalternas

Un punto de compleja resolución en los estudios que trabajan con el concepto de clases sociales es el pasaje del concepto abstracto de clase a su operacionalización empírica. Es, precisamente. Nuestra propuesta metodológica desarrolla una serie de categorías empíricas para la caracterización y el análisis de las clases subalternas, sustentado principalmente en Encuesta Permanente de Hogares (EPH) como fuente prioritaria de información.

Dicha fuente se caracteriza por brindar información detallada de las estadísticas laborales y de ingresos para la población urbana del país. Esos datos cuantitativos pormenorizados permiten abordar las tres dimensiones para el diseño empírico de un análisis de clases, en general, y para el estudio de los procesos de composición económica de las clases subalternas, en particular.

Dos aclaraciones son necesarias para caracterizar económicamente a las clases subalternas en el período estudiado. En primer lugar, asumimos que la posición social de los hogares puede definirse empíricamente a partir de la posición del jefe de hogar. La centralidad del jefe de hogar no es arbitraria, ni resulta del control monopólico de los recursos económicos del hogar. La figura del jefe de hogar tiene un fundamental papel referencial en la conformación de la identidad del resto de los miembros del hogar, sobre en relación a las categorías socio-ocupacionales. Todos los miembros del hogar evalúan su acción y posición – relacional – en la estructura social desde un punto de partida que, aunque transitorio, es un punto de referencia básico y – creemos razonable suponer – es la posición social del jefe del hogar al que pertenecen. Por estos motivos, asignaremos al hogar y a todos sus miembros la posición social que corresponda al jefe del mismo .

En segundo lugar, como hemos mencionado, partimos de la categoría de Condición Socio-Ocupacional (CSO) propuesta por Torrado (1994), para construir las diferentes posiciones en las que se ubican las fracciones y sectores de las clases subalternas a partir de la EPH. Esta categoría fue desarrollada y aplicada por la autora a los censos poblacionales y no a las encuestas de hogares. Sin embargo, creemos aquí que es posible avanzar metodológicamente en una aplicación empírica de este concepto. La misma permite, a diferencia de lo que ocurre con los censos de población que se realizan cada diez años, tener una aproximación anual de los diferentes indicadores.

La categoría de CSO resulta adecuada para la construcción de indicadores específicos de los procesos de composición de las clases subalternas por varios motivos.

En primer lugar, en las sociedades capitalistas en general, la ocupación es el componente principal de la situación de clase ya que “resume” la posición ocupada en el mercado de trabajo y, en buena medida, permite dar cuenta de la dimensión de control/no control sobre medios de producción y control no control sobre el trabajo de otros. En segundo lugar, la ocupación constituye el mecanismo más universal que tiene una persona para acceder a medios de vida, por lo cual expresa una ineludible faceta de la dominación económica.

Por último, la ocupación constituye el escenario de relaciones sociales, experiencias, y oportunidades más comprehensivo de las personas en una sociedad determinada. En síntesis, tal cual sostiene Sautu (2003), la ocupación es el determinante más potente de las posibilidades materiales de vida de los individuos y sus hogares.

El nomenclador propuesto por Torrado (1998) permite construir la estructura de condición socio-ocupacional y de grandes clases sociales que agrupan varias condiciones socio-ocupacionales. Al mismo tiempo, otorga posibilidades de identificar un número relativamente pequeño de agrupamientos socio-ocupacionales, que serían suficientemente homogéneos desde el punto de vista de las modalidades de inserción de los agentes en la actividad económica. Además, el ordenamiento de estos agrupamientos debería responder a una pauta decreciente de la calidad de vida y debieran ser identificables con las designaciones de mayor consenso en la literatura.

Como señalamos en el capítulo teórico de esta tesis, la categoría de clase que empleamos aquí no es tan sólo un criterio clasificatorio sino que hace referencia a un conjunto de individuos que tienen ciertos elementos comunes que se manifiestan concretamente en sus maneras de pensar y obrar. De allí que la condición socio-ocupacional debería operar como vínculo entre la estructura de clase y la estructura económica, dando cuenta de la relevancia de la última como determinante fundamental de la primera.

Construcción de la Condición Socio-Ocupacional a partir de la EPH

La construcción de la CSO mediante la utilización de la EPH, parte de tomar en consideración una serie de variables clave que dicha fuente posee. Ellas son:

- Condición de Actividad: ocupado, desocupado, inactivo,
- Categoría de Ocupación: asalariado, empleador, cuentapropista, trabajador familiar,

- Clasificación de Ocupación: carácter ocupacional (directivo, no directivo), jerarquía ocupacional (jefes), tecnología ocupacional (no utilizado) y calificación ocupacional (profesional, técnico, operativo, poco calificado),
- Tamaño del Establecimiento: hasta 5 empleados, más de 5 empleados.

A partir de estas variables construimos la CSO para los años 2003-2011 a través de cinco pasos centrales. En primer lugar, la Condición de Actividad nos permite separar al subconjunto de la población activa de aquella inactiva, puesto que la EPH sólo provee información relevante para la construcción de la CSO del conjunto de los ocupados y desocupados, es decir, para la Población Económicamente Activa.

Luego, hemos definido la posición básica en las relaciones de producción que corresponde a cada persona ocupada y desocupada a partir de la Categoría de Ocupación y la Clasificación de Ocupación (directivos, jefes, no jefes). Esto permite distinguir patrones y directivos – asalariados – del conjunto de los demás ocupados y desocupados. Si bien los directivos son asalariados su papel en el proceso de valorización se encuentre fuertemente relacionado al control del proceso productivo. A su vez, entre el resto de los asalariados distinguimos entre jefes y “asalariados subordinados”. Mientras que los primeros son asalariados pero en una posición contradictoria (Wright, 1994), actuando en función capitalista pero – a diferencia de los directivos – no tienen control sobre la orientación general del proceso. Por último, separamos al conjunto de los trabajadores autónomos, es decir aquellos que no son asalariados y no tienen personal a su cargo. A los trabajadores familiares no podemos asignarles una CSO propia – aunque luego puedan asumir la que corresponde al jefe del hogar al que pertenecen –.

En tercer lugar, hemos diferenciado en diferentes sectores dentro de cada clase socio-ocupacional a partir de la combinación del Tamaño del Establecimiento y el Nivel de Calificación de la Ocupación. Los pequeños propietarios – dueños de empresas con hasta 5 trabajadores – son considerados parte de sectores subordinados o subalternos. Dentro de los asalariados que no son ni directivos y ni jefes, distinguimos a quienes ocupan tareas profesionales y quienes realizan funciones técnicas – ambas asociadas en principio, pero no de manera excluyente a la posesión de certificaciones formales – de quienes son asalariados con calificación operativa – en tareas de complejidad intermedia – y quienes realizan tareas de baja calificación.

En cuarto lugar, el caso de las fracciones autónomas de las clases subalternas, distinguimos a los profesionales autónomos e incorporamos una diferenciación adicional en función de la posesión de medios de producción en el caso de los autónomos no profesionales.

Finalmente, por su relevancia social y cuantitativa distinguimos a los trabajadores de servicio doméstico. La naturaleza del empleo en el servicio doméstico es para remarcar pues a diferencia de otros sectores o fracciones de las clases subalternas, esta actividad es claramente no capitalista.

La principal divergencia con el enfoque de Torrado (1994, 1998) es que la autora realiza una diferenciación interna entre trabajadores “vendedores” y “empleados administrativos”. Esta distinción creemos que no es relevante en este nivel de análisis pues el objetivo de la misma es separar a los trabajadores que realizan un trabajo “no productivo” en el sentido de producción de nuevos valores de uso. Esa distinción no es aplicable a la actividad concreta de los trabajados sino a la naturaleza concreta de la rama o sector de actividad, como hemos discutido en el capítulo 3 de esta investigación. El carácter productivo o improductivo del trabajo debe determinarse en un nivel más concreto de diferenciación. Por otra parte, descartamos asignarle un status superior a ese sector de las clases subalternas ubicándolo a priori en un estrato de “clase media” como propone Torrado (1998).

Para dar un ejemplo de la representatividad estadística de la construcción, para el cuarto trimestre del año 2009, en promedio el 95,9% del total de ocupados y desocupados, pudo ser asignado a una CSO. Como dato sobresaliente, en ese mismo período menos del 8% de la población económicamente activa son propietarios, directivos o jefes y controlan el trabajo del 66% que corresponde a categorías asalariadas no jefes. Por otra parte, sólo 6% ocupan posiciones donde la condición profesional remite al puesto mientras que dos tercios de los autónomos no profesionales cuentan con algún medio de producción para sus actividades.

Luego de asignar la CSO a cada trabajador/a activo/a seleccionamos a los jefes de hogar activos y asignamos a todos los miembros de cada hogar la CSO de sus jefes activos. En total – para el mismo período señalado para ejemplificar – 18.754.497 personas pudieron ser asignadas la CSO. Sólo un reducido subconjunto de los hogares con jefe activo no ha podido ser clasificados dentro de ninguna de las categorías de CSO por falta de información.

La CSO, las clases y las fracciones de las clases subalternas

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

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

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

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

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

Así, los Jefes, los profesionales asalariados, los profesionales autónomos, los asalariados técnicos, operativos y no calificados, los autónomos no profesionales y el servicio domésticos, los incluimos como fracciones de las clases subalternas diferentes de los directivos y propietarios de capital.

Tipo de trabajo y rama de producción

Para la construcción de las variables tipo de trabajo y rama de producción en las cuales ubicamos a las clases subalternas, trabajamos con el Clasificador de Actividades Económicas para Encuestas Sociodemográficas La EPH cuanta con la clasificación de los ocupados y desocupados en base a estas categorías con una desagregación de 4 dígitos. Tanto por motivos teóricos como por cuestiones estadísticas, hemos tomado a dos dígitos la variable para clasificar a los ocupados y desocupados por tipo de trabajo y rama de producción.

Para la clasificación por tipo de trabajo agrupados allí a todas las actividades productores de nuevo valor de uso y de cambio, de tal manera que sea compatible con la clasificación realizada para la clase dominante.

En cuanto a la rama de producción, las que logran extraerse de la clasificación mencionada a dos dígitos son equivalentes a las propuestas en cuentas nacionales, pues se utiliza el mismo clasificador de actividades en su construcción.