



FLACSO
ARGENTINA

**FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES
-SEDE ACADEMICA ARGENTINA-**

PROGRAMA DE DOCTORADO EN CIENCIAS SOCIALES

**Clase dominante, hegemonía y modos de acumulación.
La reconfiguración de las relaciones de fuerza en el interior de la
burguesía durante la crisis y salida de la convertibilidad (1998-2003)**

Tesis de Doctorado

**Autor: Andrés Gastón Wainer
Director: Enrique O. Arceo**

Julio de 2010

Resumen

La salida de la convertibilidad no fue consensuada sino que fue el resultado de las contradicciones objetivas del propio “modelo” y del desenvolvimiento de la lucha de clases en la Argentina. Si bien con la crisis económica iniciada a fines de 1998 se produjo una creciente activación de las luchas sociales, el eje del enfrentamiento sobre el destino de la política económica estuvo determinado en lo esencial por los conflictos en el seno de la burguesía, desnudando el fin de la homogeneidad ideológica dentro de la clase dominante. La irrupción de la crisis económica dio lugar a una polarización de las fracciones burguesas en torno a un bloque “conservador” que pugnaba por mantener el “modelo” y un bloque “reformista” que presionaba por introducir cambios que mejorasen la situación del sector transable.

La profundización de la crisis fue dejando cada vez menos espacio para reformas parciales, con lo cual el conflicto terminó siendo sintetizado por la oposición entre los que estaban a favor de mantener el tipo de cambio fijo y los que se inclinaban por una devaluación. La resolución a dicho conflicto dependió, entre otros factores, de: a) las restricciones objetivas del proceso de acumulación de capital tal como se venía desarrollando; b) los límites que impuso la resistencia de las clases dominadas y; c) la capacidad de llevar adelante una acción hegemónica por parte de los bandos capitalistas en disputa, aspecto que se abordará específicamente en esta investigación.

A comienzos de 2002, con el recambio anticipado del gobierno, se impuso una nueva política económica que tuvo como principales beneficiarios a las fracciones burguesas que formaban parte del bloque “reformista”. Al respecto, hubo varios factores que incidieron para que ello ocurriera, tales como: la profundización de la crisis económica y la incapacidad del gobierno de la Alianza de superarla dentro del esquema de convertibilidad, la habilidad de la burguesía “reformista” para consolidar un esquema de alianzas más amplio y heterogéneo que las fracciones conservadoras, y la confluencia del reposicionamiento de la burguesía “reformista” con las intenciones políticas del peronismo, hasta entonces en la oposición.

La reconfiguración del bloque en el poder determinó cambios significativos en el modo de acumulación a nivel local a través de una mayor autonomía relativa del Estado, el desplazamiento del eje económico, la modificación parcial de la vinculación del país con el mercado mundial y una distinta forma de generación y apropiación del excedente. Sin embargo, importantes cuestiones estructurales no sufrieron cambios significativos.

Summary

The end of the Convertibility Regime was not consensual but was the synthesis of objective contradictions and the development of the class struggle in Argentina. Although the economic crisis that began in late 1998 intensified social struggles, the axis of confrontation over the fate of economic policy was essentially determined by conflict within the bourgeoisie, leading towards the end of ideological homogeneity within the ruling class. The emergence of the economic crisis led to a polarization of bourgeois factions around a “conservative” side who struggled to maintain the Convertibility without changes and a “reformist” side pushing for changes to improve the situation of the tradable sector.

The deepening of the crisis left less space for partial reforms, which pushed the conflict toward the opposition between those who were in favor of maintaining the fixed exchange rate and those who were pushing for a devaluation. The resolution to this conflict was basically dependent on: a) the objective constraints of the process of capital accumulation; b) the limits imposed by the resistance of the dominated classes and; c) the ability to carry out a hegemonic action by each bourgeois side. This latter issue is the main concentration of this research.

In early 2002 the new government pursued a new economic policy which had as its primary beneficiaries bourgeois factions that were part of the “reformist” side. At this time, there were several factors that explain this result: the deepening economic crisis and the government's inability to overcome it; the ability of the “reformist” bourgeoisie to consolidate broader alliances than conservative factions; and the confluence of the “reformist” bourgeoisie with the political intentions of Peronism, previously in political opposition.

The reconfiguration of the power bloc introduced significant changes in the local accumulation regime through increased relative autonomy of the state, the displacement of the economic axis, the country's new relationship with global markets and a different way of surplus generation and its appropriation. However, major structural issues stayed without significant changes.

Agradecimientos

Un trabajo de estas características nunca es un resultado estrictamente personal sino que en el proceso de elaboración siempre intervienen “muchos otros”, ya sea de un modo directo o a través de las “huellas” que van marcando la forma de pensar del autor. A pesar de que no es posible identificar a todos los que de algún modo contribuyeron a esta tesis, hay personas muy significativas que no pueden ser dejadas de lado. Entre ellas quiero mencionar, en primer lugar, a Enrique Arceo, a quien agradezco profundamente por haber aceptado la ardua tarea de dirigirme. Su inagotable capacidad de reflexión, su brillantez intelectual y su apoyo constante han sido fundamentales para la elaboración de la tesis. Pero más importante aún es su eterna predisposición por enseñar y su interés por formar en los jóvenes un pensamiento que aporte a una visión crítica del mundo.

En segundo lugar quiero agradecer especialmente a Daniel Azpiazu por sus valiosos comentarios tras una atenta lectura del texto. También ha contribuido de manera invaluable a la concreción de esta tesis Martín Schorr, compañero, maestro y amigo, sin el cual probablemente esta investigación ni siquiera hubiese llegado a ser una idea.

En tercer lugar quiero agradecerle a mis compañeros del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, especialmente a Nicolás Arceo por ayudarme siempre en lo que fuera necesario y a Verónica Weiss por su inagotable buena predisposición para lo que fuere necesario. Asimismo, también quiero agradecerle a Eduardo Basualdo por ser un referente clave de este trabajo así como por brindarme el espacio –institucional e intelectual– para poder desarrollar esta tarea.

En cuarto lugar quiero mencionar a mis compañeros de la cátedra de Análisis de la Sociedad Argentina de la Facultad de Ciencias Sociales de la UBA. En este sentido quiero agradecer especialmente a Gabriela Benza, Gabriel Calvi, Alejandro Gaggero y Clara Marticorena, con los cuales he tenido fructíferos intercambios que me ayudaron a avanzar con la investigación.

Entre las últimas personas a las cuales deseo expresar mi gratitud se encuentra Mariela, quien no solo me ha dado la familia más maravillosa que podía imaginar sino que ha sido un sostén fundamental para mí en este largo y arduo proceso. Y por supuesto, quiero agradecerles a mis padres, Ruben y Yiyi, y muy especialmente a mi madre, quien siempre me dio –y hoy más que nunca– un magnífico ejemplo de fuerza de voluntad para afrontar los más complejos desafíos que nos plantea la vida.

Finalmente, quiero destacar que la realización de esta tesis fue posible gracias al aporte material brindado por el Estado argentino a través del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET).

Índice de capítulos

Introducción	1
Capítulo 1. Marco Teórico y metodología de la investigación	16
1.1 Clases sociales y contradicciones de clase	17
1.1.1 Burguesías e ideologías	21
1.1.2 Fracciones e intereses de clase	24
1.1.3 Intereses de clase, posiciones de clase y fuerzas sociales	29
1.2 Estado, poder de clase y hegemonía	32
1.2.1 El bloque en el poder	33
1.2.2 Notas sobre la naturaleza del Estado capitalista	35
1.2.3 La cuestión de la hegemonía	44
1.3 Modo de acumulación, dependencia y clases sociales	48
1.3.1 La internacionalización del capital en las últimas décadas	51
1.3.2 Burguesías periféricas transnacionalizadas y dependientes	55
1.4 El “doble” abordaje del objeto de estudio	59
1.4.1 Corporaciones y partidos políticos	62
1.4.2 La cúpula empresaria y sus fracciones	68
1.4.3 La integración del análisis a través de la triangulación	74
Capítulo 2. La conformación del bloque en el poder en la década de 1990	76
2.1 Génesis, implementación y consecuencias de las reformas neoliberales	76
2.1.1 Las reformas estructurales y el Plan de Convertibilidad	80
2.1.2 Las principales consecuencias de la política económica	83
2.2 La articulación de las distintas fracciones burguesas bajo la hegemonía del capital financiero	95
2.2.1 Las bases materiales de la nueva hegemonía	96
2.2.2 La victoria ideológica y política del capital financiero: un nuevo bloque en el poder	104
2.2.3 El rol de las clases dominadas en la consolidación de la hegemonía	112
2.3 Las bases del consenso burgués empiezan a resquebrajarse	119
2.3.1 El quiebre de la “comunidad de negocios” y la extranjerización de la cúpula empresaria	120
2.3.2 Algunas interpretaciones sobre el comportamiento del capital concentrado interno	127
2.4 Fracciones del capital: grupos económicos, empresas y corporaciones	131
2.4.1 El carácter de los grupos económicos	131
2.4.2 El impacto de la desregulación y apertura en los grupos	134

2.4.3 Los cambios en las representaciones empresarias multisectoriales	144
Capítulo 3. La destrucción del consenso ideológico sobre la política económica y los distintos intereses corporativos	150
3.1 Crisis económica: la agudización de las contradicciones del modelo a partir de las crisis externas	152
3.2 El fin del consenso menemista: los diferentes intereses corporativos	157
3.2.1 Moderado proteccionismo versus aperturismo	161
3.2.2 El conflicto con las empresas de servicios públicos	169
3.2.3 Disputas en torno a la tasa de interés y las privatizaciones de bancos públicos	172
3.2.4 Posiciones sobre el déficit fiscal	176
3.2.5 Unidad de clase en torno al aumento de la tasa de explotación	179
3.3 La polarización de las posiciones en el seno de la clase dominante: el tipo de cambio	183
3.3.1 Los primeros planteos devaluacionistas	185
3.3.2 Un fallido intento de respuesta: la “Convertibilidad ampliada”	190
3.3.3 Los alineamientos finales	192
3.4 La “vanguardia reformista” de la burguesía industrial y su política de alianzas	198
3.4.1 La consolidación del liderazgo interno	201
3.4.2 Las alianzas de la burguesía industrial dentro de la clase dominante	208
3.4.3 ¿La historia se repite? Las alianzas policlasistas	211
3.4.4 El regreso de la “burguesía nacional”	216
3.5 El “callejón sin salida” del bloque “conservador”. Los intereses por sostener y/o profundizar el esquema de convertibilidad	222
3.5.1 El bloque “conservador”	223
3.5.2 Las oscilaciones de la burguesía agraria y las grandes empresas endeudadas	228
3.5.3 La tabla de salvación que nunca salió a flote: la dolarización	231
3.3.4 El cambio de posición del Fondo Monetario Internacional	236
Capítulo 4. Lucha política y crisis de hegemonía. La descomposición del bloque en el poder	240
4.1. La escena política	245
4.1.1. Bipartidismo y alianzas electorales	247
4.1.2. La ideología de los partidos políticos y sus bases sociales	251
4.1.3. Los posicionamientos de los partidos a fines de la década de 1990	256
4.2. El gobierno de la Alianza: un equilibrio inestable	261

4.2.1. Los límites del ascenso de la burguesía “reformista” bajo el gobierno de la Alianza	264
4.2.2. La confluencia de la burguesía “reformista” con el peronismo en la oposición	268
4.2.3. Un último intento por mantener la unidad del bloque en el poder tras la fallida contraofensiva del capital financiero	272
4.2.4. El fantasma del “golpe de mercado” y la concertación que tampoco fue	278
4.2.5. Los límites para profundizar el “modelo”: la resistencia social al ajuste	282
4.3. La crisis de hegemonía	292
4.3.1. El aislamiento político del gobierno aliancista y la estrategia opositora	295
4.3.2. Las consecuencias de la decadencia hegemónica: menos consenso, más coerción	300
4.3.3. Cuando lo viejo no termina de morir y lo nuevo no termina de nacer: los gobiernos de transición	307
Capítulo 5. Nueva política económica y cambios en el bloque en el poder	313
5.1. La “conquista” del poder por parte de alianza “productivista” y los intereses corporativos en juego	314
5.1.1. La ofensiva reformista: devaluación, primera pesificación y reforma a la Ley de Quiebras	316
5.1.2. Marchas y contramarchas: los límites que impone por el capital financiero y los derechos adquiridos	321
5.1.3. Los intereses de la burguesía agroexportadora frente a las necesidades políticas	329
5.2. La dinámica de la lucha de clases	332
5.2.1. La unidad de clase de la burguesía en torno al aumento de la explotación del trabajo	334
5.2.2. Las distintas etapas del conflicto social	337
5.2.3. Los alcances y límites del gobierno provisional	342
5.3. Hacia una reconfiguración del bloque en el poder	343
5.3.1. Los “perdedores” con la nueva política económica	349
5.3.2. Los “ganadores” con la nueva política económica	361
5.3.3. La continuidad del proceso de extranjerización de gran capital en la Argentina	368
5.3.4. Cambios en los aparatos del Estado	372
5.3.5. ¿Hacia una nueva hegemonía?	375
Conclusiones	383
Bibliografía citada y fuentes consultadas	392

ANEXO I: Los actores que representan los intereses de la burguesía	1
I.1. La burguesía agraria	1
I.2. La burguesía industrial	3
I.3. La burguesía comercial y las firmas de servicios	6
I.4. La burguesía financiera	8
 ANEXO II: Registros de los posicionamientos de las entidades empresarias sobre temáticas seleccionadas	 1

Índice de cuadros y gráficos

• Cuadro N° 2.1. Balance de Pagos (principales componentes), 1992-2001	90
• Cuadro N° 2.2. Saldo de las compraventas de capital realizadas dentro de las asociaciones vinculadas con las privatizaciones, expresadas en términos de la facturación según el origen de la empresa, 1990-1997	121
• Cuadro N° 2.3. Saldo de las compraventas de capital realizadas dentro de las asociaciones desvinculadas de las privatizaciones, expresadas en términos de la facturación según el origen de la empresa, 1990-1997	122
• Cuadro N° 2.4. Evolución de la cantidad de firmas y las ventas efectuadas por las 200 empresas de mayores ventas según tipo de empresa, 1995-2001	123
• Cuadro N° 2.5. Evolución de la rentabilidad en las empresas privatizadas y el resto de las firmas de la cúpula, excluyendo las empresas estatales, 1991-1997	126
• Cuadro N° 2.6. Participación accionaria y transferencias de capital realizadas por los principales grupos económicos locales en los distintos sectores privatizados, 1994-2001	138
• Cuadro N° 2.7. Evolución de la cantidad de firmas y las ventas efectuadas por las empresas de la cúpula del sector privado según tipo de empresa, 1995-2001	142
• Cuadro N° 2.8. Evolución de las ventas efectivas de los grupos económicos y de las “perdidas” por la transferencia total o parcial de sus firmas controladas, años seleccionados	144
• Cuadro N° 3.1. Posiciones de las principales corporaciones empresarias, 1998-2000	161
• Cuadro N° 3.2 Precios relativos de los productos agropecuarios y las manufacturas en relación los servicios públicos, 1993-2001	170

• Cuadro N° 3.3. Grupos de los distintos sectores de la economía argentina según su relación con el comercio exterior y niveles de productividad	184
• Cuadro N° 3.4. Posiciones de las principales corporaciones empresarias, 2001	193
• Cuadro N° 3.5. Cantidad de firmas industriales de la cúpula empresaria por origen de capital, 1997-2001	203
• Cuadro N° 4.1. Tasas de desocupación según deciles de ingreso per cápita familiar. GBA, 1998-2001	286
• Cuadro N° 5.1. Precios relativos de los productos agropecuarios y las manufacturas en relación los servicios públicos, 1998-2003	350
• Cuadro N° 5.2. Proporción de ventas que son explicadas por las exportaciones según fracción del capital, 1998-2003	362
• Cuadro N° 5.3. Evolución de los márgenes agropecuarios por hectárea, 1998-2003	367
• Cuadro N° 5.4. Cantidad de empresas por origen de capital (sector no financiero), 1998-2003	370
• Gráfico N° 2.1. Evolución de la productividad del trabajo del sector no agrario en Estados Unidos y la Argentina, 1991-2001	85
• Gráfico N° 2.2. Exportaciones, importaciones y saldo comercial, 1993-2001	86
• Gráfico N° 2.3. Evolución de la deuda externa total, pública y privada, 1991-2001	89
• Gráfico N° 2.4. Tasa de interés en la Argentina para préstamos a empresas de primera línea y tasa Libor a treinta días, 1993-2001	91
• Gráfico N° 2.5. Evolución del salario horario medio real y de las tasas de desempleo abierto y subempleo horario, 1986-2001	115
• Gráfico N° 2.6. Evolución de los ingresos por privatizaciones, compraventa de empresas privadas y fuga de capitales locales, 1990-2001	125
• Gráfico N° 3.1. Tipo de cambio real multilateral, 1993-2001	154
• Gráfico N° 3.2. Evolución en dólares constantes de los precios FOB- Puertos Argentinos de los principales cultivos de exportación, 1991-2001	156
• Gráfico N° 3.3. Evolución de las exportaciones de las firmas agroindustriales, petroleras e industriales (resto) de la cúpula empresaria, 1997-2001	167
• Gráfico N° 3.4. Evolución del salario nominal, el costo salarial y sus tendencias, 1998-2001	181

• Gráfico N° 3.5. Relación entre la evolución de los ingresos de las fracciones de la cúpula empresaria entre 1998 y 2001 y las posiciones sobre el tipo de cambio adoptadas durante el 2001 por las principales corporaciones empresarias	195
• Gráfico N° 3.6. Evolución de la rentabilidad por sector de la cúpula empresaria, 1997-2001	204
• Gráfico N° 5.1. Evolución de los salarios reales, la productividad y el excedente apropiado por el capital, 1998-2003	333
• Gráfico N° 5.2. Rentabilidad de la cúpula empresaria (sector no financiero y entidades financieras), 1998-2003	345
• Gráfico N° 5.3. Evolución de las ventas por sector de la cúpula empresaria, 1998-2003	351
• Gráfico N° 5.4. Evolución de los ingresos de las grandes entidades financieras según el origen de capital, 1998-2003	356
• Gráfico N° 5.5. Evolución de la rentabilidad de las entidades financieras con mayores ingresos según el origen de capital, 1998-2003	357
• Gráfico N° 5.6. Participación de las entidades financieras en los ingresos de la cúpula financiera según el origen de capital, 1998-2003	358
• Gráfico N° 5.7. Evolución de la rentabilidad de las empresas comerciales de la cúpula empresaria, 1998-2003	360
• Gráfico N° 5.8. Evolución de la rentabilidad por sector de la cúpula empresaria, 1998-2003	363
• Gráfico N° 5.9. Participación de las empresas en las ventas de la cúpula (sector no financiero) según el origen de capital, 1998-2003	369

ANEXO II

• Cuadro N° II.1. Posicionamientos de las principales entidades empresarias sobre el nivel de la tasa de interés (1998-2001)	2
• Cuadro N° II.2. Posicionamientos de las principales entidades empresarias sobre el nivel de las tarifas de los servicios públicos privatizados (1998-2001)	3
• Cuadro N° II.3. Posicionamientos de las principales entidades empresarias sobre el grado de apertura comercial (1998-2001)	4
• Cuadro N° II.4. Posicionamientos de las principales entidades empresarias sobre el déficit fiscal (1998-2001)	5

Introducción

A más de diez años de su implantación, y en medio de una crisis económica y social prácticamente sin precedentes en la Argentina, a comienzos del año 2002 se abandonó el régimen de convertibilidad. Al respecto, la hipótesis general de la presente tesis es que la forma que adoptó dicha salida no fue ni una consecuencia unívoca de las contradicciones objetivas del “modelo” ni tampoco el resultado de la simple “voluntad” de un conjunto de actores, sino más bien una compleja articulación entre ambos factores. En este sentido, la crisis que tuvo fuera profundizándose entre 1998 y 2002 en la Argentina representa una excelente oportunidad para indagar sobre la intersección (teórica) que se produce entre los condicionamientos y límites que impone la estructura y la capacidad de los actores para modificarla.

En la medida en que una crisis como la que sufrió la Argentina no derive en un cuestionamiento severo al orden social y, por lo tanto, no esté en juego el rol del Estado como garante de las relaciones sociales capitalistas, la orientación política general, aunque siempre condicionada por la acción de las clases dominadas, está dada en lo fundamental por las clases dominantes. Es por ello que el análisis de estas clases reviste una importancia singular; como sostienen Cardoso y Faletto (1998), es en el análisis de las clases dominantes donde el poder económico se expresa como dominación social.

La presente investigación tiene por objetivo principal indagar cómo se manifiestan las determinaciones objetivas sobre las distintas fracciones en las que se divide la burguesía pero también, a su vez, cómo estas son procesadas y reformuladas por los distintos actores que las representan ya que dichas determinaciones no operan sobre sujetos “en blanco”. En efecto, los hombres son seres históricos y concientes y, por lo tanto, no es posible deducir de las determinaciones objetivas de la estructura o del desarrollo general del capital la forma particular que adoptan los conflictos de clase, que en definitiva son los que terminan definiendo el devenir histórico de los acontecimientos. Pero, a diferencia de las orientaciones “posmodernas” que predominaron en las ciencias sociales en las últimas décadas, desde el marco teórico y epistemológico adoptado tampoco es posible explicar los conflictos de clase sin relacionarlos con los condicionamientos estructurales.

De allí que para comprender el desarrollo histórico sea fundamental estudiar tanto las relaciones de fuerza determinadas por la estructura como las relaciones de fuerzas políticas e ideológicas que, si bien tienen relación con las primeras, poseen una entidad propia.

Gracias a las reformas estructurales, a la capacidad política del flamante gobierno y, sobre todo, a la implantación del Plan de Convertibilidad, a comienzos de la década de 1990 se consolidó una nueva hegemonía en la Argentina. Sin embargo, durante el último lustro de la década comenzaron a darse ciertos “movimientos” dentro del bloque en el poder que fueron “preparando” el terreno para la emergencia de nuevas y viejas contradicciones en el seno de la clase dominante. Dichas contradicciones se hicieron manifiestas con la irrupción de la crisis económica a finales de 1998 y fueron tornándose cada vez más evidentes y más profundas a medida que la crisis avanzaba.

Justamente, otra de las principales hipótesis de este trabajo sostiene que, tras la consolidación de una nueva hegemonía a partir de las grandes reformas estructurales de comienzos de los años noventa y la implementación del régimen de convertibilidad, se consolidó un patrón de crecimiento que terminó beneficiando principalmente a determinados sectores y no al conjunto de la clase dominante, lo cual permitió que paulatinamente reaparecieran intereses divergentes entre las diversas fracciones de la burguesía. Si bien algunas de las estrategias encaradas por las distintas fracciones pudieron comenzar a verse a partir de la primera crisis que sufrió el modelo de convertibilidad en 1995, fue con el inicio de la prolongada recesión económica en 1998 que estas contradicciones cobraron más fuerza y se volvieron definitivamente irreconciliables.

Los problemas intrínsecos del modelo de convertibilidad, y dentro de ellos en particular la pérdida de competitividad de la economía argentina, abrieron nuevas grietas y profundizaron antiguas diferencias en el seno de la clase dominante argentina. En definitiva, lo que se puso en juego entre 1998 y fines de 2001 fue de qué manera se podía generar un nuevo ciclo de acumulación de capital en una Argentina que se sumía en la crisis más profunda de los últimos setenta años. Las opciones que se abrían, aún dentro

de una misma orientación capitalista subordinada o dependiente, eran contradictorias entre sí. Lo que empezó como críticas puntuales a la política económica, terminó desnudando el fin de la homogeneidad ideológica dentro de la clase dominante y la ruptura del consenso en torno al “modelo” de convertibilidad.

El eje del conflicto interburgués terminó girando fundamentalmente en torno al tipo de cambio: mantenimiento o profundización de la convertibilidad a través de la dolarización por un lado, o devaluación de la moneda por el otro. La discusión sobre el tipo de cambio escondía distintas visiones sobre como aumentar la tasa de explotación (descenso del salario real vía contracción del salario nominal o elevación del nivel general de precios con ajuste retrasado del salario), pero además determinaba el reparto de la plusvalía entre las fracciones de la clase dominante y la cuota de mercado interno que podía llegar a preservar el capital nacional. En el caso de la profundización del modelo, la caída del salario nominal suponía un incremento de la primarización de la estructura productiva, la fuga de capitales y muy elevados niveles de desocupación, mientras que en el caso de la devaluación, la caída de salarios se podía dar con recuperación de parte del mercado interno, expansión de las exportaciones e incremento del empleo.

En rigor no existieron enfrentamientos entre ideologías radicalmente distintas, sino entre algunas concepciones sobre el rol del Estado y la función que debe cumplir la tasa de cambio: ancla de precios o instrumento de política económica. Esta última pasó a ser considerada como una variable central y ajustable, con capacidad para definir la relación de la economía doméstica con el mercado mundial y su dinámica interna. En realidad, lo que estaba en juego eran los precios relativos, los cuales determinan un conjunto de “ganadores” y “perdedores” entre los distintos sectores del capital, pero, a su vez, estos estaban determinados en lo fundamental por el nivel del tipo de cambio.

La adopción de una salida y no de otra va a depender de diversos factores, entre los que interesa destacar tres que pueden ser considerados centrales: a) las restricciones objetivas del propio proceso de acumulación de capital en

las condiciones en las que se venía desarrollando; b) los límites que impuso la resistencia de las clases dominadas y; c) la capacidad de llevar adelante una acción hegemónica por parte de los “bandos” capitalistas en disputa.

En relación al primer factor, un elemento a tener en cuenta es la incapacidad de la economía argentina de acortar sustancialmente la brecha de productividad respecto a las economías de los países industrializados. En un marco de apertura comercial, la fijación del tipo de cambio y su paulatina sobrevaluación afectaron seriamente la competitividad de la producción argentina en el mercado mundial y, asimismo, determinaron con ello un significativo aumento de la participación de las importaciones en el mercado interno. Un segundo elemento a considerar es la reversión del favorable contexto internacional tras la crisis asiática de 1997/98 y la de Brasil en 1998/99, lo cual agravó los problemas financieros y comerciales. Al ya abultado nivel de endeudamiento y sus problemas de sustentabilidad en el mediano plazo, se le sumó la reversión de las condiciones externas extremadamente favorables que imperaron durante la primera mitad de la década, lo cual tornó cada vez más difícil la refinanciación de la deuda externa y del déficit fiscal, mientras que paralelamente se ampliaba el déficit comercial. En este sentido, se puede afirmar que los cambios en el contexto internacional influyeron cuantitativamente y amplificaron las contradicciones internas del propio “modelo”, haciendo posible que emergiesen las condiciones para un cambio de política económica.

Con respecto a la segunda cuestión, la intensidad de la lucha de la clase obrera fue incrementándose durante la segunda mitad de la década de 1990. La centralidad que adquirió el movimiento de desocupados, la generalización de su metodología de protesta (el corte de ruta) y su nivel de combatividad fueron un gran obstáculo a los intentos por profundizar la ofensiva capitalista dentro de los marcos de la convertibilidad. A esta mayor activación de la clase obrera, que también incluyó la movilización de los sindicatos opositores –mayormente los nucleados en la CTA y el MTA–, se le sumó luego el descontento y movilización de amplias capas medias que también comenzaron a verse afectadas por la crisis laboral y económica y, ya hacia el final del régimen, por la virtual confiscación de sus ahorros.

Si bien estos dos grandes factores mencionados (los límites propios del modelo y la resistencia de los sectores populares) han sido determinantes en la forma de resolución de la crisis, la investigación se centra fundamentalmente en el tercer factor, es decir, en la lucha interburguesa. Este hecho no supone que se descarten los otros dos aspectos ya que están presentes tanto en forma explícita como implícita a partir de los condicionamientos directos e indirectos que imponen a la lucha en el interior de la clase dominante.

En relación al tercer factor mencionado (la capacidad de llevar adelante una acción hegemónica), las fracciones con intereses contrapuestos apelaron a la construcción de fuerzas sociales que les permitieran trascender el plano meramente económico-corporativo. En efecto, lo que comenzó como disputas en el plano económico se terminó transformando definitivamente en una lucha por la hegemonía. La profundización de la crisis económica y la rigidez del modelo de “convertibilidad” favorecieron el desarrollo de posiciones polares en el interior de la burguesía: por un lado, un bloque “conservador” que buscaba llevar al “modelo” hasta sus últimas consecuencias y, por otro lado, un bloque “reformista” que presionaba por introducir cambios que, fundamentalmente, mejorasen la situación del sector transable de la economía. Dentro del primer bloque se ubicaron el capital financiero, las firmas de servicios privatizadas y el gran capital comercial, mientras que el bloque “reformista” estuvo conformado por el grueso de la burguesía industrial y, en ciertas circunstancias, también formó parte la burguesía agraria. En realidad, esta última tuvo una posición oscilante entre estos dos polos que se formaron en el interior de la clase dominante, ya que compartía intereses económicos mayormente con la burguesía industrial –sobre todo en lo referente a la competitividad de la producción local– pero tenía un fuerte vínculo ideológico y político con el capital financiero.

Para hacer el pasaje al plano político los distintos bloques burgueses debieron “acomodarse” a las características propias del sistema político en la Argentina. Dado que ninguno de los grandes partidos representaba únicamente a un sector de la burguesía –ni siquiera pueden ser considerados

como partidos de la “burguesía”, aunque ciertamente son partidos burgueses—, los intereses de las distintas fracciones dominantes debieron fundirse en un conjunto de intereses más amplio que, si bien nunca estuvo en riesgo la dominación de clase, pudieron afectar ciertos intereses puntuales de las mismas.

En este sentido, en las democracias capitalistas las clases dominantes no actúan *directamente* en la política sino a través de sus organizaciones corporativas y, fundamentalmente, de los partidos políticos. Siendo que la escena política no se corresponde mecánicamente con lo que ocurre en el plano económico sino que ambas forman parte de una totalidad (las relaciones sociales capitalistas) donde se relacionan a través de un conjunto de complejas mediaciones, es necesario establecer herramientas conceptuales que permitan establecer dichas relaciones.

Esta temática, es decir, la relación entre poder económico, dominación social y sistema político ha sido una preocupación central dentro del marxismo, aunque también ha sido abordada por otras corrientes de pensamiento preocupadas fundamentalmente por el desarrollo económico en países “atrasados”. En el primer caso, el interés por estudiar esta relación deviene de la separación entre sociedad política y sociedad civil o, en otros términos, entre la coexistencia de igualdad política con desigualdad económica. En este sentido, el capitalista es el primer modo de producción en el cual la extracción del excedente se da centralmente por medios estrictamente económicos, es decir, sin la intervención directa de coacción física. En buena parte de las corrientes no marxistas que abordaron esta cuestión, la preocupación central pasa por las características de los sectores dominantes que impiden que estos se conviertan en impulsores del desarrollo económico en sus respectivos países periféricos. Es decir, el interés es indagar cual es la relación entre el poder económico y las políticas llevadas adelante en estos países, las cuales reproducen por lo general el atraso y la dependencia. De allí que el Estado aparezca como un ente con capacidad para situarse por encima de la sociedad y, a través de una burocracia comprometida, poder convertirse en el principal agente de desarrollo económico.

En América Latina ambas líneas de pensamiento han ocupado un lugar destacado desde los años '50 hasta finales de los '70 y han dejado una amplia literatura que puede ser sintetizada en dos grandes vertientes: el “desarrollismo” y las “teorías de la dependencia” (ambas con sus importantes variantes internas). Dentro del desarrollismo se destaca el aporte de la corriente estructuralista latinoamericana desarrollada mayormente por economistas nucleados en la Comisión Económica Para América Latina (CEPAL) como Raúl Prebisch (1986) y Celso Furtado (1965) y otros destacados “industrialistas” vinculados a ella como Adolfo Dorfman (1983) y Marcelo Diamand (1973). La idea central de esta vertiente es que la economía mundial es un sistema jerárquico y asimétrico, donde conviven un centro y una periferia y el principal camino para que los países periféricos alcancen el nivel de desarrollo de los países centrales pasa por su industrialización. Por su parte, la teoría de la dependencia complementa y a la vez se diferencia en parte a la corriente desarrollista dado que asume a la dependencia como una variable interna propia de los países dependientes, poniendo el foco en la relación entre las clases dominantes de estos países y su relación con las burguesías de los países centrales. Entre los trabajos fundacionales de las distintas versiones de la teoría de la dependencia se encuentran los de F. Cardoso y E. Faletto (1998), Ruy Mauro Marini (2007) y Theotonio Dos Santos (1978). Mientras que estos dos últimos trabajos pueden ser inscriptos dentro de la corriente marxista, el primero tiene muchas premisas en común con la corriente cepalina. También desde el marxismo han realizado valiosas contribuciones para pensar la relación entre las clases dominantes de los países desarrollados y subdesarrollados autores como Gunder Frank (1973 y 1979) y Samir Amin (1986).

Como se mencionó, el marxismo fue una de las principales corrientes teóricas que abordó el papel de los sectores dominantes no solo en el desarrollo económico sino también en los regímenes políticos y su relación con el Estado¹. En la Argentina en particular se destacan los primeros

¹ Algunos de los autores marxistas más destacados a nivel mundial que abordaron esta cuestión desde estudios empíricos y/o teóricos son Antonio Gramsci (1997 y 1998), Ralph

aportes realizados por Milicíades Peña (1973 y 1974). Si bien los trabajos de este autor tuvieron una intencionalidad más política que académica, la rigurosidad de los mismos permiten que pueda considerárseles como unos de los primeros abordajes sistemáticos sobre el tema en la historia argentina. Siguiendo esta tradición aunque ya desde una perspectiva más académica – lo cual no quita su importancia política–, durante la década de 1970 se han destacado los trabajos de Murmis y Portantiero (2004) sobre los orígenes del peronismo y los de Juan Carlos Portantiero (1977) y Guillermo O’Donnell (1977 y 1978) sobre la dinámica de las clases sociales durante la segunda etapa de sustitución de importaciones. En el caso de O’Donnell, sus aportes fueron realizados a partir de una particular síntesis entre la perspectiva marxista (con una importante influencia de Poulantzas) y la weberiana.

En las últimas décadas se ha producido un mayor volumen de trabajos sobre los sectores empresarios en la Argentina, pero con un carácter marcadamente distinto a los trabajos que realizaron Portantiero y O’Donnell. Entre ellos se puede diferenciar tres grandes líneas o tipos de abordajes diferentes. En primer lugar, se encuentran los estudios de caso que, por lo general, describen las estrategias “exitosas” de determinadas empresas líderes. Este tipo de trabajos tienen como principal objetivo concitar el interés de actores involucrados en el *management* de las empresas y no necesariamente buscan producir nuevo conocimiento para la investigación en ciencias sociales aunque muchos de sus autores provengan de ellas. Mientras que en la Argentina este tipo de trabajos tienen una corta vida –como el libro de Barbero, Kosacoff, Fortezza, Stengel y Porta (2001) sobre el grupo económico Arcor– en cambio tienen una larga tradición en los países centrales, especialmente en los Estados Unidos y Gran Bretaña.

También a nivel mundial existe una importante tradición de estudios sobre empresas pero de interés preeminentemente científico. Entre estos estudios se destacan los trabajos de Alfred Chandler, quien se ha constituido en un referente ineludible sobre la historia de la empresa moderna. El autor ha centrado su análisis en cómo las “viejas” empresas se transformaron en

Miliband (1969 y 1977), Nicos Poulantzas (1980, 2001 y 2005), Göran Therborn (1998) y Ellen Meiksins-Wood (2000), entre otros.

grandes unidades económicas con funciones complejas, diversificadas y con mayor presencia geográfica a partir de un mejor aprovechamiento de las economías de escala y los cambios en la organización de las firmas (Chandler, 1996). Tomando numerosos aspectos de Chandler pero con un objeto de estudio distinto, Amsden (2001) ha analizado el surgimiento y desarrollo de las grandes empresas y grupos económicos en países periféricos de industrialización tardía. Los aportes de esta autora han sido muy importantes para los estudios sobre empresas en Latinoamérica ya que permiten su comparación con otros países periféricos como los del sudeste asiático, poniendo de relieve los elementos que han diferenciado la evolución de unos y otros. Volviendo a la Argentina, uno de quienes ha seguido más de cerca este tipo de estudios sobre la relación entre el comportamiento microeconómico de las empresas y los contextos institucionales y macroeconómicos ha sido el economista Andrés López (2006). Por lo general en estos casos los actores económicos (empresas) no fueron abordados en tanto sus dueños son representantes de una clase social sino como entidades en sí mismas, es decir, como unidades autosuficientes que pueden tener o no relación con las políticas públicas pero que siempre se viven como una relación de exterioridad y no como un tipo particular de configuración social donde el accionar de una clase se expresa como dominación social.

En segundo lugar, se pueden ubicar los estudios de historia económica sobre empresas. Estos trabajos se diferencian de los mencionados estudios cuyo objetivo es producir conocimientos sobre el *management* empresarial, ya que su objetivo es echar luz sobre la historia de una empresa y su rol en la sociedad. Por lo general estos trabajos se encuentran restringidos al ámbito de la historiografía y, si bien muchos de ellos presentan elementos interesantes para el estudio de determinados miembros de la clase capitalista, por lo general no tienen como objetivo el análisis de las clases sociales sino el desenvolvimiento de algunas empresas particulares en determinados períodos históricos. En este sentido, no suele ser un objetivo central de estos estudios la comprensión de la dinámica de clases o, cuando lo es, habitualmente se limitan a abordarlos desde la perspectiva de un caso

en particular y no de un complejo conjunto de actores sociales que interactúan entre sí en determinadas circunstancias históricas. Algunos trabajos que pueden ubicarse en esta línea de investigación en la Argentina son los de Barbero y Rocchi (2002); Barbero (2001); Rougier y Schvarzer (2006) y Schvarzer, Gómez y Rougier (2007).

Entre los estudios que se proponen abordar los sectores dominantes desde una perspectiva “de clase” se encuentran las investigaciones sobre la cúpula empresaria argentina que se han venido realizando en las últimas tres décadas desde el Área de Economía y Tecnología de la FLACSO. Partiendo desde la economía política, esta serie de investigaciones ha abordado las características y el rol de los grandes grupos económicos desde mediados de los '70 a la actualidad (Azpiazu, Basualdo y Khavisse, 2004; Azpiazu, 1986, 1997 y 2002; Basualdo, 1999b, 2000 y 2006; Arceo, N., Azpiazu, Basualdo y Wainer, 2009; Schorr, 2001). Esta línea de análisis se caracteriza fundamentalmente por diferenciar a los grandes actores económicos por su composición estructural, metodología que también ha sido utilizada recientemente por Lozano, Rameri y Raffo (2009)².

Lo que tienen en común estos trabajos es que se ha buscado explicar el desenvolvimiento del capitalismo argentino a partir de un análisis económico de los diferentes actores pero sin detenerse a considerar en particular la “forma” en que domina la clase dominante, es decir, como condiciona e impone sus propios intereses al conjunto de la sociedad argentina. Al respecto se han venido produciendo una serie de trabajos sociológicos que intentan explicar el accionar corporativo y/o político de los sectores dominantes durante la década de 1990 (Acuña, 1994; Beltrán, 1999 y 2005; Basualdo, 2001, Heredia, 2003; Viguera, 2000). Entre los que abordan específicamente la crisis de la convertibilidad y/o su salida desde una perspectiva de este tipo se pueden mencionar los aportes de Basualdo (2001), Bonnet (2007), Castellani y Schorr (2003), Castellani y Szkolnik (2004), Cobe (2009), Eskenazi (2009), Novaro (2002), Peralta Ramos

² Cabe destacar que en dichos análisis de la cúpula empresaria nunca se incluyeron las firmas del sector financiero y, por lo tanto, ha quedado sin analizar de forma directa un actor central que ha cobrado creciente relevancia en las últimas décadas.

(2007) y Salvia (2009). La mayor parte de estos últimos trabajos, así como los referentes al análisis de la cúpula empresaria, aportan insumos para la investigación presente y a la vez elementos para la discusión y contraposición de hipótesis.

Son particularmente relevantes las interpretaciones del proceso que hacen en sus libros Basualdo, Bonnet y Peralta Ramos. Basualdo fue el que primero concibió la idea de que dentro de la clase dominante argentina se estaban forjando dos proyectos alternativos a la convertibilidad: la devaluación y la dolarización. La primera habría sido impulsada por los grupos económicos locales y algunos conglomerados extranjeros que habrían fugado capitales durante la segunda mitad de la década de 1990. Por su parte, la dolarización habría estado sustentada por aquellos capitales con importantes activos fijos u obligaciones dolarizadas (fundamentalmente el capital financiero y los inversores extranjeros que adquirieron empresas en los años previos, incluyendo las firmas de servicios públicos privatizadas).

Si bien el trabajo de Basualdo hace un gran aporte para comenzar a pensar el desenlace de la crisis y los intereses de los sectores dominantes y por lejos resulta uno de los más reveladores al respecto, ciertos indicios permiten poner en cuestión ciertos supuestos como el real alcance y la entidad del “proyecto dolarizador”. Este será uno de los temas abordados por la tesis en la medida en que, más allá de sus intereses económicos, dicho proyecto no pareció haberse consolidado como alternativa real para ninguna fracción de la clase dominante debido fundamentalmente a los grandes obstáculos políticos que presentaba.

En cambio para Bonnet –cuya principal preocupación es la forma en que se generó la hegemonía menemista y, en segundo lugar, su desmembramiento–, si bien es importante el conflicto en el interior de la burguesía, este siempre aparece subsumido a la lucha entre esta y la clase obrera. Para este autor, más allá de las disputas interburguesas, la contradicción dominante en todo momento es aquella entre el trabajo y el capital; la unidad de las distintas fracciones del capital y de los propios capitalistas individuales estaría dada por la necesidad de esta clase de elevar la tasa media de ganancia a través de un aumento en la tasa de explotación. Asimismo, para

el autor la articulación entre la estrategia de acumulación de la burguesía con el proyecto hegemónico menemista se explica porque en realidad ambos son parte de un único proceso de la lucha de clases.

Justamente otra de las hipótesis fuertes de la presente tesis es la que afirma que durante la crisis de la convertibilidad, la contradicción predominante o sobredeterminante no fue la existente entre burguesía y proletariado sino la que se dio en el seno mismo de la clase dominante. Es por ello que el primordial interés de la presente investigación no es el estudio de la relación capital-trabajo sino de los conflictos en el interior de la propia burguesía. Esto no implica que desaparezca del análisis el antagonismo principal entre proletariado y burguesía, sino que este es tomado como un supuesto de partida y no como un hecho a demostrar. La lucha de la clase trabajadora es tenida en cuenta fundamentalmente en la medida en que condiciona el desarrollo del conflicto interburgués y, por supuesto, el desarrollo general de la lucha de clases. En efecto, si bien no puede comprenderse el desarrollo de la lucha interburguesa sin tener en cuenta la lucha de la clase trabajadora, los diagnósticos sobre la crisis que lograron instalarse y sus principales propuestas de resolución provinieron mayormente del interior de la clase dominante.

En este sentido, la lucha interburguesa no estuvo dada, lógicamente, por diferencias en torno a la necesidad o no de la explotación del trabajo asalariado, sino a través de qué tipo de política económica se llevaría a cabo. La forma de inserción en la economía mundial y el mayor grado de especialización productiva es, desde el punto de vista del capitalismo como sistema, una contradicción secundaria. Pero muchas veces, en determinadas coyunturas, la contradicción principal no necesariamente es la predominante. Si bien los dos grandes bandos capitalistas en disputa coincidían en la necesidad de aumentar la tasa de plusvalor, la crisis ofrecía una oportunidad para modificar la distribución del mismo en el seno de la propia clase dominante. En este sentido, las fracciones subordinadas del bloque en el poder, además del interés general por aumentar la tasa de plusvalor, tenían interés en generar cambios que le asegurasen una mayor participación sobre el total de la plusvalía extraída y una modificación,

siquiera parcial, de la inserción del país en la economía mundial. Es esta contradicción interburguesa la que deviene sobredeterminante y, como tal, condiciona los diversos intentos por aumentar la tasa de explotación. Asimismo, la resolución de la contradicción predominante no es, por otra parte, indiferente para la clase trabajadora, ya que la forma de inserción en la economía mundial determina, como mínimo, el nivel de empleo.

Por último, Peralta Ramos realiza una extensa y detallada descripción de los principales acontecimientos y medidas económicas de esta etapa y retoma implícitamente y en lo fundamental la hipótesis de Basualdo (2001) sobre el enfrentamiento entre dolarizadores y devaluacionistas. La autora avanza más allá de la crisis de la convertibilidad, estableciendo hipótesis sobre el período inmediatamente posterior. Con respecto a la administración Duhalde, Peralta Ramos sostiene que tras un caos inicial se terminó forjando un nuevo consenso dentro del bloque dominante con la consolidación de un nuevo centro hegemónico en el cual se ubicaron los exportadores, especialmente el sector agropecuario. También Cobe (2009) habla de un nuevo consenso, aunque no establece una jerarquía definida sino que para la autora quedaron prácticamente en igualdad de condiciones el capital financiero y el capital productivo.

Ambas visiones (las de Peralta Ramos y Cobe) sobre la configuración del bloque de poder tras la salida de la convertibilidad merecen ser discutidas a la luz del análisis de los cambios producidos en los aparatos del Estado y el resultado de la nueva política económica a partir de 2002. Las autoras brindan algunos argumentos para sostener sus posiciones que deben ser discutidos teniendo en cuenta los cambios en las relaciones de fuerza en el interior de la clase dominante.

Para desarrollar las hipótesis mencionadas se optó por comenzar la presentación con el marco teórico y la definición de la estrategia metodológica. Allí se exponen, por un lado, las principales categorías conceptuales que se utilizan en la investigación y que habilitan a pensar la relación entre clase dominante, hegemonía y modo de acumulación. Se hace particular hincapié no solo en el desarrollo conceptual de las categorías en abstracto sino también como afecta su aplicación el hecho de que el objeto

de estudio se encuentre en un país periférico y dependiente. De allí que se haya incorporado valiosos aportes de autores latinoamericanos. Por otra parte, hacia el final del capítulo se describen los criterios metodológicos adoptados y su justificación, así como las principales características de los datos con los cuales se trabaja.

En el segundo capítulo de la tesis se realiza un breve repaso de lo que significó la adopción del paradigma neoliberal en la Argentina y qué rol jugó esto en la unificación de la dominación a comienzos de la década de 1990. Asimismo, se analiza cómo esta unidad lograda a partir de las grandes reformas estructurales y la implementación del Plan de Convertibilidad se fue resquebrajando durante la segunda mitad de la década. Al respecto se discuten algunas hipótesis sobre las causas que motivaron esta nueva fragmentación y sus principales consecuencias, tanto en términos prácticos como analíticos.

El tercer capítulo describe y analiza esencialmente el fin del consenso en torno a la política económica a raíz de la consolidación de intereses contrapuestos en el seno de la burguesía. Estas contradicciones, que comenzaron a hacerse manifiestas con el inicio de la crisis económica a finales de 1998, terminaron definiendo dos grandes bloques en el interior de la burguesía: uno “reformista” y otro “conservador”. A partir de ello se analizan las principales características y estrategias de estos bloques y los límites con los que se encuentran. La reconstrucción de sus respectivas estrategias se realiza a partir del accionar de las distintas corporaciones empresarias durante los últimos cuatro años del régimen de convertibilidad, haciendo particular hincapié en las principales demandas de las mismas.

El cuarto capítulo de la tesis está dedicado a analizar los intentos de las distintas fracciones de la burguesía por imponer sus intereses particulares al conjunto de la sociedad en el marco de una creciente crisis de hegemonía. Para ello se analiza la compleja articulación entre las fracciones burguesas y los partidos políticos. Tras demostrar los reiterados fracasos por torcer el rumbo de la política económica a partir de demandas al gobierno de la Alianza, se presta particular atención a la confluencia entre los sectores burgueses que pugnan por reformas y la oposición política liderada por el ex

gobernador Duhalde. Por supuesto que no puede comprenderse la crisis de hegemonía sin incorporar mínimamente en el análisis los condicionamientos que impone la lucha de las clases dominadas. A partir de allí se evalúa el mayor o menor éxito de las distintas fuerzas sociales para llevar adelante sus intereses.

En el quinto capítulo se abordan los cambios en la política económica a partir del abandono del régimen de convertibilidad y las transformaciones que esto conlleva en el interior del bloque en el poder. En efecto, una hipótesis fuerte en este sentido es que la forma particular que adoptó la salida de la convertibilidad se debió a que los sectores “reformistas” de la burguesía lograron imponer sus intereses particulares a partir de una confluencia con las necesidades políticas del partido peronista y su mayor capacidad para encarar una, aunque limitada, acción hegemónica. Estos cambios en las relaciones de fuerza en el interior de la burguesía, aún con sus límites, son analizados a partir de la nueva configuración del Estado y las primeras consecuencias de la nueva política económica.

La tesis finaliza con unas breves conclusiones, donde, además de sintetizar los principales resultados obtenidos en la investigación, se realiza un análisis más general del período haciendo eje en los cambios en el bloque en el poder y sus consecuencias sobre el modo de acumulación en la Argentina. Luego de las reflexiones finales también se han incluido dos anexos, uno con una breve descripción de las principales corporaciones empresarias presentes en el análisis y otro con la evidencia empírica sobre la que se basó la reconstrucción de los posicionamientos de esas mismas entidades en torno a cuestiones centrales del “modelo” económico.

En definitiva, la importancia del estudio del desarrollo de la crisis a fines del siglo pasado en la Argentina no sólo reviste en sus implicancias prácticas inmediatas para aquellos interesados en la historia y la política argentinas sino que la presente investigación pretende contribuir su “grano de arena” a pensar la relación entre clase dominante, hegemonía y modo de acumulación o, en términos más generales, la relación entre estructura y acción. El lector interesado podrá juzgar si el aporte le resulta significativo o no.

Capítulo 1. Marco teórico y metodología de la investigación

A grandes rasgos la presente investigación se inscribe dentro de la teoría social conocida como materialismo histórico. Si bien, se reconoce la existencia de leyes económicas propias del modo de producción capitalista que actúan como tendencias de largo plazo, esto no implica que desde la lógica del capital se pueda deducir el devenir real de los acontecimientos en cada coyuntura particular. La realización de estas tendencias y las formas en las que se concretizan dependen de circunstancias históricas, sociales y políticas que de ninguna manera quedan reducidas a la leyes de la acumulación capitalista. Como sostiene E.P. Thompson (1989), las determinaciones objetivas de la estructura no se imponen sobre materia prima en blanco sino sobre seres históricos y conscientes.

En la investigación se presuponen las características generales del modo de producción capitalista y, a su vez, la forma general en que éste se desarrolla en una formación económico-social particular como la Argentina³. Si bien esta última representa un nivel de abstracción menor que el de modo de producción, la presente investigación se ocupa fundamentalmente de un tercer nivel de análisis aún más concreto, que es el de la coyuntura.⁴ Esto no implica que estén ausentes del análisis las determinaciones objetivas del modo de producción capitalista sino que las mismas se hacen presentes a través de los límites y los condicionamientos en los que se inscribe la coyuntura que se analiza.

La coyuntura está determinada, según Gramsci, por los diversos grados de relaciones de fuerza. Las estrategias de los sectores dominantes, que son el objeto de la presente investigación, no pueden ser comprendidas sino en el

³ Algunas de las principales características de la formación económico-social argentina que se pueden nombrar brevemente son el ser una formación dependiente con un desarrollo industrial tardío y atrasado pero con un predominio temprano de las relaciones capitalistas de producción, el tener dos sectores con niveles de productividad muy diferentes (el industrial con una menor productividad relativa que el sector agropecuario), el estar insertada en el mercado mundial fundamentalmente como proveedora de materias primas, el poseer una elevada presencia del capital transnacional y el tener una población mayoritariamente urbana y con un nivel educativo elevado respecto al promedio de la región.

⁴ Por coyuntura se entiende aquí lo que Lenin denominaba como “el momento actual” de la lucha de clases.

marco de las relaciones de fuerzas que mantienen entre ellos y con los sectores dominados. Los distintos niveles de las relaciones de fuerza remiten centralmente a las relaciones de fuerza internacionales, las relaciones “objetivas” ligadas a la estructura económico-social y la relación de fuerzas políticas (Gramsci, 1998). Gramsci agrega una cuarta determinación que tiene que ver con las relaciones militares o bien político-militares, pero que cobran mayor sentido cuando se analiza un enfrentamiento civil o bien cuando se está frente a regímenes no democráticos. En situaciones donde está vigente y relativamente estable la democracia liberal estas últimas no constituyen un elemento significativo ya que las distintas clases sociales actúan fundamentalmente a través de sus organizaciones corporativas y sociales y a través de los partidos políticos. Como señala Meiksins-Wood (2000), todo análisis de las clases sociales remite a fuerza relativa entre apropiadores y productores, la cual es determinada en gran medida por la organización interna y las fuerzas políticas con las que cada uno entra en la lucha de clases.

1.1 Clases sociales y contradicciones de clase

A diferencia del enfoque pluralista, que sostiene que no hay una relación causal ni correlación positiva entre intereses grupales y acción colectiva, un abordaje desde el materialismo histórico supone la existencia de clases sociales con intereses propios de ese conjunto social. El argumento pluralista parte de una falacia ya que se infieren las propiedades de un grupo a partir de los individuos que lo componen, presuponiendo que la única unidad de análisis posible es el individuo. Durante más de un siglo buena parte de la sociología ha demostrado que un conjunto social es algo distinto a los individuos que lo componen y que no necesariamente se comporta como lo harían sus individuos aisladamente. La clase adquiere sustantividad propia frente a los individuos, de manera que éstos se encuentran con sus condiciones de vida ya reguladas por la clase en tanto la misma les asigna una “posición en la vida y, con ello, la trayectoria de su desarrollo personal; se ven absorbidos por ella” (Marx, 1979; p. 58).

Ahora bien, la existencia de intereses comunes es una condición necesaria pero no suficiente para determinar la existencia de una clase social. Los individuos sólo forman *efectivamente* una clase o fracción cuando se ven obligados a sostener una lucha común contra otra clase o fracción. Al respecto, Poulantzas (2001) sostiene que las clases sociales no se definen únicamente por la posición de los agentes en las relaciones de producción sino por el conjunto de “instancias” que intervienen en un modo de producción: el nivel económico, el nivel político y el nivel ideológico. Si bien para el autor la instancia económica es la predominante en el modo de producción capitalista, en la determinación de las clases entran necesariamente los elementos ideológicos y políticos. En este sentido, en tanto la primera determinación de la burguesía es del orden económico, esta no basta por sí misma para dar cuenta de sus fracciones sino que debe considerarse la unidad de las prácticas de clase: “En realidad, el verdadero problema que plantea Marx a propósito, esta vez, de una formación social, es que una clase no puede ser considerada como clase diferente y autónoma –como fuerza social– en el seno de una formación social, más que cuando su relación con las relaciones de producción, su existencia económica, se refleja en los otros niveles por una presencia específica” (Poulantzas, 2001: 89-90).

Es decir, la condición para que una clase sea considerada como tal es que la misma funcione como tal más allá de la conciencia que esta tenga de sí misma. Esta cuestión ha sido abordada por Marx en algunos textos (*Miseria de la Filosofía*, *El Dieciocho Brumario*, etc.) donde se plantea una aparente separación entre la clase “*en sí*” y la clase “*para sí*”. Si bien Poulantzas (2001) y otros autores como Adam Przeworski (1990) critican tal distinción por contener implícitamente un supuesto reduccionismo economicista, puede establecerse algún tipo de relación entre el postulado de Poulantzas sobre la necesidad de incorporar las instancias políticas e ideológicas para definir a una clase social y la idea de Marx de que una clase se constituye como tal en la lucha. En definitiva, para Marx el problema de los campesinos parcelarios en *El 18 Brumario de Luis Bonaparte* es que, por el aislamiento propio de sus condiciones de producción, no puede

representarse a sí mismos sino que deben ser representados, es decir que no están en condiciones de reconocer y defender intereses comunes. Pero para ello no siempre es necesario contar con una organización política propia, sino el proletariado sólo podría ser considerado como una clase diferente cuando logra construir su propio partido obrero, lo cual ha sido más bien la excepción en buena parte del mundo, incluyendo el continente americano. De hecho, una clase sólo podría tener conciencia “para sí” –con su propia visión del mundo y con sus intereses y aspiraciones legitimados como normas de conducta– cuando estuviera libre de la ideología dominante y, por lo tanto, ya debería haber devenido en hegemónica⁵. Para que una clase pueda ser considerada como tal basta que, a partir del lugar que ocupa en las relaciones sociales de producción, produzca “efectos pertinentes” es decir, genere efectos en las restantes clases y en el campo global de las fuerzas que no podrían ser explicados sin su presencia⁶.

En la Argentina, en tanto sociedad capitalista el principal antagonismo de clases es el existente entre el capital y el trabajo, el cual determina en última instancia otras contradicciones existentes⁷. Sin embargo, no necesariamente la contradicción fundamental del modo de producción capitalista es la predominante en cada etapa histórica. Según Althusser (1969), la contradicción principal entre burguesía y proletariado nunca se da de modo “puro”; esta contradicción es inseparable de las condiciones específicas en las que se desarrolla. Las circunstancias y las formas históricas en las que se lleva a cabo hacen que esta contradicción fundante del modo de producción

⁵ Sobre la distinción entre clase “en sí” y clase “para sí” y la noción de clase en lucha contra el capital ver Andrew (1983).

⁶ Poulantzas define a los efectos pertinentes como “el hecho de que, el reflejo del lugar en el proceso de producción sobre los otros niveles, constituye un *elemento nuevo*, que no puede insertarse en el marco típico que los niveles presentarían sin ese elemento. Ese elemento transforma así los *límites* de los niveles (de estructuras o de lucha de clases) en que se refleja por ‘efectos pertinentes’, y no puede insertarse en una simple variación de esos límites.” (Poulantzas, 2001: 90). Para ejemplificar esto Poulantzas toma el caso de los campesinos parcelarios que describe Marx en *El 18 Brumario* y llega a la conclusión de que es el bonapartismo el que termina constituyendo a los campesinos en cuanto clase diferente y como fuerza social en aquella formación.

⁷ “En el proceso de desarrollo de toda cosa grande existen numerosas contradicciones (...) Estas contradicciones no pueden ser tratadas de una misma manera, ya que cada una tiene su propia particularidad” (Tse-Tung, 1968: 346)

capitalista esté sobredeterminada y adopte un carácter diferente en cada coyuntura particular.

Para Althusser (1969), la contradicción general entre fuerzas productivas y relaciones de producción, que es encarnada por la burguesía y el proletariado, no siempre está “activa”. Para que esta se “active” son necesarias una serie de circunstancias que hagan que varias contradicciones se fusionen en una “unidad disruptiva”. Las restantes contradicciones del modo de producción capitalista, si bien están determinadas por la contradicción principal, no son un mero fenómeno de aquella. Los escritos políticos de Marx demuestran que la contradicción capital-trabajo nunca es simple, sino que siempre está especificada por las formas históricamente concretas y las circunstancias en las que se lleva a cabo. En este sentido, las superestructuras tienen su propia consistencia y efectividad: la contradicción principal entre burguesía y proletariado se encuentra “sobre-determinada” en cada circunstancia histórica particular⁸. Una contradicción sobredeterminada puede estarlo tanto en el sentido de inhibición histórica (un bloqueo a la contradicción) así como en el sentido de una ruptura revolucionaria, pero bajo ninguna condición histórica dicha contradicción se encuentra en “estado puro”.

El concepto de sobredeterminación es imprescindible para pensar las formas de la superestructura y la coyuntura nacional e internacional sin reducirlos a meros epifenómenos de la estructura económica. En este sentido, grandes cambios en la estructura no modifican de un solo golpe y de por sí las superestructuras existentes y, particularmente, las ideologías, ya que las mismas tienen suficiente consistencia para sobrevivir a su contexto de vida inmediato e incluso pueden llegar a recrear sus condiciones de existencia temporariamente.

⁸ “La contradicción es inseparable del total de la estructura del cuerpo social en la que se encuentra, es inseparable de sus condiciones formales de existencia, e incluso de las instancias que gobierna; es radicalmente afectada por ellas, determinando, pero también siendo determinada en un único y mismo movimiento, y determinada por los diferentes niveles e instancias de la formación social que anima; en un principio esto podría ser llamado sobre-determinación.” (Althusser, 1969: 7; traducción propia)

1.1.1 *Burguesías e ideologías*

La burguesía se define por ser la propietaria de los medios de producción social y por emplear trabajo asalariado del cual obtiene la razón de su existencia: la plusvalía. Pero su dominio en la sociedad excede a la relación “privada” entre el trabajador y el capitalista, ya que al controlar las decisiones de inversión, la burguesía determina la posibilidad de realización de los intereses económicos de todo otro grupo social. En este sentido, como sostiene Acuña (1995a), el lugar privilegiado que ocupa la burguesía como agente de acumulación tiene además un contenido político ya que los capitalistas pueden “vetar” programas o estrategias gubernamentales contrarios a sus intereses.

Los factores económico-estructurales fijan límites dentro de los cuales la burguesía toma sus decisiones de inversión, pero su comportamiento específico no puede ser explicado únicamente por estas variables. Pero tampoco puede explicarse su comportamiento a partir de un reduccionismo “culturalista”, como si existieran “verdaderos” o “buenos” capitalistas portadores de una “ética” emprendedora y siempre dispuestos a invertir sus capitales en beneficio del país y “falsos” o “malos” capitalistas cuyo objetivo sería obtener rentas o cuasi-rentas de privilegio⁹. El objetivo del empresario capitalista como tal es la obtención de la mayor tasa de beneficio posible y esto es lo que lo define como tal en cualquier lugar del mundo donde se encuentre. Lo que diferencia a los capitalistas de un país a otro no es su carácter más “schumpeteriano” o más “rentístico” sino las distintas opciones que enfrentan y enfrentaron en cada sociedad. Es decir, la conducta de los empresarios capitalistas no sólo tiene que ver con las condiciones a las que se enfrentan en cada país sino también con las que vivieron en el pasado, las contribuyeron a forjar un tipo particular de ideología que no necesariamente se ve modificada al mismo tiempo que las condiciones materiales sino que puede sobrevivir temporariamente a los cambios.

⁹ Sobre el concepto de cuasi-rentas de privilegio véase Nochteff (1995).

Ahora, si bien se puede hablar de “distintas ideologías” o tendencias ideológicas, la ideología entendida como las ideas dominantes en una época dada no son sino las ideas de la clase dominante.¹⁰ La ideología en Marx aparece como una representación “deformada” de la realidad que se hacen los propios sujetos. Pero, cabe aclarar, esta concepción de la ideología como “falsa conciencia” no debe ser entendida simplemente como un conjunto de ideas impulsadas por la clase dominante para “encubrir” las relaciones de explotación o ideas “exógenas” que son insertadas para garantizar la dominación. Si bien esto existe y puede cumplir un rol, la ideología como “falsa conciencia” remite a las representaciones que se hacen los hombres de su propia realidad que no es transparente sino el resultado de complejas relaciones que no pueden ser captadas directamente por la conciencia tal cual son¹¹. Bajo el capitalismo las relaciones entre hombres, sostiene Marx en *El Capital*, aparecen como relaciones entre cosas.

La ideología no refleja sólo las condiciones de vida de las clases dominantes sino también la relación política que se establece entre las clases dominantes y dominadas (Poulantzas, 2001). Pero como se mencionó, esto no implica que las ideas de la clase dominante sean “impuestas” desde afuera al resto de la sociedad, ya que las mismas son producto de un conjunto de relaciones sociales. De hecho, no toda la clase dominante puede ser consciente de su rol ideológico ya que en el interior de la misma las tareas se encuentran

¹⁰ “Las ideas de la clase dominante son las ideas dominantes en cada época; o, dicho en otros términos, la clase que ejerce el poder *material* dominante en la sociedad es, al mismo tiempo, su poder *espiritual* dominante. La clase que tiene a su disposición los medios para la producción material dispone con ello, al mismo tiempo, de los medios para la producción espiritual, lo que hace que se le sometan, al propio tiempo, por término medio, las ideas de quienes careen de los medios necesarios para producir espiritualmente (...) Los individuos que forman la clase dominante tienen también, entre otras cosas, la conciencia de ello y piensan a tono con ello; por eso, en cuanto dominan como clase y en cuanto determinan todo el ámbito de una época histórica, se comprende de suyo que lo hagan en toda su extensión y, por tanto, entre otras cosas, también como pensadores, como productores de ideas, que regulen la producción y distribución de las ideas de su tiempo; y que sus ideas sean, por ello mismo, las ideas dominantes de la época.” (Marx, 1979: 48-49)

¹¹ “Los hombres son los productores de sus representaciones, de sus ideas, etc., pero los hombres son reales y actuantes, tal y como se hallan condicionados por un determinado desarrollo de sus fuerzas productivas y por el intercambio que a él corresponde, hasta llegar a sus formaciones más amplias. La conciencia no puede ser nunca otra cosa que el ser consciente, y el ser de los hombres es su proceso de vida real. Y si en toda la ideología los hombres y sus relaciones aparecen invertidos como en la cámara oscura, este fenómeno responde a su proceso histórico de vida, como la inversión de los objetos al proyectarse sobre la retina responde a su proceso de vida directamente físico.” (Marx, 1979: 25)

diferenciadas por efecto de la división del trabajo: son los ideólogos activos (intelectuales, dirigentes, etc.) los que se encargan de “pensar” mientras que el resto de la clase dominante adopta estas ideas sobre sí misma de una forma mas bien pasiva, dado que son la parte activa de la clase y no disponen de tiempo para “pensar” (Marx, 1979). Esto supone que los miembros de la clase dominante también se encuentran inmersos dentro de la ideología y por lo tanto actúan consecuentemente de un modo “natural”¹².

La ideología en términos generales tiene como objetivo ocultar las contradicciones, esto es, dar coherencia relativa a un conjunto de representaciones, valores y creencias que mantienen velado el papel dominante de la burguesía. En realidad, sería más preciso decir que la ideología no admite contradicciones, ya que las “resuelve” eliminándolas. No obstante, en ciertos casos puede haber desajustes entre la ideología dominante y las propias clases dominantes debido a la injerencia de grupos sociales con una fuerte presencia en el nivel ideológico como, por ejemplo, los intelectuales (Poulantzas, 2001).

En este sentido, las “diversas ideologías” que circulan –en competencia entre sí- dentro de una sociedad, pueden ser entendidas como lo que un actor social percibe como interés, opta como prioridad y “conoce” sobre la probabilidad de éxito de sus objetivos (Acuña, 1995a). De esta manera, tanto dentro de la clase dominante como de la dominada pueden producirse cambios ideológicos debido a una diferente percepción de la realidad por parte del actor. Con ello pueden verse modificadas las prioridades de dicho actor y pueden ser considerados nuevos medios para lograr esos nuevos objetivos. En este sentido, no necesariamente todo cambio ideológico es total, es decir, no siempre implica una diferente concepción del mundo y el reemplazo de la totalidad de *la* ideología dominante por otra. Los cambios ideológicos bien pueden ser parciales, como por ejemplo han sido los

¹² “... la ideología no es una ‘mentira piadosa’ inventada por los explotadores para engañar a los explotados; ella sirve también a los individuos de la clase dominante para reconocer a los sujetos de esta clase (...) Ella le sirve de lazo de cohesión social para comportarse como miembros de una misma clase, de los explotadores. La ‘mentira piadosa’ de la ideología tiene, por lo tanto, un doble uso: *se ejerce sobre la conciencia de los explotados para hacerles aceptar como natural su condición de explotados; se ejerce sobre los miembros de la clase dominante para permitirles ejercer como natural su explotación y su dominación.*” (Harnecker, 2003: 104)

cambios en la concepción predominante dentro de la burguesía sobre el rol de Estado y el grado de intervención en la economía.

1.1.2 *Fracciones e intereses de clase*

La burguesía, a pesar de poseer una unidad estructural, suele estar dividida en fracciones de clase. El supuesto que se esconde tras la división de la burguesía en diferentes fracciones es que las mismas tienen diversos intereses que hacen a su situación particular, aunque todas ellas se ven unidas por un interés de clase más general que es, básicamente, la explotación del trabajo asalariado. Más allá de sus intereses generales de clase, que son la reproducción de su dominación para garantizar la extracción de plusvalía y la acumulación de capital, la burguesía siempre se encuentra fragmentada a nivel de empresas, grupos, ramas, asociaciones, etc.. Esta fragmentación expresa diferentes intereses particulares, lo cual da lugar a la aparición de conflictos interburgueses. Dichos conflictos suelen agudizarse cuando se dan situaciones de crisis, ya que el nivel general de ganancias desciende. La burguesía siempre intenta descargar el grueso de la crisis sobre el proletariado, pero en la medida en que la resistencia de este le impone límites, se encarniza la lucha interburguesa con cada fracción intentando mantener su nivel de ganancias a costa del resto y evitar así la desvalorización de sus capitales.

Si bien es cierto, como sostiene Bonnet (2007) –entre otros–, que la unidad de las distintas fracciones del capital está dada por la necesidad de esta clase de elevar la tasa media de ganancia a partir, fundamentalmente, de un aumento en la tasa de explotación, en el corto plazo la igualación de la tasa de ganancia sólo opera como tendencia y en la cabeza de los capitalistas lo que prima es la competencia y no la solidaridad. En realidad, la tasa media de ganancia no tiene una entidad propia, sino que la misma se forma a partir de las diferentes tasas de ganancia de las distintas esferas de la producción que son niveladas a través de la competencia (Marx, 1997b). Las rentabilidades relativas de las distintas esferas del capital impulsan, mediante la competencia, que los capitalistas se desplacen hacia aquellas

ramas en donde pueden obtener mayores beneficios, pero esto no implica que los mismos “conozcan” el nivel medio de beneficios y actúen en consecuencia.

Por otra parte, es importante señalar que este desplazamiento sólo es posible siempre y cuando la movilidad del capital sea absoluta; sin embargo, en el corto plazo los capitales no se desplazan tan fácilmente de una esfera a otra de la producción –los costos de desinversión y las barreras de entrada suelen ser elementos importantes a tener en cuenta– y la nivelación de la tasa de ganancia sólo opera como una tendencia a largo plazo que tiene un efecto limitado en la coyuntura. Pero no sólo la movilidad del capital no es absoluta, sino que en las sociedades capitalistas modernas, en mayor o menor grado, siempre interviene de alguna manera el Estado. Por un lado, la existencia de regulaciones institucionales dificulta aún más el pasaje de una esfera de la producción a otra. Pero no sólo esto; la política económica condiciona en cierta manera la conformación de las fracciones burguesas de acuerdo al ámbito de acumulación de los distintos capitales. La tendencia general puede ser a la igualación de la tasa de ganancia, pero lo cierto es que en la coyuntura las políticas estatales suelen determinar un conjunto de precios relativos que, a su vez determinan conjunto de intereses de grupos capitalistas de acuerdo al origen de su ganancia. Entonces, el interés objetivo de cada fracción de la burguesía es retener o absorber la mayor cantidad de excedente posible, de modo de mantener elevado el nivel de la tasa de ganancia particular de *su* ámbito de acumulación

De esta manera, se puede identificar una primera determinación de diferentes fracciones capitalistas remitiéndose al origen de su ganancia, es decir, a partir de la distribución del excedente o plusvalor. El monopolio de la propiedad del suelo da lugar a la clase terrateniente, la cual difiere y en principio se opone a la clase capitalista (Marx, 1997c). Esta clase encuentra su sustento en la renta del suelo y no en la ganancia capitalista, con lo cual no está sometida a las leyes de la competencia intercapitalista, pero se opone al capital agrario ya que se apropia de las ganancias extraordinarias generadas por este. Pero, en definitiva, la renta del suelo no entra en la determinación de la tasa media de ganancia del conjunto de la economía y

por lo tanto la moderna clase terrateniente no puede ser considerada como una “fracción” de la burguesía, aunque en última instancia dependa de la inversión de capital en la tierra.

En cambio, las diferentes fracciones en el seno de la burguesía tienen relación con el origen de las ganancias (no de la renta) y derivan del proceso de distribución y circulación del capital. Una primera diferenciación es la que se impone a partir de la propia circulación de mercancías, que da lugar a la aparición del capital comercial. Este aparece como separado de la producción y, si bien no genera plusvalor, permite acelerar la rotación del capital y con ello la creación de nuevo valor por parte del capital productivo. El capitalista productivo “cede” indirectamente una porción del plusvalor al comerciante para que este se encargue más eficientemente de la realización de la mercancía y, a cambio, le adelante el equivalente a su precio de producción. Si bien en este caso existe una transferencia de plusvalor –o, mejor dicho, el plusvalor se realiza a manos de un capital que no es el que lo produjo–, allí donde las relaciones capitalistas de producción se encuentran plenamente desarrolladas el capital comercial se encuentra, por definición, subordinado al capital productivo¹³.

Por otra parte, el desarrollo del capital de préstamo ha dado lugar a la aparición del capital bancario como forma diferenciada de la usura. El rédito del capital bancario deviene del interés, que no es más que una deducción de la ganancia (Marx, 1992). De esta forma la ganancia global aparece desdoblada en ganancia empresarial por un lado (que es la que obtiene el propio capitalista) e interés por el otro. De aquí que exista un potencial conflicto de intereses entre el capital productivo y el capital bancario, en tanto la tasa de interés opera como una punció n sobre la tasa de ganancia conllevando a la transferencia de plusvalor desde el primero hacia el

¹³ En términos lógicos el capital comercial bajo el modo de producción capitalista es producto del desarrollo de la división del trabajo en el seno de la burguesía y surge como necesidad del capital favorecer el ciclo de reproducción acelerando el ciclo D-M-D (dinero-mercancía-dinero), es decir, permitiendo una mayor rotación del capital. Sin embargo, en términos históricos el capital comercial antecede al capital industrial en tanto la producción de mercancías preexiste al propio modo capitalista de producción. Si bien el capital comercial fue la primera forma histórica que adoptó el capital, en la medida en que se desarrollaron las relaciones capitalistas de producción este pasó a estar crecientemente subordinado al capital productivo. Al respecto ver Marx (1997a y 1997b).

segundo. Esto no impide que, de manera similar a lo descrito con el capital comercial, en términos globales el capital bancario favorezca la acumulación capitalista a través de una aceleración de la rotación y la centralización del capital.

Pero además de estas dos fracciones capitalistas que se originan en actividades improductivas (comercio e intermediación financiera), también dentro del propio capital productivo pueden identificarse diferentes fracciones de clase en tanto existen transferencias de plusvalor entre distintas esferas que puedan ser sujeto de disputa. De esto modo, además de las ya mencionadas, se pueden distinguir a *grosso modo* –ya que las propias fracciones cambian de acuerdo al desarrollo de las fuerzas productivas y la particular estructura productiva de cada país– a la burguesía industrial, la burguesía agraria, los capitales invertidos en los servicios públicos regulados y aquellos que operan en actividades extractivas como la minería y petróleo. En el caso de estos últimos (servicios, minería y petróleo), su diferenciación radica en que suelen tener muy importantes las barreras de entrada, ya sea normativamente o porque la rotación del capital es muy lenta –con lo cual se requiere un gran adelanto e inmovilización del capital por períodos prolongados–, y su actividad suele estar regulada por el Estado. A partir de la regulación estatal puede generarse, como aparenta haber sido el caso de la Argentina durante la década de 1990, una tasa de ganancia diferente a la del resto de la economía.

Pero los capitalistas no sólo se diferencian en torno a la esfera de la producción en la cual se insertan sino también de acuerdo a su tamaño, a su ideología y su relación con el Estado. Con respecto a la cuestión de la envergadura, ciertamente no es lo mismo cuando un capital tiene escasa capacidad de acumulación o, por el contrario, cuando tiene una dimensión que le permite incidir en el proceso de acumulación de su rama o sector (o incluso del conjunto de la economía). La presente investigación se ocupa fundamentalmente de la gran burguesía, es decir, aquellos capitalistas que tienen una incidencia significativa en el proceso de reproducción ampliada del capital. No obstante, las fracciones más débiles de la burguesía son tenidas en cuenta en la medida en que permiten explicar el comportamiento

corporativo y/o político de la gran burguesía, sobre todo a partir del hecho que su peso ideológico y político suele ser más importante que su peso económico.

En efecto, como se afirmó, una clase o fracción de clase no puede ser considerada únicamente desde el aspecto económico sino que deben tenerse en cuenta también los elementos ideológicos y políticos que intervienen en su determinación. En efecto, el propio Marx en *El 18 Brumario* inserta la dimensión ideológica al hacer referencia al carácter “nacional” de las fracciones de clase: “No se trata de una fracción de la burguesía mantenida en cohesión por grandes intereses comunes y deslindada por condiciones peculiares de producción, sino de una pandilla de burgueses, escritores, abogados, oficiales y funcionarios de ideas republicanas, cuya influencia descansaba en las antipatías personales del país contra Luis Felipe, en los recuerdos de la antigua república, en la fe republicana de un cierto número de soñadores, y sobre todo en el *nacionalismo francés*, cuyo odio contra los Tratados de Viena y contra la alianza con Inglaterra atizaba constantemente esta fracción.” (Marx, 2000b: 21-22).

Sin embargo, en ese mismo texto Marx advierte si bien la ideología tiene un rol, la misma no opera autónomamente o “en el aire” sino que “debajo de la superficie” aparecen intereses materiales contrapuestos: “Lo que, por tanto, separaba a estas fracciones no era eso que llaman principios, eran sus condiciones materiales de vida, dos especies distintas de propiedad; era el viejo antagonismo entre la ciudad y el campo, la rivalidad entre el capital y la propiedad del suelo. Que al mismo tiempo, había viejos recuerdos, enemistades personales, temores y esperanzas, prejuicios e ilusiones, simpatías y antipatías, convicciones, artículos de fe y principios que los mantenían unidos a una u otra dinastía, ¿quién lo niega? Sobre las diversas formas de propiedad y sobre las condiciones sociales de existencia se levanta toda una superestructura de sentimientos, ilusiones, modos de pensar y concepciones de vida diversos y plasmados de un modo peculiar. La clase entera los crea y los forma derivándolos de sus bases materiales y de las relaciones sociales correspondientes. El individuo suelto, a quien se le

imbuye la tradición y la educación, podrá creer que son los verdaderos móviles y el punto de partida de su conducta” (Marx, 2000b: 35).

Ahora bien, los intereses “nacionales” de una clase o fracción de clase, que se manifiestan muchas veces en concepciones ideológicas distintas, no están desvinculados de las propias condiciones de reproducción de los capitales. El carácter nacional de los capitales tiene una gran importancia en países dependientes como la Argentina. El capital extranjero en su conjunto está atravesado por una lógica transnacional más allá de la particular esfera de la producción sobre la que se asienta, la cual se concretiza en cuestiones tales como la remesa de utilidades, el libre acceso a los mercados, el tipo de cambio, el acceso a la tecnología, etc. En este sentido, las empresas transnacionales tienen algunos intereses comunes en lo que hace a un modo de acumulación de un país, lo cual implica que pueden llegar a establecerse alianzas entre ellas más allá de las diferencias sectoriales.

Por todo ello es importante señalar que si bien siempre puede identificarse un conjunto de fracciones capitalistas, estas no son inmutables. La fragmentación de la clase dominante depende de muchas variables; entre ellas, el tipo de estructura productiva, el lugar que ocupa el país en la división internacional del trabajo, la historia particular del país, la forma en que se constituyeron dichas clases dominantes y su relación con el Estado. Como se puede apreciar, el análisis de las clases y fracciones de clase siempre debe ser un análisis histórico y materialista, ya que las mismas no necesariamente tienen continuidad en el tiempo ni son siempre sujetos plenamente concientes de sus intereses.

1.1.3 *Intereses de clase, posiciones de clase y fuerzas sociales*

Los intereses de clase actúan como límites a las prácticas específicas de una clase y se desplazan de acuerdo a los intereses de las otras clases. Estos intereses son objetivos en la medida en que no dependen de las motivaciones de los actores sino de las prácticas de clase que se encuentran determinadas por la posición estructural que ocupan los agentes (Poulantzas, 2001). La relación que existe entre los intereses económicos y la postura que

adopta una clase o fracción en la coyuntura es compleja ya que siempre está mediada por la ideología y la política. En este sentido, una clase o fracción puede adoptar una posición que no se corresponda directamente con sus intereses determinados estructuralmente¹⁴.

En el plano estrictamente económico, cuando se trata de la acumulación capitalista, el interés primordial de la burguesía es el de aumentar o al menos mantener el nivel de las ganancias. Si bien el nivel de la tasa de ganancia considerada “normal” varía según los distintos períodos históricos, el interés de los capitalistas es siempre que sea lo más alta posible. Como clase en su conjunto, ya se ha visto que el interés de los capitalistas es el incremento de la tasa media de ganancia, pero esto se da como resultado de un proceso social en el que cada capitalista busca aumentar su tasa de beneficios individual o corporativamente. Esto puede darse básicamente mediante dos caminos: o bien aboga por el incremento de los beneficios en su esfera de producción o bien se mueve a otra esfera donde la tasa de ganancia sea mayor. Que adopte una u otra actitud dependerá de las condiciones históricas concretas en las que se desenvuelva.

En este sentido, se podría afirmar que el capitalista tiene intereses particulares y generales, aunque no siempre sea conciente de estos últimos. Yendo de lo particular a lo general, los miembros de la clase capitalista buscan, en primer lugar, aumentar su tasa de ganancia individual; en segundo orden, incrementar la rentabilidad en su ámbito particular de acumulación y, finalmente, en tercer lugar, elevar la tasa de ganancia media del conjunto de la economía. Aisladamente, cada empresario lo único que procura es incrementar su tasa de beneficios. Sin embargo, por medio de la asociación corporativa también procura, en determinadas coyunturas, obtener un incremento en la rentabilidad sectorial o general.

El mayor o menor peso de la acción corporativa tiene que ver con muchos factores que involucran entre otros al grado de organización y la fuerza del

¹⁴ Poulantzas utiliza dos ejemplos opuestos al respecto. Por un lado, la denominada “aristocracia obrera”, la cual, a pesar de pertenecer estructuralmente a la clase obrera, en la coyuntura adopta posiciones favorables a la burguesía. Por otro lado, la pequeña burguesía en determinadas circunstancias históricas puede adoptar las posiciones de la clase obrera aunque su pertenencia de clase sea distinta (Poulantzas, 2005).

movimiento obrero, la coyuntura internacional y, por sobre todas las cosas, el carácter de la política económica y los diferentes posicionamientos respecto a ella. Cuando lo que se pone en juego son las rentabilidades relativas de los distintos sectores de la economía, lo que predomina son los intereses corporativos. En cambio, cuando lo que está en juego es la relación entre salarios y ganancias, es decir, cuando lo que está en discusión es la generación y apropiación de plusvalía en general, lo que predomina son los intereses de clase del conjunto de la burguesía. Ambas cuestiones no son excluyentes sino más bien lo contrario. La mayoría de las veces ambas cosas se yuxtaponen de modo que se da paralelamente la lucha contra la clase obrera y entre las fracciones capitalistas. Ahora bien, muchas veces la acción corporativa no basta para alcanzar los intereses de una clase o fracción, más aún cuando se trata de democracias de carácter liberal. De allí que la burguesía necesite algún tipo de organización política, ya sea por sus propios medios o en alianza con otros sectores.

Es importante destacar que este es un punto de partida, una base, para analizar las distintas fracciones de la burguesía, pero no supone en absoluto que las mismas se constituyan como fuerzas sociales, es decir, como fracciones de clase autónomas. Para ello es necesario que, al menos a través de sus “efectos pertinentes” –es decir, aunque no posean una ideología y una organización política propias– tengan una presencia específica tanto en el plano ideológico como en el político. De allí que no pueda considerarse a una fracción de clase como fuerza social en abstracto sino que esto dependa de la coyuntura histórica que se analiza. La singularidad histórica de una formación social que es objeto de prácticas políticas está constituida primordialmente por la acción combinada de las fuerzas sociales. Las distintas fracciones de clase pueden intervenir en la coyuntura como fuerzas sociales independientemente de las otras fracciones de la clase a la cual pertenecen. En el nivel de análisis de las relaciones de fuerzas políticas, los conflictos de clase se expresan como conflictos entre fuerzas que actúan en la escena política (Portantiero, 1977).

1.2 Estado, poder de clase y hegemonía

En las sociedades capitalistas el poder político no es controlado directamente por la clase dominante dado que la apropiación del excedente no se basa *directamente* en la capacidad coercitiva del Estado sino que se da por medios principalmente económicos. Si bien el poder coercitivo sigue siendo esencial para garantizar la propiedad privada, el apropiador no ejerce directamente el poder político sino que el “momento” de la coerción está separado del “momento” de la apropiación (Meiksins-Wood, 2000). El Estado no es de un determinado grupo social sino que el mismo aparenta pertenecer “al conjunto de la sociedad”. En este sentido, la clase dominante no gobierna directamente sino que existe una división del trabajo entre los capitalistas y los funcionarios de la burocracia estatal, con lo cual el poder político e ideológico no es la *simple y directa* expresión del poder económico: el *poder de clase* es distinto al *poder del Estado*.

En este sentido, el poder político e ideológico no es la simple expresión del poder económico; una clase o fracción autónoma de clase puede ser económicamente predominante y no tener el poder político o viceversa¹⁵. El escenario político no siempre se corresponde mecánicamente con las prácticas políticas de las clases que se ven representadas en él ya que los funcionarios públicos no necesariamente provienen de la clase dominante sino que su procedencia puede ser otra clase social –comúnmente de la pequeño burguesía. Por lo tanto, la relación entre poder económico y poder político no es directa: “La pérdida de poder en el nivel económico, la disminución de la capacidad de una clase para realizar sus intereses económicos *específicos*, no se traduce directamente en la pérdida de poder político o ideológico, y viceversa. Por otra parte, el aumento del poder económico de una clase no significa directamente el aumento de su poder político o ideológico” (Poulantzas, 2001: 145). Lo ideológico tiene un rol

¹⁵ Este sería el caso, según Portantiero (1977), de la segunda fase del modelo de sustitución de importaciones, donde la burguesía industrial detentaba el predominio económico pero no lograba imponer un orden político legítimo y estable acorde a sus intereses. Esta imposibilidad se debía a la capacidad de veto sobre los proyectos de esta fracción que mantenía la burguesía agroexportadora a partir de seguir siendo la principal proveedora de divisas de la economía. Según Portantiero, esta situación generaba un empate hegemónico entre ambas fracciones.

decisivo en los “desajustes” entre la escena política y la organización de las clases y fracciones en tanto fuerzas sociales¹⁶. En este sentido, tal como sostiene Gramsci, las fluctuaciones políticas y de la ideología nunca son una expresión *inmediata* de la estructura; los actos políticos pueden deberse a un error de cálculo por parte de los agentes de la clase dominante o bien pueden explicarse por necesidades internas de carácter organizativo (Gramsci, 1997).

La aparente autodeterminación de las masas bajo las democracias capitalistas hace que sea necesario analizar los mecanismos por los cuales los sectores dominantes logran imponer sus intereses particulares al conjunto de la sociedad. Para ello es imprescindible comprender las formas de organización política de la burguesía y la forma en que se ejerce la hegemonía.

1.2.1 *El bloque en el poder*

Los mencionados *desajustes* de la escena política respecto a la organización de las diversas clases y fracciones de clase como fuerzas sociales pueden ser comprendidos a partir de la configuración del *bloque en el poder*. El bloque en el poder, más que una simple alianza entre distintas fracciones, está constituido por una unidad específica de fracciones de la clase dominante que participan en la dominación política en relación con una forma particular de Estado capitalista.¹⁷ La forma de Estado correspondiente al bloque en el poder establece los límites del régimen político y, por lo tanto, condiciona las relaciones entre partidos. De esta manera, “el bloque en el poder y las relaciones que él determina de las clases y fracciones dominantes, sirve así para localizar y descifrar la significación real (de clase) de las relaciones propiamente partidistas en el interior de un estadio, y

¹⁶ “La escena política, como campo particular de acción de los partidos políticos, con frecuencia está desajustada con relación a las prácticas políticas y el terreno de los intereses políticos de las clases, representadas por los partidos en la escena política” (Poulantzas, 2001: 320-321).

¹⁷ La unidad del bloque en el poder, a diferencia de una alianza que se da en un determinado nivel (económico o político), se da en todos los niveles (frecuentemente también en el ideológico). Las alianzas pueden darse con fracciones o clases que estén tanto dentro como fuera del bloque en el poder.

para descifrar, entonces, su desajuste con las relaciones políticas de clase” (Poulantzas, 2001: 322).

La unidad del bloque en el poder siempre es contradictoria y como tal sólo puede funcionar regularmente bajo la dirección de una fracción de clase, que deviene en hegemónica; es esta fracción la que garantiza el interés general del bloque y cuyos intereses específicos están garantizados por el aparato del Estado. La unidad siempre es contradictoria porque nunca desaparecen los intereses antagónicos entre las distintas fracciones o clases: “el bloque en el poder constituye una unidad contradictoria de clases y fracciones *políticamente dominantes bajo la égida de la fracción hegemónica*. La lucha de clases, la rivalidad de los intereses entre esas fuerzas sociales, *está presente allí constantemente*, conservando esos intereses su especificidad antagónica” (Poulantzas, 2001: 308-309). La fracción hegemónica polariza los intereses contradictorios específicos de las fracciones del bloque en el poder, para lo cual debe llevar sus intereses económicos a un nivel político. Al hacer coincidir su reproducción con la reproducción del capital en su conjunto, la fracción hegemónica impone los lineamientos generales de la política económica y busca presentarlos como el interés general de la sociedad, como la *mejor* o *única* opción para hacer crecer la economía.

Es importante destacar que la fracción hegemónica no necesariamente es la de mayor poder económico; una fracción de la burguesía puede desempeñar el papel dominante en la economía sin tener la hegemonía política y viceversa. Además, los mencionados “desajustes” suponen que los movimientos que se dan dentro del bloque en el poder no necesariamente encuentran un equivalente en la escena política. El desplazamiento de la hegemonía dentro del bloque en el poder puede darse sin variaciones en las posiciones de los partidos en el escenario político o, inclusive, “puede ocurrir que la clase o fracción *hegemónica* del bloque en el poder *esté ausente* de la escena política” (Poulantzas, 2001: 323). En este sentido, una situación de crisis o decadencia de los partidos políticos no implica necesariamente una desorganización política en el bloque en el poder mientras el Estado sustituya ese rol en el escenario político.

Desde que la burguesía se constituyó como clase, la misma se vio obligada a organizarse a nivel nacional y, por lo tanto, a presentar su interés particular como un interés general (Marx, 1979). Dado que los individuos y las distintas fracciones de la clase dominante se encuentran aislados a partir de la lucha económica que entablan entre sí, su unidad debe estar garantizada por sus prácticas políticas. Esto se da fundamentalmente a través de lo político-ideológico, constituyendo sus propios intereses políticos como el interés general de la nación (Poulantzas, 2001). El Estado capitalista organiza las clases dominantes en el nivel político, anulando su aislamiento económico. En este sentido, la posición de clase que adopta la fracción hegemónica o aquella que pretende serlo en una determinada coyuntura política no siempre se corresponde *directamente* con su situación de clase ya que deben presentarse como la representante del “interés general” de la Nación¹⁸.

1.2.2 *Notas sobre la naturaleza del Estado capitalista*

Aunque este no sea el principal objeto de estudio, la relación entre las clases dominantes y el Estado hacen necesaria al menos una mínima definición de este último. Por fuera de las visiones hobbesianas o liberales –que definen al Estado como un conjunto de instituciones que tienen como objetivo garantizar la convivencia de sus ciudadanos realizando las funciones de seguridad y de justicia–, se encuentran, entre las más destacadas, la teoría weberiana –el Estado como monopolio de la fuerza legítima– y las distintas concepciones marxistas del Estado. Si bien la teoría marxista del Estado no niega la tesis de Weber –que de hecho fue planteada originalmente por León Trotsky–, complejiza el carácter del Estado según se conciba la relación de este con las clases sociales.

¹⁸ “En efecto, una clase o fracción hegemónica, la que detenta en definitiva el poder político de una formación capitalista con autonomía de la lucha económica y de la lucha política, no puede dominar de manera efectiva más que erigiendo sus intereses económicos en intereses políticos. No puede perpetuar las relaciones sociales existentes detentando el poder del Estado más que por toda una gama de compromisos, que mantienen el equilibrio inestable de las clases enfrentadas, más que por toda una organización política y un funcionamiento ideológico particular, mediante las cuales logra presentarse como representante del interés general del pueblo y como encarnación de la unidad de la nación” (Poulantzas, 2001: 370).

Dentro mismo de esta última tradición teórica existen visiones diferentes y hasta contrapuestas sobre la naturaleza del Estado. Dos de las corrientes más importantes en este sentido han sido la instrumentalista y la estructuralista. La primera ha tomado en gran medida como punto de partida la mención que hace Marx en el *Manifiesto Comunista* al Estado como “una junta que administra los negocios comunes de toda la clase burguesa” (Marx, 1997d: 37). Si bien en otras obras de Marx hay referencias al Estado que van más allá de esta escueta definición (entre ellas, *La ideología Alemana* y *El 18 Brumario de Luis Bonaparte*), ciertamente no hay en dicho autor una teoría “moderna” del Estado más o menos acabada sino más bien esbozos de ideas sobre la cuestión.

En una muy apretada síntesis, el instrumentalismo concibe al Estado como un instrumento -mayormente coercitivo- de la clase dominante para garantizar su dominación. Esta ha sido la concepción predominante en la Segunda y Tercera Internacional y quien más ha desarrollado esta perspectiva fue Ralph Miliband¹⁹. Para esta corriente el Estado es un conjunto de instituciones separada y relativamente autónoma de la clase económicamente dominante que garantiza sus intereses a partir de la participación directa de los miembros de dicha clase en el aparato del Estado, el origen común de las élites estatales y las élites económicas y porque la clase económicamente dominante tiene recursos para imponer su voluntad a nivel político.

Poulantzas, máximo exponente de la visión estructuralista del Estado, criticó muy duramente esta concepción instrumentalista por ser “empirista” y “subjetivista”. Para este autor, la relación entre clase dominante y Estado es una relación objetiva: función del Estado e intereses dominantes coinciden en virtud del propio sistema. Si bien no interesa aquí desarrollar la extensa polémica que tuvieron Miliband y Poulantzas²⁰, esta parece ser un buen

¹⁹ Según este autor, “la ‘clase imperante’ de la sociedad capitalista es la que posee y controla los medios de producción y, en virtud del poder económico de tal manera detentado, puede utilizar al Estado como instrumento para el dominio de la sociedad” (Miliband, 1969: 5)

²⁰ Sobre el largo debate entre Miliband y Poulantzas sobre el Estado capitalista puede consultarse Tarcus (1991).

punto de partida para abordar someramente la cuestión del Estado capitalista y su relación con las clases dominantes. Si bien los autores de la corriente “instrumentalista” han sido los que desarrollaron una mayor cantidad de estudios empíricos sobre la cuestión, ciertamente esta visión parece insuficiente para dar cuenta del rol del Estado capitalista en las sociedades modernas. Basta destacar que si la relación fuera casi mecánica como lo plantea Miliband, no podrían explicarse las numerosas “traiciones” de partidos socialdemócratas o de funcionarios de origen obrero que, una vez llegados al gobierno, no lograron llevar adelante sus promesas electorales, condicionados por la “responsabilidad de gobierno”. En este sentido, parece más pertinente hablar de una dependencia estructural del Estado respecto al capital.

Dentro de esta última corriente también pueden identificarse dos grandes perspectivas teóricas: mientras que para Poulantzas el Estado posee una autonomía relativa que le permite garantizar los intereses políticos de largo plazo de la burguesía, para la *Escuela de la Lógica del Capital* el Estado deriva directamente de la categoría de capital misma, pasando a ser una categoría de la propia economía política. Dentro de esta perspectiva una idea central es que el Estado es necesario para asegurar la reproducción del capital en su conjunto dado que se hace cargo de las funciones que no pueden asumir los capitales individuales enfrentados entre sí²¹. Si bien presentan algunas diferencias entre sí, algunos de los autores más importantes de esta perspectiva son Holloway y Picciotto (1994), Altvater (1999) y, de la escuela berlinesa, Blanke, Jürgens y Kastendiek (1978). Si bien Holloway y Picciotto son considerados como unos de los fundadores de la teoría de la “derivación”, su idea fuerte es que el Estado no es más que el resultado del carácter fetichizado de las relaciones sociales, poniendo al Estado como resultado directo de la lucha de clases. En este sentido, el

²¹ El propio Marx en textos como *El 18 Brumario de Luis Bonaparte* abonó esta tesis: “Cada interés *común* se desglosaba inmediatamente de la sociedad, se contraponía a ésta como interés superior, *general*, se sustraía a la propia iniciativa de los individuos de la sociedad y se convertía en objeto de la actividad del Gobierno, desde el puente, la escuela y los bienes comunales de un municipio rural cualquiera, hasta los ferrocarriles, la riqueza nacional y las universidades de Francia” (Marx, 2000: 87-88).

Estado se encontraría amenazado constantemente por la lucha de la clase obrera ya que sería sólo una relación social sin sustancia alguna.

En su temprana concepción del Estado, Poulantzas (2001) sostiene que el Estado actúa en términos generales como factor de cohesión de una formación social y, como instancia particular del modo de producción capitalista, posee una autonomía relativa. Esta idea de autonomía es esbozada ya por Marx en *El 18 Brumario* aunque allí se refiere a un determinado momento histórico en una formación económico-social concreta como la Francia de mediados del siglo XIX bajo el gobierno del segundo Bonaparte. Si bien no lo pone en esos términos, el propio Marx (2000b) afirma que esta autonomía es “relativa” porque, en definitiva, el poder del Estado no “flota en el aire” sino que deviene del poder de clase. Para Poulantzas, esta autonomía relativa es constitutiva de *todo* Estado capitalista ya que nace de sus funciones como factor de organización política de las clases dominantes y como factor de desorganización política de la clase obrera, pudiendo intervenir no sólo para salidas de compromiso con las clases dominadas –hecho que resulta funcional en el largo plazo a los intereses de las clases dominantes– sino también con la posibilidad de intervenir, en una coyuntura concreta, contra los intereses *económicos* a largo plazo de alguna fracción de clase dominante, sacrificio a veces necesario para la realización de su interés *político* de clase²². A diferencia de las concepciones “bonapartistas”, para Poulantzas la autonomía relativa no es sólo para salidas de compromiso con las clases dominadas sino que, en diferentes grados, es permanente. Como se mencionó, el Estado capitalista se hace cargo del interés político de la burguesía, que realiza la hegemonía política que esta sola no puede: “entregadas a sí mismas, las clases y fracciones en el nivel de la dominación política, no sólo se agotan en fricciones intestinas, sino que, con la mayor frecuencia, naufragan en

²² “El Estado, a fin de revestirse concretamente de esa autonomía relativa inscrita en el juego de sus instituciones y necesaria precisamente para el dominio hegemónico de clase, *se apoya* en ciertas clases dominadas de la sociedad, llegando a presentarse, por un proceso ideológico complejo, como su representante: las hace, en cierto modo, actuar contra la clase o las clases dominantes, pero en provecho político de estas últimas. Así consigue precisamente hacer que las clases dominadas *accepten* toda esa serie de compromisos como conformes con su interés político” (Poulantzas, 2001: 373).

contradicciones que las hacen incapaces de gobernar políticamente.” (Poulantzas, 2001: 390).

La diferencia esencial entre Poulantzas y los derivacionistas es que mientras que el primero enfatiza la separación de las instancias económica y política, para los segundos el Estado deriva del desarrollo lógico de una categoría económica (el capital). En efecto, el principal problema de esta corriente es el economicismo. Tal como señala Laclau (2000), no es posible explicar fenómenos históricos concretos exclusivamente a partir de categorías lógicas. En términos lógico-filosóficos, no es posible deducir de lo universal (el capital) lo particular ni la singularidad, es decir, la forma concreta en que se manifiestan y desarrollan sus tendencias. Astarita (2005) utiliza una analogía muy ilustrativa al respecto: no se puede deducir el devenir histórico y real de las tendencias intrínsecas del modo de producción capitalista, de la misma forma que del género mamífero (universal) no se puede deducir la vaca (particular) ni mucho menos una vaca determinada (singular), aunque se pueda sostener que la vaca pertenece a dicho género. Como forma de probar esto se pueden mencionar los numerosos casos históricos en los que el Estado “capitalista” moderno ha existido antes que el propio capital y en cierta manera ha contribuido a su desarrollo. Sin ir más lejos, este ha sido el caso de numerosos países periféricos, la Argentina incluida. Por otra parte, si bien es cierto que el Estado es siempre una relación social como lo señalan Holloway y Picciotto (1994), no menos cierto es que el mismo se “concretiza” en determinadas instituciones que adquieren sustancia propia (Astarita, 2005). Por ejemplo, por más que los trabajadores de una fábrica decidan apropiársela, lo más probable es que el Estado capitalista reprima una acción de este tipo garantizando la vigencia del derecho de propiedad privada.

Una crítica muy frecuente que le han hecho los autores de la corriente instrumentalista a los autores estructuralistas es por qué todo Estado capitalista debería responder a los intereses de los capitalistas cuando no es controlado directamente por la burguesía. La respuesta de Block (1980) y Offe (1990) es que existe una división del trabajo entre capitalistas y gerentes estatales y, como se vio, en su auto-interés institucional estos

últimos se ven obligado a satisfacer los intereses de la burguesía debido a que el mantenimiento del gobierno depende de que exista un creciente nivel de actividad económica para recaudar impuestos que permitan sostener la actividad estatal y para mantener el apoyo público a un régimen o gobierno. De acuerdo a Poulantzas (2001), la burocracia estatal no posee un poder propio porque no constituye una clase social. Ahora bien, el hecho de que dependa de la burguesía para su mantenimiento no implica que la misma, como categoría social, no pueda constituirse en determinadas coyunturas como una fuerza social.

Si bien en sus escritos más tardíos como *Estado, poder y socialismo* (1980) y *Las clases sociales en el capitalismo actual* (2005). Poulantzas adoptó una perspectiva que se asemeja mucho más a la concepción “relacional” del “Open Marxism” de Bonefeld y Holloway (1994), pasando a considerar a los aparatos del Estado como la materialización y condensación de las relaciones de clases, siempre mantuvo el concepto de “autonomía relativa”.

En realidad, el Estado es una mediación del capital y, por lo tanto, puede considerarse simultáneamente como un instrumento de clase y una relación social: depende del momento de la lucha de clases el que predomine una forma u otra. Si bien el Estado como tal es resultado y parte de la relación capitalista, la coyuntura interviene en tanto acentúe su faceta más “relacional” o su faceta más “instrumental”.

En definitiva, la separación entre lo político y lo económico bajo el capitalismo no es una mera ilusión sino que las propias relaciones de producción son las que escinden ambas esferas. Si bien tanto lo político como lo económico no son instancias realmente diferenciadas sino parte de la totalidad del modo de producción, ciertamente operan como en tales. Es esta separación la que hace posible la unidad de democracia (igualdad política) con capitalismo (desigualdad económica). Sin esta separación entre lo político y lo económico no funcionaría la idea central de la democracia liberal de que todos los individuos son iguales y tienen las mismas posibilidades. Lo importante en el análisis no es negar la existencia de esta separación sino identificar su origen y poder reconstruir una visión de la totalidad determinada.

En este sentido, parece más ajustado concebir al Estado, como lo hace O'Donnell (1982), como el aspecto de la relación social capitalista que tiene como función organizar y garantizar la reproducción de la misma y, por lo tanto, de las clases sociales. O, como sostenía Engels, la función del Estado es “acolchar” el antagonismo de clase para que las clases “no se devoren a sí mismas y no devoren a la sociedad en una lucha estéril”²³. En este sentido el Estado no es sólo un “instrumento” del que se pueda disponer simplemente con el control del poder por parte de un grupo social, ya que muchas veces el Estado debe ir contra los intereses de algunos miembros de las clases dominantes para garantizar la reproducción del sistema. Pero tampoco es sólo una relación sin “entidad” alguna ya que, aunque más no sea como fetiche, opera en la realidad y no puede ser eliminado simplemente mediante su no-reconocimiento.

De esta manera una clase o fracción de clase puede hacer funcionar el aparato estatal en su beneficio, aunque su accionar siempre se encuentra mediado por la lógica de funcionamiento del modo de producción capitalista y, por lo tanto, debe representar a los intereses de largo plazo de la clase capitalista en su conjunto (O'Donnell, 1982). Como afirma Poulantzas, “el Estado capitalista, con dirección hegemónica de clase, no representa *directamente* los intereses económicos de las clases dominantes, sino sus intereses *políticos*: es el centro del poder político de las clases dominantes al ser el factor de organización de su lucha política.” (Poulantzas, 2001: 241). En este sentido, el Estado posee una unidad propia de clase en la medida en que logra presentarse como un Estado Nacional: no aparece como un Estado de clase sino como el representante de un conjunto de ciudadanos libres (Marx, 1999). Como afirma Gramsci, el Estado permite la formación y superación de equilibrios inestables entre los intereses del grupo fundamental y los de los grupos subordinados. Si bien se imponen los intereses del grupo dominante, no es el mezquino interés económico-corporativo. “El Estado capitalista, que no está en relación directa con los intereses económicos de las clases dominantes, en el sentido de que la lucha económica está ausente de sus instituciones, en el que los agentes de la

²³ Citado en Lenin (1985: 7).

producción distribuidos en clases están presentes en forma de ‘pueblo-ciudadanos’, está en relación con sus intereses propiamente políticos, siendo relativamente autónomo de esas clases” (Poulantzas, 2001: 368). Es por ello que por lo general las confrontaciones violentas no se dan entre los capitalistas y la clase obrera sino entre esta última y el Estado; es el Estado quien se hace cargo del conflicto de clases.

En un nivel abstracto, el Estado se presenta como un tercero –una especie de capitalista con una racionalidad ideal- que busca garantizar que los antagonismos sociales no destruyan a la sociedad (Engels, s/d), pero cuando el mismo se concretiza, adopta formas fenoménicas (instituciones) cuya racionalidad es acotada (O’Donnell, 1986). El hecho de que el Estado cobre una “existencia propia” al margen de la sociedad civil y se presente frente a ella como algo externo remite a la mencionada necesidad de la burguesía de someterse a la propia forma de Estado para garantizar la propiedad y sus intereses (Marx, 1979).

En un contexto democrático las instituciones políticas, en tanto objetivaciones de las relaciones sociales capitalistas, juegan un rol determinante para garantizar los intereses a largo plazo de la clase dominante, y esto se lleva a cabo *a pesar* de los propios capitalistas. El capitalista, desde un punto de vista individual, siempre que pueda tratará de violar las leyes y las propias instituciones burguesas, mientras que buscará que todos los demás las respeten. Como sostiene Marx en *El 18 Brumario*, individualmente los capitalistas siempre están dispuestos a sacrificar los intereses de largo plazo de su clase con tal de obtener mayores ganancias para sus bolsillos. Ahora bien, las instituciones creadas por la burguesía son imprescindibles para su dominación ya que “si todos los burgueses, en masa y al mismo tiempo, burlasen las instituciones de la burguesía, dejarían de ser burgueses, actitud que ellos, naturalmente, no se les ocurre adoptar y que en modo alguno depende de su voluntad” (Marx, 1979: 196 y 197).

Pero tampoco debe verse al Estado como un ente monolítico, ya que en la coyuntura los distintos aparatos del Estado pueden manifestar relaciones contradictorias entre las clases y fracciones de clase: “En oposición a los empresarios (“managers”) que ocupan ellos mismos el lugar del capital, y

están así directamente sometidos a sus fraccionamientos, la adscripción burguesa de clase de las cimas del aparato del Estado se halla refractada y mediatizada por el papel del Estado en la cohesión y en la reproducción de las relaciones sociales de una formación capitalista. Sería más exacto decir que los fraccionamientos de la burguesía repercuten indirectamente en el seno de las ‘cimas’ del aparato de Estado, es decir, por el rodeo de las diferenciaciones y desajustes entre las diversas ramas y aparatos de Estado que reproducen (en el interior de la unidad del poder de Estado) las contradicciones del bloque en el poder.” (Poulantzas, 2001: 176). Si, como sostiene Sidicaro (2001), en el Estado se cristalizan relaciones de fuerza pasadas y presentes, las disputas en torno a las instituciones estatales, lejos de ser debates técnicos, son la expresión de intereses contradictorios de distintas clases y fracciones de clase²⁴.

La necesidad del Estado de presentarse como un Estado Nación también vale para los países dependientes, ya que las burguesías locales también necesitan reproducirse como clase nacional. Para ello necesita de un Estado nacional propio, aunque desde su origen (moderno) el mismo presenta una contradicción fundamental: al ser parte de una sociedad capitalista dependiente, el Estado es coimpulsor del “estilo de desarrollo” dependiente (O’Donnell, 1978). A pesar de que no tengan interés por revertir el proceso de transnacionalización, las burguesías locales buscan amparo en el Estado para que este adopte medidas que le permitan a esta fracción de clase sostenerse frente al avance del más poderoso capital extranjero. En este sentido, cobra una importancia sustancial la mencionada organización y representación de los intereses de la burguesía local en asociaciones empresarias. Tal como sostiene O’Donnell (1978), la necesidad que tiene la burguesía local de entrar en el aparato estatal –y que se vuelve

²⁴ “En el plano estatal se cristalizan las anteriores y presentes relaciones de fuerza entre los actores sociales existentes en una sociedad y cuando se proponen cambios de sus estructuras legales y administrativas se está planteando una lucha de poder para modificar sus orientaciones inmediatas y futuras. Lo que pueden parecer debates técnicos sobre las instituciones son, en realidad, la expresión de conflictos de intereses que involucran muchos más aspectos que los explícitamente enunciados. Es decir, los diagnósticos sobre la situación estatal están asociados a concepciones sociales, políticas y económicas, e invariablemente aconsejan cambios en las legislaciones y de funcionamiento burocrático cuyas consecuencias no resultan socialmente neutras.” (Sidicaro, 2001: 24 y 25)

particularmente aguda en el caso de una burguesía que es conciente de su fragilidad- es uno de los principales elementos impulsores de su organización corporativa.

1.2.3 *La cuestión de la hegemonía*

Dado que, como se mencionó, no hay correspondencia mecánica entre poder económico y poder político y que el bloque en el poder sólo puede funcionar bajo la dirección de una fracción hegemónica, resulta fundamental pensar la cuestión de la hegemonía para analizar la coyuntura política. Aunque no existe una definición conceptual precisa, esta cuestión fue tratada extensamente por Gramsci y a grandes rasgos refiere a una dirección político ideológica basada normalmente, pero no necesariamente, en la capacidad de una clase o fracción hegemónica para fijar un sendero de acumulación que permita también la expansión de una parte significativa de otras fracciones y clases y de su capacidad y disposición para establecer con ellas un cierto “compromiso” de intereses: “El hecho de la hegemonía presupone indudablemente que se tienen en cuenta los intereses y las tendencias de los grupos sobre los cuales se ejerce la hegemonía, que se forma un cierto equilibrio de compromiso, es decir que el grupo dirigente hará sacrificios de orden económico-corporativo, pero es también indudable que tales sacrificios y tal compromiso no pueden concernir a lo esencial, ya que si la hegemonía es ético-política no puede dejar de ser también económica, no puede menos que estar basada en la función decisiva que el grupo dirigente ejerce en el núcleo recto de la actividad económica.” (Gramsci, 1998: 41).

La hegemonía ha sido tradicionalmente entendida como una forma de dominación por “consenso” en contraste con la dominación por “coerción”. Poulantzas (2001) y Anderson (1981) cuestionan esta interpretación ya que para estos autores puede haber consenso y coerción a la vez a través de mecanismos no institucionalizados. Anderson cita como ejemplo el miedo al desempleo como una forma de coacción económica que puede llegar a favorecer el consenso y reforzar el dominio de la burguesía: “el miedo al

desempleo o al despido (...), en ciertas circunstancias históricas, puede producir una ‘mayoría silenciosa’ de ciudadanos obedientes y votantes dóciles entre los explotados” (Anderson, 1981: 68). Por otra parte, el “consentimiento” de las masas no es exclusivo del capitalismo sino que ha existido en modos de producción pre-capitalistas, aunque a través de mecanismos diferentes (religión, “orden natural”, etc.). Como sostiene Perry Anderson (1981), la particularidad del consentimiento bajo el capitalismo es que las masas creen que son ellas las que ejercen una autodeterminación definitiva.

La cuestión de la hegemonía reviste una importancia fundamental para analizar las relaciones de fuerza entre las distintas clases y al interior de las mismas. Si bien, como se vio, una primera determinación de las relaciones de fuerza está vinculada a la estructura económica, entidad objetiva e independiente de la voluntad de los hombres, la relación de fuerzas políticas está determinada por el grado de homogeneidad, autoconciencia y organización alcanzado por la clase o fracción. Cuando un grupo o fracción supera los intereses económico-corporativos más inmediatos, logra la conciencia de la necesidad de incorporar a los ciertos intereses de otros grupos subordinados. En este punto, según Gramsci (1998), se efectúa un pasaje de la estructura a la superestructura y las ideologías existentes se transforman en “partido” hasta que prevalece una sola o una combinación de varias, logrando la unidad de fines económicos y políticos. A partir de allí la lucha no se da en el ámbito corporativo sino en el plano “universal”, consolidándose la hegemonía de un grupo fundamental sobre otros subordinados; una lucha es hegemónica cuando se plantea el control del Estado-Nación y es corporativa cuando no lo cuestiona.

Si bien es cierto, como sostiene Bonnet (2007), que el pasaje del momento estrictamente económico al momento ético-político, es decir, la elaboración de la estructura en la superestructura, no son dos etapas diferenciadas en la *realidad*, dicha distinción parece ser una herramienta analítica válida. Si bien son las propias relaciones capitalistas las que se manifiestan tanto en formas ético-políticas como económico-sociales, la objetivación de las relaciones entre hombres en determinadas “cosas” e instituciones conlleva

importantes consecuencias a nivel ideológico y político que obligan a considerar específicamente la dinámica propia de cada una de estas esferas. El discurso y la práctica hegemónica de la burguesía operan constantemente sobre la separación entre lo económico y lo político, siendo esto un componente ideológico fundamental del capitalismo. Lo importante es, como sostiene Meiksins Wood (2000), no perder de vista que no se trata de relaciones de “exterioridad”, es decir, que no constituyen esferas completamente autónomas sino que son parte de una totalidad.

La cuestión de la hegemonía puede ser entendida en una doble dimensión: *en* la sociedad y en el *interior* de la clase dominante. La primera refiere a consolidar un “orden legítimo” en sociedades democráticas a partir de prácticas políticas, culturales y económicas que despliega una clase fundamental y a través de la cuales logra articular bajo su dirección a otros grupos sociales. Pero para que pueda alcanzarse la hegemonía *sobre* el conjunto de la sociedad es necesario que exista una unidad entre las clases y/o fracciones de clase dominantes, para lo cual es fundamental que se consolide una hegemonía en el *interior* del bloque en el poder que de lugar a un tipo particular de Estado. Para que la clase dominante logre presentar sus intereses políticos como el interés general del pueblo-nación debe primero unirse bajo la dirección de una fracción de ellas.

Si bien la hegemonía en el interior del bloque dominante está vinculada al poder económico de las distintas fracciones y a la capacidad que tengan las mismas de subordinar los intereses de las otras a los suyos, no depende menos de la capacidad o potencialidad que tiene una clase o fracción para lograr presentar sus intereses como los intereses generales de la Nación. Es decir, si bien la hegemonía en una sociedad capitalista depende de la conformación del bloque en el poder, a su vez la conformación de éste depende de la capacidad que tengan las clases o fracciones dominantes para lograr presentar sus intereses particulares como intereses generales. Por más poder económico que pudiese tener una clase o fracción, si por su propia condición le es imposible hacer pasar sus intereses particulares como intereses nacionales, es prácticamente imposible que logre consolidarse

como hegemónica en el interior del bloque en el poder²⁵. La hegemonía en el interior del bloque en el poder sólo es posible por la unidad propia del poder institucionalizado del Estado capitalista.

En países dependientes como la Argentina, el hecho de que las empresas transnacionales no solo formen parte de la clase dominante del país sino que, además, sean su elemento más dinámico, afecta directamente la cuestión de la hegemonía concebida en términos nacionales. En este caso, la fracción de clase que maneja los principales resortes económicos del país y que, por lo tanto, detenta el predominio económico, encuentra dificultades para consolidarse como portavoz de los intereses nacionales. Esta problemática no se soluciona únicamente haciendo que ese rol lo ocupe la burguesía local ya que, aún cuando sus integrantes sean de origen doméstico –y se presentan como “nacionales”–, los mismos no dejan de estar subordinados a la lógica del capital transnacional²⁶. Las alianzas políticas internas no sólo contemplan fracciones de clase extranjeras sino que las mismas muchas veces se ven modificadas por las alianzas existentes en el plano internacional. En este sentido, la dependencia no puede considerarse meramente como una variable “externa” ya que se plasma en un sistema de relaciones entre las clases sociales en el interior mismo de los países dependientes (Cardoso y Faletto, 1998).

Pero la hegemonía no debe entenderse simplemente como concesiones que hace la clase o fracción hegemónica hacia otras clases y fracciones. Ya se mencionó el rol que juega la coerción en determinadas circunstancias, pero también juega un papel fundamental la ideología. Esta última, a diferencia del “equilibrio” de intereses, permite obtener el apoyo de otros grupos sociales sin que necesariamente obtengan algo material a cambio. De hecho,

²⁵ Un ejemplo de esto en la historia argentina lo constituye la gran dificultad que ha tenido la tradicional burguesía pampeana, desde la década de 1930 en adelante, para consolidar un orden político estable que incorpore sus intereses de clase como los intereses de la Nación.

²⁶ “Cuanto más subordinada a las relaciones internacionales está la vida económica inmediata de una nación, tanto más un partido determinado representa esta situación y la explota para impedir el adelanto de los partidos adversarios. De esta serie de datos se puede llegar a la conclusión de que con frecuencia el llamado ‘partido del extranjero’ no es precisamente aquel que es vulgarmente indicado como tal, sino el partido más nacionalista que, en realidad, más que a las fuerzas vitales de su propio país, representa la subordinación y el sometimiento económico a las naciones o a un grupo de naciones hegemónicas” (Gramsci, 1998: 52)

sin la ideología los intereses particulares de la clase o fracción que se pretende hegemónica nunca podrían ser presentados como los intereses generales del conjunto de ciudadanos que conforman la Nación. El rol de la ideología es fundamental para garantizar la dominación ya que permite “cimentar” una determinada formación social otorgándole cierta cohesión y ocultando las contradicciones existentes.

Es en este sentido que se vinculan estrechamente el concepto de hegemonía con la ideología: “el concepto de *hegemonía*, aplicado al predominio de dirección hegemónica de clase en las formaciones capitalistas, significa aquí las características específicas mencionadas de la ideología capitalista dominante, por medio de la cual una clase o fracción consigue presentarse como encarnación del interés general del pueblo-nación, y condicionar por eso mismo una acepción política específica de su predominio por parte de las clases dominadas” (Poulantzas, 2001: 283 y 284). La ideología juega un papel fundamental en los *apoyos* que obtiene la clase dominante, ya que, a diferencia del concepto de bloque o alianza, en estos casos no hay ningún “sacrificio” político real por parte del bloque en el poder sino que éstos se dan por “ilusiones” ideológicas. En general, estos *apoyos* se manifiestan más como apoyo a una determinada forma de Estado –como si este estuviese por encima de la sociedad– que a determinadas fracciones de clase en el poder.

1.3. Modo de acumulación, dependencia y clases sociales

El actual es un modo de producción capitalista integrado, en donde los patrones de especialización productiva de los distintos países se ven condicionados por las leyes de acumulación del capital a escala mundial (Shaikh, 2006). Es decir, las distintas economías no sólo están integradas al mercado mundial, sino también sujetas a la ley del valor, lo que supone que las barreras proteccionistas al libre flujo de los factores de producción son bajas o insuficientes para independizar el patrón de acumulación local de las relaciones de valor imperantes en el mercado mundial.

Sin embargo, a pesar que la tendencia del capital es hacia la igualación de las tasas de ganancia y la conformación de precios internacionales de producción, los patrones de acumulación vigentes en los distintos espacios nacionales de acumulación no se encuentran inequívocamente determinados por las condiciones imperantes en el mercado mundial. Las condiciones específicas de reproducción del capital en cada país, el tipo de inserción en el mercado mundial y las relaciones de fuerza entre las distintas clases sociales condicionan el modo de acumulación. Como se mencionó, si bien existen tendencias de largo plazo inherentes al propio desarrollo del modo de producción capitalista que operan como límites, el desempeño histórico concreto depende del desarrollo de la lucha de clases en cada espacio nacional. Esto supone que los procesos de acumulación no son autosuficientes sino que, por el contrario, son las estructuras sociales y políticas las que los hacen viables o no. En este sentido, la escuela norteamericana de la “social structure of accumulation” (Gordon, Edwards y Reich, 1982; Gordon, Weisskopf y Bowles, 1996) acuñó el concepto de *régimen social de acumulación*, el cual refiere a un conjunto complejo de instituciones y prácticas que inciden en el proceso de acumulación de capital, si se entiende por esto último a una actividad microeconómica que procura la búsqueda de generación de ganancias.

En Latinoamérica y en la Argentina en particular, autores como Nun han utilizado el concepto de régimen social de acumulación para insertar dimensiones extra-económicas a la explicación de un determinado tipo de desarrollo económico. Si bien hablar de *régimen social de acumulación* puede llevar a confusiones en tanto no parece ser factible decidir a conciencia y en cualquier momento histórico -prescindiendo de la fase de desarrollo capitalista- un *régimen* como si se tratara de un menú de opciones disponibles, esta idea contiene elementos importantes en la medida en que muestra el grado en que la política y la ideología son co-constitutivas de la economía. En este sentido, las reglas (marcos normativos) definen incentivos a la acción de agentes económicos (individuos o grupos), las cuales, a su vez, no son parte de un modelo prefigurado sino el resultado de un proceso en el cual fueron plasmadas (Nun, 1987). Como se vio, las

instituciones burguesas y el Estado capitalista no son meramente elementos “superestructurales”, es decir, meros epifenómenos de las relaciones económicas, sino que son parte constitutiva de las mismas en tanto las relaciones sociales de producción deben reproducirse para garantizar la acumulación y la dominación. Si el Estado es una necesidad del capital es porque no puede existir un capital sin Estado, no ya para garantizar la extracción extra-económica del excedente como en las formaciones económicas precapitalistas, sino para garantizar que la explotación no se haga visible para los explotados y, en caso de que los mismos tomen conciencia de su situación, garantizar la propiedad privada mediante la coacción física.

Todo lo mencionado conduce directamente a la relación entre la estructura económica y la coyuntura política, lugar donde intervienen las fuerzas sociales. Si bien en el capitalismo operan tendencias de largo plazo, los modos de acumulación se van modificando en la medida en que distintas clases y fracciones sociales logran imponer sus intereses y su dominación al resto de la sociedad. A través de la política de las clases dominantes se produce una intersección teórica donde el poder económico se expresa como dominación social; pero donde, a su vez, las relaciones económicas delimitan el marco en el que tiene lugar la acción política (Cardoso y Faletto, 1998).

Esto supone que un modo de acumulación debe ser comprendido en sus aspectos económicos, sociales y políticos, es decir, por la estructura económica y social y las luchas políticas y sociales que fueron conformando esa estructura. En este sentido, según E. Arceo (2003), un modo de acumulación se delimita a partir de la conformación del bloque dominante (en una determinada fase de desarrollo capitalista), que define la forma de propiedad predominante, el eje productivo central, el tipo de inserción del país en el mercado mundial, la forma principal de generación y apropiación del excedente, la función económica que cumple el salario, y el tipo de Estado. En este sentido, es clave el rol que juegan las clases dominantes en la conformación de un modo de acumulación: “El lugar central que ocupa la composición del bloque de clases dominante en la configuración del modo

de acumulación determina que, una vez consolidado éste, el devenir histórico concreto aparezca ineluctablemente subordinado, en sus grandes rasgos, a las vigencias que plantea su reproducción ampliada, que no son sino el reflejo de la lógica de maximización de beneficios del bloque dominante resultante de sus características y de las condiciones históricas específicas en que se desenvuelve” (Arceo, E., 2003: 19). El concepto de modo de acumulación, entonces, sintetiza satisfactoriamente esta relación entre economía y política ya que permite dar cuenta de la especificidad de cada esfera y, a la vez, la intersección en la cual ambas se revelan como parte de un mismo proceso que abarca una totalidad complejamente articulada.

1.3.1 *La internacionalización del capital en las últimas décadas*

Tras la ruptura *de hecho* de los acuerdos de Bretton Woods por parte de los Estados Unidos (1971-1974), comenzó un período de acelerada liberalización de los movimientos internacionales del capital. Esta “liberalización de los movimientos internacionales de capital es parte de un proceso más amplio de desregulación de los sistemas bancarios y de los mercados financieros favorecido por la contracción de las oportunidades de inversión productiva, la necesidad de los estados centrales de recurrir al financiamiento internacional y la creciente internacionalización de las grandes empresas en un marco de inestabilidad de las paridades cambiarias” (Arceo, E., 2001). La desregulación de los sistemas bancarios, el mayor peso de los inversores institucionales y los cambios en la gerencia de las grandes corporaciones transnacionales condujeron a un predominio del capital financiero (capital de préstamo y capital accionario) por sobre el capital “productivo”. Este último, además de incrementar sus tenencias en activos financieros, ha transferido al capital financiero crecientemente una parte de las ganancias bajo la forma de intereses y dividendos (Arceo, E., 2005). Pero este predominio no debe ser entendido simplemente como el dominio del capital productivo por parte del capital financiero sino que se trata de una “financiarización” del capital en su conjunto, es decir, cambia la lógica del modo de acumulación.

Los cambios impulsados por la liberalización de los movimientos de capitales derivaron en una creciente internacionalización de los procesos productivos de las grandes empresas. La caída de la tasa de ganancia, que estuvo en el origen de la crisis del modo de acumulación imperante hasta mediados de la década de 1970, impulsó a las grandes firmas, con el objetivo de reducir sus costos, a trasladar hacia la periferia los procesos de producción más intensivos en la utilización de mano de obra²⁷. En la actualidad una firma ya no necesariamente fabrica un producto final (o intermedio, pero vendido a otra empresa diferente), sino que las distintas fases de la producción de un mismo bien se realizan en distintos lugares, con lo cual no sólo hay una gran interrelación comercial sino también productiva. Esta deslocalización fue posible gracias a los adelantos tecnológicos en materia de comunicación y una caída sustancial en los costos del transporte²⁸. De esta forma se han consolidado empresas transnacionales muy distintas a las “viejas” multinacionales. Si anteriormente estas últimas las filiales llevaban a cabo la producción de forma autónoma, manejada por directivos locales, ahora en buena parte de las industrias las directivas sobre el proceso de producción proceden directamente desde la casa matriz, la cual tiene en cuenta las necesidades globales de la compañía, lo cual incluye los procesos parciales de producción de las restantes filiales alrededor del planeta (Arceo, E., 2005).

Como se adelantó, en la generalidad de los casos donde hay fuerte presencia del capital extranjero, al menos en Latinoamérica, se da una subordinación estructural de la burguesía local hacia el capital extranjero. El caso más obvio pero tal vez menos difundido de subordinación de las firmas locales se da a través de la red de eslabonamientos hacia atrás y hacia adelante de

²⁷ Si bien antes también existieron procesos de transnacionalización productiva como la maquila y las zonas industriales francas, estos fueron más bien la excepción y no la regla. Hasta bien entrados los años setenta predominaron los costos relativos (en cada mercado interno) y no los costos absolutos de las mercancías.

²⁸ “La forma que reviste esta deslocalización y su amplitud está condicionada por el hecho que la casa matriz o la sede regional pueden ahora coordinar y controlar un proceso global de producción cuyos fragmentos se encuentran esparcidos en muy disímiles ubicaciones geográficas. Utilizan para ello las posibilidades que brinda la disminución en el costo de las comunicaciones y del procesamiento de datos, así como la incorporación de medios de producción flexibles, básicamente por su ajuste mediante el uso de la computación, y el paulatino desarrollo del diseño asistido por computadoras” (Arceo, E., 2005).

las filiales de las transnacionales. Tanto en su rol de proveedoras de insumos, como compradoras de insumos o como comercializadoras de productos de filiales de empresas extranjeras, muchas firmas locales son parte subordinada de un subsistema económico que tiene su centro en las firmas transnacionales (O'Donnell, 1978). Esta dependencia, de larga data, se agudizó mucho más con las reformas aperturistas de fines de la década de 1970 y comienzos de los años noventa, dado que la matriz productiva se hizo mucho más dependiente aún de los insumos importados, reforzando así una estructura industrial “trunca”²⁹. En los años noventa se consolidó el traspaso de una estrategia de acumulación donde el Estado cumplía un rol central en el intento de “llenar los casilleros vacíos” de la matriz insumo-producto, a una estructura productiva desarticulada y altamente transnacionalizada donde el objetivo es concentrarse únicamente en las actividades que cuentan con ventajas comparativas a nivel internacional.

Tal como afirmaba O'Donnell, sigue siendo cierto que la transnacionalización del capital implica mucho más que lo directamente captable a través del comercio exterior y la participación directa de las empresas transnacionales en la producción del país, ya que esta hace referencia también a “la permeación de una sociedad por modalidades específicas de relacionamiento entre sujetos sociales, por maneras de producir, por medios de producción y tecnología, por productos y por una definición tácita de necesidades y valores prioritarios, que son resultante de condiciones dadas en los puntos de irradiación de esa permeación –los centros del capitalismo mundial” (O'Donnell, 1978). Efectivamente, las formas de reproducción del capital en países periféricos se ven moldeadas por los impulsos que irradian los países centrales, pero la expansión de la internacionalización del capital en las últimas décadas ha modificado sustancialmente las formas en que esto se lleva a cabo.

En la periferia se ha pasado de un modo de acumulación en el cual se procuraba inducir el ingreso de las firmas transnacionales y, eventualmente, el desarrollo del capital nacional, a través de una política arancelaria e

²⁹ Sobre el desarrollo del proceso de “desindustrialización” en la Argentina consultar, entre otros, Azpiazu, Basualdo y Schorr (2001), Azpiazu y Schorr (2010) y Schorr (2005).

industrial cuyo objetivo era reproducir la estructura de producción y consumo del centro, a otro en el cual, en un marco librecambista, el crecimiento ha pasado a estar basado en las exportaciones, las cuales son determinadas por las ventajas comparativas de cada país. La consolidación del mercado mundial y la conformación de un sistema productivo altamente internacionalizado han llevado a expandir por todo el mundo los patrones de consumo del centro, pero ya no de una manera “diferida” sino simultánea. Los bienes son fabricados en distintas partes del planeta para el mercado regional o mundial y, por lo tanto, se puede consumir prácticamente cualquier cosa en cualquier lugar y al mismo tiempo. Esto implica la consolidación de una sociedad de consumo global que, si bien no elimina por completo las diferencias culturales, sostiene como principal elemento de diferenciación el nivel de ingresos (Bauman, 1999). En la actualidad la cuestión central no pasa ya por la diferente capacidad de acceso a los bienes que eran producidos primero en el centro y más tarde replicados –con, por lo general, importantes diferencias de calidad– en la periferia, sino que ahora la producción es crecientemente global y el consumo también. Por supuesto que las diferencias en los niveles de ingreso y de distribución del ingreso en los países periféricos son un límite estructural para el acceso masivo a determinados tipo de bienes, pero esto no implica que el mismo bien no pueda ser potencialmente consumido por cualquier individuo en cualquier parte del mundo mientras que cuente con ingresos similares a los del centro. Ya no se trata como antes de “replicar” en la periferia los productos elaborados por el centro; por lo tanto, el Estado ha dejado de inducir modificaciones en la estructura productiva que procuren imitar la de los países centrales. Los cambios han pasado a estar determinados por el mercado y lo único que se limita a hacer el Estado es a apoyar el crecimiento bajo el liderazgo de las exportaciones.

La apertura económica favoreció a las empresas transnacionales dado que permitió incrementar su capacidad competitiva a partir de la posibilidad de localizar los distintos fragmentos de su producción en donde los costos fuesen menores, mientras que el capital nacional se tuvo que retirar de algunas de las actividades en las que estaba inserto anteriormente o, al

menos, eliminar los procesos tecnológicamente más complejos, donde su desventaja a nivel internacional es mayor. Además, frente a la desaceleración general del crecimiento del mercado interno vislumbrada en las últimas décadas, las fracciones más competitivas del capital nacional han procurado profundizar su inserción en el mercado mundial.

Este último proceso es similar, aunque con distintos determinantes, al que atraviesa el capital transnacional. Hasta mediados de la década de 1970 la rentabilidad de las filiales de las empresas transnacionales dependía, en el mediano plazo, del crecimiento del mercado interno y, dado que por lo general la capacidad instalada superaba la capacidad de absorción del mercado, del grado de protección que gozaba el mismo. En cambio, en los años noventa, la rentabilidad pasó a depender de la relación entre el costo local de producción y el precio del mercado mundial, dando así lugar a tres situaciones diferentes: 1) si los costos son elevados en términos relativos pero aún así justifican la subsistencia de la inversión, la filial de la transnacional queda limitada a la provisión del mercado interno y, por lo tanto, tiene incidencia sobre su rentabilidad la expansión de éste (siendo esta situación similar a la de los años setenta, con la diferencia que segmentos más o menos relevantes del proceso productivo han sido eliminados al ser menor su costo en otras localizaciones); 2) si, en cambio, los costos son elevados en términos absolutos, la inversión es eliminada (o se intenta amortizar, pero congelando las inversiones en dicha actividad); 3) si, por el contrario, los costos son lo suficientemente reducidos (esto es, teniendo en cuenta la localización, menores en términos absolutos frente a los de otras filiales en la región o en el mundo), el factor determinante de la rentabilidad pasa a ser, además del beneficio unitario, la expansión de sus ventas externas.

1.3.2 Burguesías periféricas transnacionalizadas y dependientes

La transnacionalización del gran capital exige que las distintas fracciones capitalistas alcancen un tamaño adecuado para operar en dichos mercados, lo cual origina un acelerado incremento de la concentración y centralización

del capital y otorga al capital transnacionalizado una ventaja competitiva decisiva sobre las fracciones meramente nacionales del capital (Arceo, E., 2005). En este contexto, la burguesía local “sobreviviente”, se encuentra incorporada al proceso de transnacionalización del capital.

Para diferenciar a los capitalistas de origen nacional del capital extranjero se utilizará la categoría de *burguesía local* propuesta por O’Donnell (1977), ya que la más difundida categoría de “burguesía nacional” involucra aspectos que hacen no sólo al origen nacional de la misma sino también a una determinada orientación política general³⁰. Por *burguesía local* se entiende, siguiendo al mismo autor, a la fracción de la burguesía que detenta la propiedad y organiza la producción de empresas capitalistas (de cualquier índole) cuyo capital pertenece mayoritariamente a individuos residentes en el país y cuyos mandos centrales de decisión se ubican en el ámbito nacional. Esto implica también que el control efectivo del proceso de producción debe estar en manos de sujetos locales, es decir, que no basta con detentar la propiedad del capital sino que es necesario que se tenga su posesión³¹.

En el caso de las burguesías latinoamericanas emergentes del proceso de industrialización por sustitución de importaciones, si bien estas conservan, en algunos casos, la producción de productos primarios y el procesamiento

³⁰ La categoría de burguesía nacional remite, en primera instancia, a aquella fracción de la burguesía que, además de tener intereses “nacionales” en lo económico, cuenta con un proyecto inclusivo de país y está dispuesta a enfrentarse –y efectivamente se enfrenta– al capital extranjero y sus representantes orgánicos en términos políticos e ideológicos. Ahora bien, una fracción de la clase capitalista que pueda cumplir dicha función no puede agotarse en el hecho de que los propietarios de los medios de producción sean de origen nacional; ni siquiera aunque tenga intereses objetivos que entren en conflicto con los del “imperialismo”. Así, una burguesía nacional sería aquella fracción del capital de origen doméstico que impulsa la aplicación de políticas tendientes a colocar a la Nación en un sendero de desarrollo económico y social, para el cual la concreción de un proceso de industrialización constituye un pilar fundamental. Sobre estas bases resultaría viable la ruptura de los lazos de dependencia con el “imperio”. Sobre el concepto de burguesía nacional puede consultarse, entre otros, Arceo, E. (2005), Peña (1973) y Poulantzas (2005).

³¹ Siguiendo a Poulantzas (2005), por *propiedad económica* se entiende el control económico real de los medios de producción, es decir, la capacidad de otorgarle un destino determinado a los medios de producción y, por lo tanto, de disponer de los productos obtenidos. Por *posesión* se entiende la capacidad de emplear los medios de producción –sin necesariamente contar con su propiedad–, lo cual supone el dominio sobre el proceso de trabajo. Por ejemplo, en el modo de producción feudal, si bien los siervos no tenían la propiedad económica de la tierra –que era del Señor feudal–, detentaban su posesión y, por lo tanto, controlaban el proceso de trabajo a pesar que no podían disponer libremente de lo producido.

de los mismos además de participar en la producción de bienes de consumo masivo para los sectores de menores ingresos y –solas o asociadas al capital estatal– en la producción de algunos bienes intermedios considerados estratégicos por el Estado, en general realizan actividades complementarias y no competitivas con las filiales extranjeras. Una de las nuevas formas de subordinación del capital nacional al capital transnacional se da a través de la expansión de la tercerización, es decir, la contratación o subcontratación de firmas locales por parte de las filiales de empresas transnacionales para que provean a éstas últimas de productos hechos a pedido o bien presten servicios para su funcionamiento³².

En la actualidad latinoamericana son pocos los casos en donde las firmas locales compiten con las extranjeras y, en esos casos, se vuelve imperioso –mucho más que en el pasado– que los productos sean similares a los de las empresas transnacionales, ya no simplemente por “imitar” la oferta de bienes que realizan las mismas, sino porque la competencia en la mayor parte de las actividades transables se realiza a nivel mundial y, por lo tanto, la lucha competitiva no se da sólo con las firmas extranjeras instaladas en el país sino prácticamente con el mundo entero. Esto lleva a que no sólo se paguen servicios de tecnología y se importen los equipos de producción –especialmente los más tecnológicamente avanzados–, sino que la integración de producción sea, en muchos casos, directamente transnacional o regional.

Ahora bien, cabe realizar una observación importante: no solo que en la mayoría de los casos las empresas nacionales no compiten con las extranjeras, sino que entre ambas persisten diferencias sustanciales que hacen fundamentalmente a la adaptación y el desarrollo de tecnología. En este punto conviene diferenciar claramente dentro de la periferia a los países

³² “Cuando los procesos parciales de producción tienen especificidades técnicas de difícil o inconveniente transmisión a terceros, los mismos quedan a cargo de filiales de la empresa; pero cuando esta transmisión es posible y existen empresas capaces de cumplimentar las exigencias requeridas en tiempo y forma, los mismos suelen ser terciarizados si los productores locales, por su mejor conocimiento del mercado, la gestión inmediata y la aceptación de una rentabilidad menor a la exigida por la transnacional pueden alcanzar precios suficientemente bajos. En este caso la empresa transnacional conforma una red integrada no sólo por sus filiales, sino también por la multitud de empresas que son sus contratistas o subcontratistas” (Arceo, E., 2005).

de industrialización reciente considerados “exitosos” de los países que, por el contrario, han visto involucionar su estructura industrial. Entre los primeros se encuentran los denominados “tigres asiáticos” (Corea, Taiwán, Indonesia, Malasia), China y, en ciertos aspectos, la India, mientras que entre los segundos se encuentran la mayor parte de los países latinoamericanos y, especialmente, por el relativamente importante grado de integración que había alcanzado en su estructura industrial tras la segunda guerra mundial, la Argentina. Mientras que entre los primeros las empresas líderes son nacionales, predomina la adaptación y el desarrollo interno de tecnología y la relación con las empresas extranjeras es de competencia, entre los segundos las principales empresas son extranjeras, predomina la adquisición de paquetes tecnológicos cerrados, y las relaciones con las empresas transnacionales son de integración (Amsden, 2001).

En este sentido, la diferencia entre el capital nacional y el transnacional en América Latina sigue siendo decisiva, no sólo por los distintos tamaños relativos, sino también por la complejidad de la base tecnológica de este último. El capital nacional se sigue apoyando en la adopción de tecnología importada y se ha profundizado la falta de producción local de medios de producción, de capacidad de desarrollo de materiales especiales y, en general, la falta de estructuras de investigación y desarrollo. La profundización de la “brecha tecnológica” en la mayor parte de los países latinoamericanos ha tornado extremadamente difícil toda actividad que no sea meramente adaptativa desde el punto de vista tecnológico y, en un contexto de mercados abiertos, hasta el aprendizaje de la utilización de nuevas tecnologías supone un riesgo elevado siendo, a veces, una inversión que excede las posibilidades del capital nacional.

En síntesis, si bien la producción en la periferia sigue estando orientada desde el centro a través de las grandes corporaciones transnacionales, se han producido cambios sustanciales en el modo de acumulación. Lo importante de resaltar aquí, como señala O’Donnell (1978), es la lógica que opera antes de la subjetividad de los actores. Esta lógica se manifiesta en el patrón de desarrollo que impulsan las empresas transnacionales en un marco de creciente internacionalización del capital. El hecho de que existan empresas

nacionales periféricas insertadas exitosamente en este patrón tiene que ver con que se han subordinado a la lógica del mismo y que, básicamente, no compiten con las empresas transnacionales³³. Cabe resaltar que, a pesar de que en la mayor parte de los países latinoamericanos suelen ser más débiles que las transnacionales, las grandes empresas locales son las que tienen mayores tasas de crecimiento y de acumulación dentro de las burguesías locales. Esta es una característica central de lo que F.H. Cardoso denomina como “desarrollo dependiente y asociado” (Cardoso, 1971). Por un lado, las franjas superiores de la burguesía local se constituyen en los elementos más dinámicos y favorecidos, pero, por otro lado, al ser parte de este proceso contribuyen a reproducir un patrón de crecimiento y un proceso de transnacionalización del capital que consolida su debilidad relativa y su subordinación a la lógica de acumulación del capital transnacional (O’Donnell, 1978). De todos modos, no debe deducirse de esta subordinación estructural que siempre existe una armonía de intereses entre el capital nacional y el extranjero. Tal como lo señaló tempranamente Milciades Peña (1974), esta unidad estructural no descarta que puedan existir roces y choques en torno a cuestiones que hacen a la sustentabilidad misma de las empresas locales y al reparto de la plusvalía.

1.4. El “doble” abordaje del objeto de estudio

La adopción del materialismo histórico como teoría y método implica tener en cuenta tanto los condicionamientos materiales con los que se encuentran los sujetos como las capacidades de los mismos para modificar aquello que les aparece como impuesto. A partir de esta premisa se considera que la realidad siempre está en movimiento y que la historia se desarrolla a partir de la praxis, es decir, la relación dialéctica entre los condicionantes estructurales y la “acción” de los hombres. En definitiva, la realidad -lo

³³ Prácticamente en el único sector de actividad donde sigue existiendo cierta competencia de empresas nacionales con transnacionales es en el agroindustrial, donde la producción local cuenta con ventajas comparativas naturales. En los pocos casos que escapan a esta regla la posibilidad de competir exitosamente por parte de las empresas nacionales se debió por lo general a la acción previa del Estado que les garantizó ámbitos de acumulación privilegiada que les permitieron alcanzar ciertas economías de escala. Sobre esto último consultar Castellani (2006a).

concreto- no es sino la síntesis de múltiples determinaciones y, por lo tanto, la unidad de lo diverso (Marx, 1987). Es por ello que la estrategia metodológica adoptada, en tanto procura abordar un fenómeno en su devenir, debe tener en cuenta la complejidad de las prácticas sociales y dar cuenta de ello; de este modo se requieren enfoques mayormente cuantitativos en lo que se refiere al análisis de las “estructuras” y enfoques predominantemente cualitativos en lo que hace al análisis de la “acción”³⁴. Si, desde el marco teórico adoptado, estructura y acción no están escindidas, ya que no puede comprenderse la una sin la otra, esta unidad también debe quedar manifestada en la estrategia metodológica.

Si bien es muy común que se vinculen las estrategias de investigación cualitativas al interés por el sentido que le dan los actores a su acción (M. Weber, W. Dilthey, G.H. Mead, H. Garfinkel, entre otros), no es esta la intención de la presente investigación. Los abordajes a través de la “empatía” con los actores contradecirían el enfoque teórico adoptado, ya que, a partir del concepto de ideología utilizado, no sería correcto juzgar a los individuos por lo que estos creen ser ya que no necesariamente su representación de la realidad coincide con la realidad misma³⁵.

Teniendo en cuenta lo antedicho, la utilización del enfoque cualitativo en la presente investigación no busca simplemente “descubrir” el sentido que le dan los sujetos a su acción sino más bien identificar cuales son sus intereses en el campo de la acción, sean éstos plenamente conscientes de ellos o no. Se podría decir que, si bien en la investigación el interés está puesto en lo que los sujetos hacen y no lo que dicen que hacen, lo que los sujetos *dicen* es parte de lo que *hacen*. En este sentido, el “decir” es “hacer”, aunque sus

³⁴ Cabe aclarar que estas relaciones enfoque cuantitativo-estructura y enfoque cualitativo-acción no necesariamente son siempre así, ya que bien puede analizarse la acción desde estrategias cuantitativas (por ejemplo, cantidad de acciones de protesta) así como también se puede dar cuenta de “elementos estructurales” a partir de una estrategia cualitativa. En este último sentido, por ejemplo, la etnometodología, aunque partiendo desde una concepción de lo social muy distinta a la planteada en la presente investigación, no niega la sociedad y sus estructuras sino que busca su manifestación en los comportamientos “micro” de los agentes.

³⁵ “Y así como en la vida privada se distingue entre lo que un hombre piensa y dice de sí mismo y lo que realmente es y hace, en las luchas históricas hay que distinguir todavía más entre las frases y las figuraciones de los partidos y su organismo efectivo y sus intereses efectivos, entre lo que se imaginan ser y lo que en realidad son.” (Marx, 2001: 35).

resultados no necesariamente siempre coinciden con el sentido y la dirección que le otorgan los propios sujetos. Es así que no se tomará literalmente lo que los sujetos dicen como la “realidad”, sino que lo que los sujetos dicen debe ponerse en relación con lo que hacen (de lo cual el discurso es una parte importante, pero es sólo una parte)³⁶. Por otra parte, debe destacarse que lo que los sujetos de la presente investigación dicen tiene efectos sustantivos en tanto se trata de actores de la clase dominante y, por lo tanto, sus dichos tienen intenciones y efectos ideológicos concretos.

El interés en las técnicas cualitativas, entonces, no está dado por la intención de un estudio microsociológico, sino que, por el contrario, se parte de la imposibilidad de separar tajantemente lo “micro” de lo “macro”, dado que la realidad social es una totalidad cuyo movimiento sólo se puede entender a partir de la relación dialéctica entre estos dos polos.

Debe tenerse en cuenta que en la presente investigación, el objeto de estudio (las fracciones de la burguesía) no es un objeto empírico sino teórico-abstracto que posee una doble determinación: económica y político-ideológica. En este sentido, deben utilizarse diferentes unidades de análisis en tanto se aborde principalmente una u otra dimensión de dicho objeto. Con respecto a esto último, las variables político-ideológicas que determinan una fracción de clase no pueden ser establecidas de forma previa a la investigación empírica, ya que las mismas varían de acuerdo a la coyuntura y, por lo tanto, se construyen de acuerdo a la propia evolución de los conflictos de intereses que se dan a partir de una situación estructural históricamente dada. Los intereses político-ideológicos de las distintas fracciones de clase están condicionados *indirectamente* por la inserción estructural de las distintas fracciones y están *directamente* condicionados por el desplazamiento de los intereses de las otras fracciones y clases sociales, es decir, por la relación de fuerzas político-ideológica existente en determinada coyuntura (Poulantzas, 2001). Esto supone que en la determinación de los intereses más específicamente políticos entran en

³⁶ En este sentido se considera que el discurso es parte constitutiva de la realidad y no una mera representación de ella, pero esto no debe llevar a suponer que toda la realidad queda prácticamente reducida a lo discursivo como sostienen muchos autores posmodernos o pos-marxistas como, por ejemplo, Laclau y Mouffe (2004).

juego diversas variables, desde la capacidad que tengan las otras fracciones de la clase dominante para imponer sus intereses hasta la relación de fuerzas con los sectores populares.

1.4.1 *Corporaciones y partidos políticos*

A partir de la necesidad de los capitalistas de organizarse corporativa y/o políticamente para imponer sus intereses de clase se pueden identificar distintos niveles al analizar el comportamiento de la burguesía. Al respecto, O'Donnell (1977) distingue tres planos diferentes de análisis de las clases sociales: el estructural, el corporativo y el político. Por plano estructural se entiende a la posición de una fracción de clase en el sistema productivo, es decir, en términos de sus relaciones económicas con otras fracciones burguesas, con las clases dominadas y con el aparato estatal. El segundo plano de análisis, el corporativo, hace referencia fundamentalmente a la organización en entidades empresarias. El análisis de la burguesía en el plano político (tercer plano) resulta algo más complejo que en el plano corporativo dado que, como se mencionó, en las sociedades capitalistas el poder político no está directamente en sus manos.

En regímenes democráticos a la burguesía se le presenta el siguiente dilema: si los partidos son homogéneos y representan sólo a la clase capitalista, están condenados al fracaso electoral; en cambio, si aspiran a ampliar su convocatoria, se incrementan las posibilidades de éxito electoral pero disminuye su carácter clasista. Para que un partido político sea relevante como una organización de la clase capitalista tiene que pagar el precio de ser ineficaz electoralmente. Por otro lado, el precio que paga el partido para volverse electoralmente exitoso es la pérdida de su identidad de clase, perdiendo por lo tanto su condición como un actor político de clase. La ampliación de su base implica la utilización de un discurso que debe hacer referencia a los intereses de la mayoría de los electores como ciudadanos individuales en lugar de la clase de propietarios. Por este motivo, según Acuña (1995a), los capitalistas individuales son menos propensos a establecer identidades colectivas a través del accionar de este tipo de

partidos de masas. Entonces, la burguesía, por su constitución y su lugar en la lucha de clases, parece incapaz de erigirse, por sus propios partidos políticos, en hegemónica³⁷.

Es por esto que el análisis político de la clase dominante no debe limitarse únicamente a los miembros del sistema político; en este sentido, las corporaciones empresariales no se ciñen estrictamente a la articulación de intereses puramente sectoriales, ya que muchas veces el contenido de su accionar puede ser catalogado como político. El objetivo explícito de las corporaciones empresariales es la defensa de los intereses económicos de sus miembros, pero también son importantes para entender las políticas de una clase. En primer lugar, el sólo hecho de representar los intereses corporativos las constituye como actores de la política ya que, como sostiene Schmitter (1987), las corporaciones representan intereses organizados de la sociedad civil que buscan vincularse con el Estado. En segundo lugar, se encuentran las acciones políticas propiamente dichas, las cuales refieren a las intervenciones de estas organizaciones en las que, ya sea directamente o a través de burocracias estatales, trascienden la articulación de intereses puntuales y se presentan como portadoras de intereses generales que implican alguna propuesta de organización política y económica de la sociedad (O'Donnell, 1977). La incorporación al discurso de las corporaciones de presentarse como precondition del bienestar social no disminuye su carácter de clase. Como espacios organizacionales, estas corporaciones conllevan la lógica de la articulación de las luchas económicas, políticas e ideológicas entre las distintas fracciones de clase. Según Acuña (1995a), la apariencia de organizaciones meramente económicas les permite a las corporaciones empresariales evitar los costos con los que deben lidiar los partidos políticos en su competencia por los votos.

³⁷ “(la) incapacidad de la burguesía para erigirse en el nivel propiamente político viene de su impotencia para realizar su unidad interna: se deja naufragar en luchas de fracciones, sin poder realizar su unidad política a partir de un interés común políticamente concebido (...) Pero esa incapacidad viene también, al mismo tiempo (...) de la lucha de la burguesía contra las clases dominadas, y de la dificultad particular en que se encuentra de realizar su hegemonía política respecto de ésta” (Poulantzas, 2001: 371)

Por lo tanto, es en el nivel de las corporaciones empresarias donde se debería poder observar y analizar mejor la agregación y desagregación de intereses que predominantemente definen y limitan la capacidad de los capitalistas para actuar políticamente como clase o fracción. Su carácter corporativo no puede ser separado de su rol político. Este plano de acción política cobra una mayor relevancia de análisis aún en situaciones de crisis profundas, ya que se ponen en juego distintas visiones sobre como debería reorganizarse la sociedad en términos amplios. Es por todo ello que las corporaciones empresarias pueden ser consideradas como la principal forma de organización política de los capitalistas.

De allí que los partidos no deban ser los únicos y ni siquiera los principales actores sobre los que debe hacerse eje en el análisis de la organización política de la clase capitalista bajo regímenes democráticos. Sin embargo, esto no supone que los partidos políticos no estén vinculados a los intereses de la clase capitalista, aunque de forma mediada. La dependencia estructural del Estado respecto al capital hace que no sea necesario que el aparato estatal sea controlado personalmente por la burguesía. Si bien posee una autonomía relativa, la burocracia estatal, al no ser una clase social y carecer de “poder propio”, se ve obligada a satisfacer los intereses de la burguesía debido fundamentalmente a que el mantenimiento del gobierno depende en gran medida de que exista un creciente nivel de actividad económica. El crecimiento económico le garantiza a la burocracia estatal un mayor financiamiento a través de la recaudación de impuestos y, en contextos democráticos, un mayor apoyo social al gobierno³⁸.

En el caso argentino en particular es aún más difícil discernir entre la acción corporativa y la acción política de las clases dominantes. Desde el primer golpe de Estado en 1930, no se han logrado consolidar partidos de masas que representen directamente los intereses inmediatos de la burguesía argentina³⁹. Por lo tanto, gran parte de la acción política de la misma se ha

³⁸ Este tema será abordado en el próximo punto. Sobre la dependencia estructural del Estado respecto al capital se puede consultar, entre otros: Block (1980), Offe (1990), Przeworski (1990), y Przeworski y Wallerstein (1988).

³⁹ Uno de los autores que mejor ha analizado los efectos de la ausencia de un partido “conservador” en el régimen político argentino desde la década de 1930 ha sido Rouquié.

canalizado principalmente a través de las presiones de las corporaciones empresarias y los grandes capitalistas sobre el sistema político y el aparato militar. En este sentido, no han sido pocas las veces que los intereses económicos y políticos de la burguesía se han manifestado conjuntamente a través de las entidades que representan al empresariado⁴⁰.

C. Offe y H. Wiesenhal (1985) sostienen que la comunicación entre las asociaciones empresarias y los aparatos del Estado puede ser poco visible en comparación con las acciones de las organizaciones que representan a los trabajadores, pero, dado que el capital posee naturalmente el poder de decisión de inversión -con la enorme capacidad presión que esto conlleva-, este bajo nivel de exposición suele ser suficiente para alcanzar sus objetivos políticos. No obstante, debería destacarse que en épocas de crisis económica las corporaciones empresarias adquieren una mayor visibilidad, sobre todo teniendo en cuenta que un contexto de este tipo las inversiones ya se encuentran retraídas y, por lo tanto, la amenaza de desinversión pierde parte de su efectividad. Cabe aclarar que los posicionamientos adoptados por las distintas corporaciones empresarias son casi siempre el resultado de la relación entre los intereses de las mayorías y las minorías dentro de las mismas.

Hay casos en que algunas fracciones de clase muy importantes ni siquiera tienen una cabal representación en el ámbito corporativo. Tal ha sido el caso, por ejemplo, del capital extranjero en la Argentina, el cual, por lo general, tiene una presencia mucho menos visible que los capitalistas locales dentro las entidades patronales y, sobre todo, en el espacio del “lobby” político. Pero el hecho de que sea menos visible no le resta importancia sino que, al contrario, habla de su fortaleza estructural, ya que la presencia y la incidencia del capital extranjero tiene consecuencias sustantivas en las

Para el autor, la incapacidad de la gran burguesía argentina de lograr la hegemonía a través del sistema político democrático condujo al reiterado reemplazo de este por regímenes dictatoriales en los cuales el actor militar permitía una “hegemonía burocrática por sustitución” (Rouquié, 1978).

⁴⁰ Una situación similar –aunque por motivos bien distintos– es la que se dio en la Argentina a través de los sindicatos y el peronismo, sobre todo cuando el partido justicialista se encontraba proscripto de la pelea electoral. Los sindicatos nucleados en la CGT asumieron *de hecho* la representación política de los trabajadores que no podían canalizar su adhesión al peronismo a través del partido.

modalidades de desarrollo del proceso de acumulación de capital. A pesar de no tener una representación corporativa específica, las empresas transnacionales suelen actuar como fuerza social a partir de sus “efectos pertinentes”, lo cual puede ser deducido a partir de su peso estructural y los posicionamientos que adoptan el resto de los actores -especialmente aquellos que representan a la burguesía local-, ya que deben dar cuenta de los intereses de esta fracción.

Es por todo ello que la principal unidad de análisis para analizar la dimensión político-ideológica serán las grandes corporaciones empresarias representativas de los principales sectores de la economía⁴¹ y, en segundo lugar, los partidos políticos. El análisis de las corporaciones empresarias como actores políticos no debe limitarse a lo que Offe (1990) denomina como mirada “desde abajo”, es decir, a la organización de los intereses económicos agregados, sino que también debe abarcar una mirada “desde arriba”, es decir, las relaciones político-institucionales e ideológicas de la asociación empresaria dentro del sistema político en el que está inmersa. Si bien no es el objetivo principal de la tesis, la perspectiva “desde adentro”, es decir, partiendo de sus características organizacionales, es tomada en cuenta en la medida en que resulta relevante para explicar su accionar político. En definitiva no es posible abordar una sola dimensión o restringir el análisis a sólo una de las lógicas que gobiernan las corporaciones⁴².

Las corporaciones empresarias pueden distinguirse por sus distintos niveles o grados: En el primer nivel se ubican las cámaras empresarias, las cuales agrupan a las empresas por rama de actividad de un determinado ámbito

⁴¹ Para un sintético panorama sobre las entidades empresarias analizadas en la presente investigación, consultar el Anexo I.

⁴² Schmitter y Streeck (1999) consideran que las corporaciones empresarias organizan y desarrollan estrategias dentro de contextos donde los intereses económicos individuales de sus miembros y los conflictos con otros actores colectivos originan presiones contrapuestas. Su estructura organizacional puede ser considerada como la conjunción de dos lógicas: la “lógica de pertenencia” o “membresía” y la “lógica de influencia”. En el primer caso la estructura organizacional debe otorgar suficientes incentivos a sus miembros para que los mismos sigan aportando a la asociación y garantizar así su supervivencia o crecimiento, mientras que, en el segundo caso, la organización debe otorgar suficientes incentivos a sus miembros para permitir que obtengan una mayor influencia sobre las autoridades públicas o en el enfrentamiento con otras corporaciones. Mientras que en la “lógica de membresía” está contenida la dimensión económica-estructural, en la “lógica de influencia” estarían expresados los condicionamientos político-institucionales e ideológicos.

geográfico (ciudad, provincia, región, país, etc.); en el segundo nivel se encuentran las federaciones, que agrupan a diversas cámaras a nivel local o nacional; mientras que pertenecen al tercer nivel las entidades que representan a todo un sector de actividad en todo el país (industria, comercio, sector rural, finanzas, etc.) y que están compuestas por diversas cámaras y federaciones. Por último, se puede considerar un cuarto nivel que incluye a aquellas asociaciones empresarias que buscan representar a todo el empresariado del país sin distinción de sector de actividad. En general estas últimas están conformadas por las más importantes entidades de tercer nivel.

En la presente investigación, siendo que el objetivo es analizar a las diferentes fracciones de la burguesía, la mayor parte de las unidades de análisis son las entidades de tercer grado. Sin embargo, la selección de las distintas corporaciones empresarias no se ha restringido a este criterio sino que se han tenido muy en cuenta también el grado real de representatividad de cada corporación entre las más grandes empresas del país y el lugar – estratégico o no– que ocupan sus representados en la economía argentina. En este sentido, hay asociaciones empresarias que son de primer o segundo nivel pero que tienen una importancia decisiva en tanto han sido históricamente reconocidas como las más destacadas interlocutoras de un sector de actividad o bien representan a empresas que, por su rol estratégico, tienen la capacidad de condicionar la política económica del país. Este es el caso, por ejemplo, de la Sociedad Rural Argentina, entidad de primer nivel que se ha consolidado como una de la principal interlocutora de los grandes productores agropecuarios⁴³.

Sin embargo, muchas veces los grandes capitalistas actúan por fuera de las grandes corporaciones que representan los intereses sectoriales, más aún cuando se trata de grupos económicos con inversiones en diversos sectores de actividad. Como se mencionó, una de las corrientes de estudio más importante sobre los sectores dominantes en la Argentina contemporánea ha abordado la cuestión de las fracciones de clase a partir de su estructura conglomeral (entre los más destacados, Azpiazu, Basualdo y Khavisse, 2004; Azpiazu, 1997; Basualdo, 1999b, 2000 y 2006; Bisang, 1998). La

⁴³ Sobre las corporaciones empresarias seleccionadas consultar el Anexo I.

diferenciación de las empresas según pertenezcan o no a grupos económicos ha permitido dar cuenta del amplio grado de diversificación de los capitales en la Argentina y ha sido, sobre todo, extremadamente relevante para el análisis del período que se inicia con la dictadura militar en el año 1976.

Si bien esta metodología utilizada para agrupar a los grandes capitales ha sido y es una herramienta sumamente útil para el análisis de la clase dominante en la Argentina, los cambios que sufrió la economía argentina durante de la década de 1990 y la particular coyuntura de crisis que se abre en 1998 condujeron a priorizar la inserción sectorial como criterio clasificatorio de las fracciones de clase y, con ello, las corporaciones empresarias como los principales actores representativos. Los motivos que determinaron esta decisión son explicados en el Capítulo 2, dado que es allí donde se analizan los cambios que sufrieron los sectores dominantes durante los años noventa.

El análisis de los intereses de los actores corporativos y políticos y de sus recursos políticos e ideológicos se realiza a través de un seguimiento de los discursos de los mismos a partir de una selección de diarios nacionales, publicaciones oficiales, revistas de política y economía, documentos de las entidades empresarias (anuarios, memorias, anales, etc.) y eventos organizados por las mismas (conferencias y reuniones anuales)⁴⁴. Pero el análisis no se restringe únicamente a lo dicho sino que también abarca las principales acciones de “protesta” hechas y/o propuestas por dichos actores.

1.4.2 *La cúpula empresaria y sus fracciones*

Como se mencionó, para analizar la dimensión económica del objeto de estudio se utiliza un enfoque metodológico cuantitativo. En este aspecto la principal unidad de análisis es la cúpula empresaria argentina, la cual está compuesta por las doscientas empresas con mayores ventas del sector no financiero y los diez bancos y las cinco Administradoras de Fondos de

⁴⁴ Algunos de las principales fuentes utilizadas al respecto son los diarios *Clarín* y *La Nación*, las memorias de las Conferencias Industriales y las Anuarios de la UIA, los Anales de la Sociedad Rural Argentina, las Memorias e informes de la Asociación de Bancos de la Argentina, etc. Sobre el conjunto de las fuentes utilizadas ver luego de la bibliografía.

Pensión y Jubilación (AFJP) con mayores ingresos del país. Analizar el desempeño de distintas fracciones del capital que integran la cúpula empresaria no sólo es importante para comprender lo que sucede con la gran burguesía argentina sino con la sociedad y la economía en su conjunto. Por lo general, el nivel de la acumulación de capital en un país con un desarrollo extendido de las relaciones capitalistas de producción está determinado por los grandes capitales ya que no sólo suelen obtener mayores tasas de ganancia sino que la gran magnitud de sus masas de ganancia hace que estos tengan una incidencia decisiva en los niveles de inversión y, con ello, puedan determinar el rumbo de la economía en su conjunto⁴⁵.

Los datos de las firmas del sector no financiero provienen de una reformulada versión de la base de datos elaborada por el Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, la cual cuenta con información de variables de diversa índole como la facturación, las utilidades, las exportaciones e importaciones, el origen del capital, el sector de actividad, etc. La misma ha sido elaborada a partir de las memorias y balances anuales de las empresas que más facturan en el país y de los *rankings* elaborados por las revistas especializadas *Prensa Económica* y *Mercado*.

Por su parte, los bancos y las AFJP deben ser considerados separadamente por no ser estrictamente comparables los ingresos de los mismos con el resto de las firmas de la cúpula empresaria. Al no registrar “ventas” en sus balances, y dado que operan con capital ajeno, se procedió a construir un indicador que actuara de equivalente para los diez bancos y las cinco AFJP que forman parte de la *elite* empresaria. En el caso de los bancos, se

⁴⁵ A modo de ejemplo, para dar cuenta de la importancia de esta cúpula empresaria argentina basta mencionar que sólo las doscientas empresas más grandes del sector no financiero explicaron, entre 1998 y 2001, más del 35% del producto bruto interno. Sin embargo, para realizar una evaluación más ajustada conviene comparar la facturación de la cúpula empresaria con la evolución del valor bruto de producción (VBP) agregado a precios corrientes. Al considerar la relación respecto al VBP se observa que la cúpula empresaria explicó entre el 21,6% y el 23,1% del valor bruto de producción del total de la economía entre 1998 y 2001. Tras la devaluación de la moneda en 2002, el peso de la cúpula empresaria sobre el conjunto de la economía se incrementó significativamente debido fundamentalmente a una mayor concentración económica y al brusco reacomodamiento de precios relativos (incluyendo el incremento de los precios de los bienes exportables). En este sentido, la facturación de las 200 empresas más grandes aumentó significativamente tanto en relación con el PBI como respecto al VBP, superando el 50% en el primer caso y rondando el 30% en el segundo.

consideró como ingresos al *spread* (diferencia de intereses entre tasas activas y pasivas) y lo que cobran las entidades en concepto de comisiones y servicios. Estos ítems considerados en conjunto constituyen los ingresos corrientes de los bancos, que lógicamente deberían ser inferiores a los ingresos totales ya que no se están teniendo en cuenta lo que cobran por el rendimiento de inversiones propias hechas en bonos, fondos, etc. Las utilidades están directamente consignadas en los balances de los bancos bajo la categoría de “Resultados”.

Con respecto a las Administradoras de Fondos de Jubilación y Pensión, se tomó como equivalente a los ingresos o ventas lo cobrado en concepto de comisiones por el gerenciamiento de los fondos, lo cual representa por lejos el principal ingreso de las mismas. Los datos de utilidades provienen de los resultados de gestión, que son los ingresos por comisiones descontados los costos de gestión de las administradoras.

Estos datos de las firmas del sector financiero provienen de una base confeccionada especialmente a partir de la información provista por el Banco Central de la República Argentina (BCRA) y la Superintendencia de AFJP. En función de respetar diferentes criterios metodológicos de contabilidad, se tuvo en cuenta el distinto carácter que presentan las firmas del sector financiero y las diferentes formas de registrar sus ingresos. Por esto mismo es más difícil medir el peso de las entidades financieras sobre el total de la economía, aunque se puede evaluar su incidencia sobre el conjunto del sector. En este sentido, los diez mayores bancos del país explicaban en 1998 el 63% del total de los ingresos del conjunto de las entidades bancarias, mientras que en 2001, aumento de la concentración mediante, esa misma cantidad de bancos acaparaban el 79% de los ingresos del sector. El alto nivel de concentración del sector también se puede ver en lo que hace a la distribución de los depósitos, siendo que en el año 2001 los diez mayores bancos concentraban el 73% de los depósitos del total del sistema. En el caso de las AFJP sucede algo similar: mientras que en 1998 las cinco administradoras más grandes explicaban el 76% del total de los ingresos del sector, en 2001 dicho porcentaje se había incrementado en un punto porcentual. De considerar los fondos que administraban, el nivel de

concentración es mayor: mientras que en 1998 las cinco primeras administradoras concentraban el 76 % de los fondos de todo el sistema, para 2001 dicho porcentaje se había elevado al 80%.

Para clasificar a las empresas que componen la cúpula empresaria en distintas fracciones de la gran burguesía se siguieron diferentes criterios. En primer lugar, se dividió a las grandes empresas según el origen de su ganancia, lo cual dio lugar a la distinción entre las fracciones comercial, financiera, industrial, de servicios o agraria. En este último caso, dado el menor tamaño relativo de las empresas agropecuarias y las mayores dificultades de relevamiento⁴⁶, sólo se han incluido entre las 200 más grandes a las firmas comercializadoras de la producción agropecuaria, a las cuales se ha denominado como *agrocomerciales*. El análisis de esta fracción del capital ha sido complementado con la presentación de datos del sector agropecuario que, si bien excede a los grandes capitalistas del sector, permite dar una idea de al menos el “piso” de su situación. Dichos datos provienen mayormente de la Secretaría de de Agricultura, Ganadería y Pesca (Sagpya) de la Nación y de la revista especializada *Márgenes Agropecuarios*.

En lo que hace a la cúpula empresaria propiamente dicha se distinguió, además de las ya mencionadas entidades del sector financiero, a las firmas que operaban en el sector de servicios, las empresas comerciales, las firmas diversificadas (*holdings*) y las industriales. A su vez, dentro de estas últimas se ha diferenciado a las firmas agroindustriales del resto, dada la importancia de este subsector en el país y sus mayores niveles de competitividad⁴⁷. Para dar cuenta de la entidad propia de la fracción

⁴⁶ Si bien el sector agropecuario también presenta un alto nivel de concentración, la producción está lejos de ser oligopólica como en el sector industrial. A pesar que hubo importantes compras de tierras por grandes empresas (sobre todo extranjeras), esto se dio fundamentalmente en la zona patagónica y no en la región pampeana, la más productiva del país (Basualdo, Bang y Arceo, 1999). Debido a este mayor nivel de fragmentación y a la muy tardía conformación de las grandes empresas agropecuarias, ninguna firma del sector se ha ubicado entre 1998 y 2003 dentro de las 200 con mayor facturación.

⁴⁷ Las empresas agroindustriales son aquellas firmas que producen bienes clasificados de acuerdo al CIU rev. 3 en las categorías de Alimentos y Bebidas (15) y Tabaco (16). Además se ha incluido también a las curtiembres, pero separadamente de las firmas que fabrican bienes que integran la misma categoría a dos dígitos (17) y que corresponden a productos textiles y calzado, siendo que estas últimas fueron agrupadas con el resto de las firmas industriales.

agroindustrial basta resaltar que en 1998 dichas firmas explicaban el 41% del total de las ventas industriales de la cúpula o el equivalente al 19% del total de la facturación de las 200 empresas más grandes (sector no financiero).

Dentro del gran capital comercial se encuentran mayormente las grandes cadenas minoristas y mayoristas y las firmas comercializadoras de la producción agropecuaria (agrocomerciales), las cuales, en determinados casos, se presentan diferenciadamente debido su casi opuesta relación con los mercados externos. Asimismo, se resolvió considerar conjuntamente a las firmas petroleras y mineras por estar estrechamente relacionadas a la evolución los respectivos precios en los mercados internacionales y por ser actividades con una dinámica y lógica similares, aunque claramente el peso de las firmas petroleras es ampliamente superior al de las mineras⁴⁸. En último lugar quedan los *holdings*, los cuales por definición son empresas diversificadas que no tienen eje en un sector de actividad principal. En la mayor parte de los análisis se optó por no considerar a los mismos dada su escasa incidencia sobre el total de las empresas y en la facturación de la cúpula empresaria⁴⁹.

De acuerdo a lo desarrollado hasta aquí, otra variable relevante para el análisis es el origen del capital, es decir, si se trata de capitales nacionales, extranjeros o mixtos. En el caso de las sociedades anónimas, una firma ha sido considerada extranjera cuando la participación de capitales de dicho origen en la propiedad es mayoritaria y, por el contrario, se la ha catalogado como local cuando la mayoría pertenece a capitales argentinos.⁵⁰ En los casos en que la participación de capitales de distinto origen es en partes

⁴⁸ Vale remarcar que dentro de la categoría “petroleras” se incluyen tanto empresas que realizan actividades extractivas como refinerías.

⁴⁹ Los *holdings* nunca llegaron a explicar más del 1,4% de las ventas de la cúpula empresaria en el período considerado..

⁵⁰ Hay un solo caso de un grupo económico que está registrado en el extranjero y que ha sido considerado como local debido a que, más allá de lo formal, el grueso de sus operaciones a nivel mundial están organizadas y dirigidas desde la Argentina. Este es el caso del grupo Techint y sus subsidiarias. Si bien la asamblea de accionistas se realizaba en Italia, sus oficinas centrales se encuentran en la Argentina y los principales dueños y directivos del grupo son de esta procedencia.

iguales, se considera la nacionalidad de dicha asociación de acuerdo al origen de la empresa que detenta el control operativo.⁵¹

Además de las ventas/ingresos y el comercio exterior de las grandes firmas, otra variable clave en el análisis de la cúpula empresaria es la rentabilidad. Lamentablemente es imposible calcular la tasa de ganancia de las grandes firmas que conforman la cúpula empresaria porque para ello se necesitaría contar con datos sobre el *stock* de capital de las mismas y su velocidad de rotación. No obstante, es posible realizar una aproximación a dicho cálculo a partir de contar con los datos de las utilidades y la facturación de las firmas. En este sentido, se optó por calcular la rentabilidad como el cociente entre las utilidades y el monto de la facturación deducidas las propias utilidades. De esta manera, el denominador pretende ser un equivalente a los costos aunque no se tienen en cuenta ni la amortización del capital ni posibles fondos de reserva⁵². Teniendo presente las diferencias en la rotación de capital en las distintas ramas de actividad y suponiendo que las composiciones orgánicas del capital se mantienen más o menos constantes, el análisis de la relación entre utilidades y costos puede ser un buen *proxy* para analizar la evolución de las rentabilidades relativas aunque, obviamente, dice muy poco sobre los niveles absolutos de la cuota de ganancia.

Los datos de la cúpula empresaria son complementados con información económica oficial que permite, además, dar una visión de la situación del país en general (desempeño sectorial, evolución de los precios relativos, tipo de cambio, tasa de interés, etc.). Dicha información proviene mayormente del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), del Ministerio de

⁵¹ En los tres casos en los que no fue posible distinguir a una sola firma como la controlante, se calificó a las empresas como de nacionalidad “mixta”.

⁵² No es posible sortear son las cuestiones vinculadas a la amortización del capital ya que hacen a la composición orgánica y la rotación del mismo; sine embargo, cabe señalar dos cuestiones al respecto: 1) si bien el capital fijo es subestimado ya que por definición su período de rotación es mayor al de un año (aunque varía en cada rama de producción), paralelamente se sobreestima el componente circulante del capital ya que el mismo en general rota más de una vez en el año. No es posible establecer a priori cual de estos dos efectos tiene más fuerza, es decir, si se está sobreestimando o subestimando la tasa de ganancia real ya que esto depende de cada sector de actividad, con lo cual, por ejemplo, márgenes de utilidades relativamente pequeños pueden ocultar altas tasas de ganancia en sectores con alta rotación (como el comercio o la actividad financiera) o viceversa.

Economía, del Centro de Estudios para la Producción (CEP), del Banco Central (BCRA) y del Fondo Monetario Internacional (FMI).

1.4.3 *La integración del análisis a través de la triangulación*

La triangulación de métodos es una forma de integrar el análisis cuantitativo al cualitativo de manera que permite una mejor y más completa aprehensión del fenómeno a estudiar. Existiendo variadas formas de triangulación⁵³, en la presente investigación se utiliza principalmente la llamada triangulación “entre métodos” (Denzin en Jick, 1983). Este tipo de triangulación permite constatar la consistencia interna de la investigación y otorga una mayor confiabilidad al permitir abordar el objeto desde dos perspectivas metodológicas diferentes. Pero la triangulación no sólo consiste en abordar el fenómeno desde múltiples perspectivas sino que permite enriquecer la comprensión, permitiendo que emerjan o surjan nuevas dimensiones (Jick, 1983).

De esta manera, a partir de una estrategia cuantitativa se obtiene información sobre las determinaciones “objetivas” que condicionan la acción a los actores, mientras que a partir de una estrategia cualitativa se indaga sobre las formas en que los actores intentan imponer sus intereses y van construyendo lógicas de “amigo-enemigo”. En este caso, no se trata de “ver lo mismo” desde dos enfoques metodológicos distintos para mejorar la validez y confiabilidad de la investigación (Golafshani, 2003), sino que el fenómeno mismo exige que se apliquen distintos métodos que, a través de una combinación de éstos, puedan dar cuenta de la complejidad del objeto de estudio.

⁵³ Denzin (Jick, 1983) identifica al menos cuatro formas distintas de triangulación: 1) Dentro de un mismo método (“within-methods”): implica la utilización de múltiples técnicas dentro de un mismo método, para recoger e interpretar la información; 2) Entre métodos (“between methods”): consiste en la combinación de metodologías en el estudio del mismo fenómeno; 3) Triangulación de teorías: se propone la utilización de diversas teorías con respecto a un mismo conjunto de objetos o problema; y 4) Triangulación de investigadores: se encuentra definida por la utilización de múltiples observadores, en lugar de uno solo, para el estudio de un mismo objeto. Stake (1995) identifica lo que podría ser un quinto tipo de triangulación, que es la triangulación entre datos, la cual tiene como objetivo ver si los datos tienen el mismo significado en circunstancias diferentes.

Cabe aclarar que el hecho que se utilice una triangulación no implica que se desconozcan los riesgos que conlleva utilizar más de un método de investigación. Por ello, la intención no es utilizar ambos métodos con la finalidad de que uno cubra las falencias que se encuentran en el otro ni tampoco se procura “convertir” datos obtenidos con un método al otro sin su mediación correspondiente (Massey, 1999), sino que el objetivo es captar el fenómeno en su complejidad y unidad. Teniendo en cuenta que se parte de una teoría en la que los actores se encuentran con múltiples determinaciones y sólo se constituyen como tales a partir de los elementos que operan en las diferentes esferas (ideológica, política, económica), la triangulación parece ser el método más pertinente en tanto permite dar una idea de esta complejidad del objeto de estudio.

Capítulo 2. La conformación del bloque en el poder en la década de 1990

2.1 Génesis, implementación y consecuencias de las reformas neoliberales

La formación de una nueva hegemonía durante la década de 1990 encuentra su origen en las reformas estructurales previas a la instauración del régimen de convertibilidad. A su vez, estas reformas y la propia ley de convertibilidad no pueden ser comprendidas sin hacer una breve referencia al episodio hiperinflacionario desatado en 1989, el cual condujo a una situación de caos social que concluyó con la renuncia anticipada del presidente de la Nación. En función de comprender lo que sucedió después, interesa destacar algunas hipótesis sobre el origen de la hiperinflación que van más allá de la apariencia meramente económica del fenómeno para centrarse en las relaciones sociales que se esconden detrás de él.

Una de las grandes hipótesis al respecto hace foco específicamente en el conflicto interburgués. En este sentido, autores como Basualdo (1999a) y Ortiz y Schorr (2006b) sostienen que el episodio hiperinflacionario de 1989 fue la manifestación más visible de disputas en el interior de los sectores económicamente dominantes que se fueron agravando hacia el final de la década, más específicamente entre los grupos económicos locales y los acreedores externos. Las corridas hacia el dólar que precipitaron la espiral inflacionaria habrían sido propiciadas fundamentalmente por estos últimos en respuesta a la moratoria de la deuda decretada por el gobierno radical en 1988⁵⁴. Si bien durante gran parte de la década el Estado había realizado transferencias de recursos hacia las distintas fracciones del capital concentrado local y extranjero y los acreedores externos, los límites

⁵⁴ Tras la moratoria de hecho de la deuda externa en 1988, la única fuente de financiamiento externo que siguió teniendo el gobierno de Alfonsín fue el Banco Mundial, ya que el FMI y los bancos acreedores se habían negado a seguir financiando el déficit argentino. Finalmente, a comienzos de 1989 el Banco Mundial también se negó a realizar los desembolsos previstos, lo cual obligaba al gobierno a devaluar. Esto generó una corrida hacia el dólar y un posterior reacomodamiento de los precios relativos. La disparada del dólar se vio potenciada y favorecida por la negativa de los exportadores a liquidar las divisas frente al mantenimiento de las retenciones a las exportaciones. Sobre los mecanismos que desataron la hiperinflación en 1989 consultar, entre otros, Basualdo (2006) y Peralta Ramos (2007)

objetivos para profundizar la contracción salarial y el creciente déficit fiscal tornaron imposible continuar con todas ellas a la vez, con lo cual se habría priorizado la continuidad de los subsidios y otro tipo de transferencias (promoción industrial, desgravaciones impositivas, etc.) hacia los grupos económicos en detrimento del pago de los servicios de la deuda externa⁵⁵.

Otros autores como Bonnet (2007), si bien no niegan la importancia del conflicto interburgués, sostienen que el estallido hiperinflacionario surge a raíz del estancamiento en el que había ingresado la reestructuración capitalista iniciada bajo la última dictadura militar. Desde esta visión, los propios conflictos entre las distintas fracciones de la burguesía no serían más que la expresión de este estancamiento. En este sentido, la nueva ofensiva capitalista bajo el ideario neoliberal requería de un nuevo y fuerte disciplinamiento de la clase trabajadora, aunque en esta etapa debía ser dentro de los límites impuestos por el régimen democrático, por lo cual el camino elegido sería el “golpe de mercado”. En esta clave, el estallido hiperinflacionario habría permitido la imposición de la disciplina dineraria sobre la clase trabajadora.

Si bien no caben dudas que la hiperinflación actuó como un elemento disciplinador, es difícil pensar que pudo tratarse de una ofensiva coordinada por los capitalistas dado que la competencia entre ellos no cesa de actuar por más estancamiento en el que haya ingresado la economía. En este sentido, deberían distinguirse los mecanismos que llevaron a la hiperinflación de sus efectos, ya que no necesariamente hay una correlación intencional entre unos y otros. No siempre la contradicción principal (capital versus trabajo) es la predominante en todas las etapas del desarrollo histórico. En la coyuntura hiperinflacionaria de 1989 dicha contradicción apareció sobredeterminada por las contradicciones en el seno de la burguesía misma.

De todos modos, con sus diferencias sobre el origen del mismo, ambas visiones coinciden en señalar que el estallido hiperinflacionario modificó las relaciones de fuerza entre clases y fracciones de clase de tal manera que se

⁵⁵ Sobre los regímenes de promoción industrial y las consecuencias derivadas de ellos durante las décadas de 1970 y 1980 consultar, entre otros, Azpiazu (1988), Azpiazu y Basualdo (1990) y Schvarzer (1987).

constituyeron como la condición de posibilidad de una nueva hegemonía. El caos hiperinflacionario fue el escenario a partir del cual el nuevo gobierno justicialista, que asumió anticipadamente el poder, proyectó una serie de profundas reformas económicas y políticas que habrían de cambiar sustancialmente las reglas con las que se regía la economía doméstica hasta ese entonces. Desde el comienzo estas reformas estuvieron orientadas hacia una mayor apertura y desregulación económicas mediante una redefinición sustancial del papel del Estado y, por el contrario, una ampliación del ámbito del mercado, sustentándose en la idea de que este último era el más eficiente asignador de recursos. En esto coincidieron básicamente todas las grandes fracciones del capital, tanto locales como extranjeras.

Las demandas por avanzar con reformas de tipo estructural ya había sido manifestadas por los representantes de la gran burguesía local durante los últimos años del gobierno de Alfonsín⁵⁶. Estos reclamos habían surgido parcialmente tras el fracaso del Plan Austral. No obstante, por ese entonces no existía el consenso necesario ni en el sistema político ni en el grueso de la sociedad para avanzar con este tipo de reformas; basta mencionar que los primeros intentos privatistas en los últimos años de la gestión de Alfonsín fracasaron rotundamente⁵⁷. Sin duda, gran parte de la respuesta de por qué Menem pudo avanzar con estas reformas proviene del mencionado efecto disciplinador que ejerció el estallido hiperinflacionario de 1989, pero resta ver cuales fueron los mecanismos específicos mediante los cuales se fue logrando el consenso necesario.

⁵⁶ Al respecto ver Beltrán (1999).

⁵⁷ Como consecuencia del fracaso del Plan Austral, desde mediados de 1987 en adelante se impuso un nuevo diagnóstico sobre el estancamiento de la economía argentina que tenía que ver con la herencia estatista-populista que tenía la economía argentina. Este planteo fue elaborado principalmente por los acreedores internacionales pero asumido como propio por el gobierno. El Plan Baker diseñado por los acreedores proponía que, dado que los gobiernos latinoamericanos no contaban con las divisas necesarias para hacer frente a los pagos de capital de la deuda, estos se cancelaran con la venta de activos públicos, es decir, mediante la privatización de las empresas estatales. Sin embargo, el primer plan que presentó el gobierno para privatizar algunas empresas estatales fue rechazado por el Congreso Nacional debido a la oposición del mayoritario Partido Justicialista. En ese momento también se opusieron a las privatizaciones la mayor parte de los sindicatos y buena parte de los grupos económicos locales que eran proveedores del Estado. Al respecto ver Basualdo (2006).

El intento de la gran burguesía local por conducir el proceso de reformas para garantizar la persistencia de ciertos privilegios obtenidos en etapas anteriores quedó plasmado al comienzo del mandato de Menem con la designación como ministro de economía de un directivo de uno de los grupos económicos más importantes del país. Sin embargo, tras cinco meses, la gestión “Bunge y Born” al frente de la cartera de Economía llegó a su fin debido a las dificultades para contener el aumento de precios⁵⁸. A pesar que el cambio de Rapanelli (B&B) por Erman González ya implicaba un avance del capital financiero en la determinación de la política económica, este puede ser considerado como el último intento de la burguesía local por tratar de retener cierto control de la situación. Los grupos económicos locales, que habían logrado inmensas transferencias de excedente durante el gobierno de Alfonsín, ya se encontraban ciertamente debilitados en su capacidad para diseñar una política económica coherente que impulsara el crecimiento del producto y la contención de la inflación⁵⁹. En estas condiciones, el avance ideológico del neoliberalismo y la impotencia para diseñar un proceso de acumulación sustentable acercaron a los grupos económicos locales a las políticas que procuraban imponer los acreedores y el sector agropecuario (que habían sido los principales fagoceros de la crisis en medio de una gran puja). Lo que básicamente estaba en discusión dentro de la clase dominante no era en la necesidad de disciplinar a la clase trabajadora (todos estaban de acuerdo en que había que hacerlo), sino en el grado en que el nuevo modelo sería abierto-exportador o si conservaría ciertas características sustitutivas.

Si bien una gran parte de las medidas anunciadas por el nuevo equipo económico encabezado por Erman González beneficiaban principalmente a los bancos privados, la puja en el interior del bloque en el poder no estaba del todo saldada, como lo indica el hecho de que el gobierno, a contramano de sus intenciones originales, terminó compensando a los grandes grupos

⁵⁸ El primer ministro de economía designado por Menem fue el Dr. Roig, director del grupo económico Bunge y Born. Tras la súbita muerte de Roig a los seis días de haber asumido, fue designado en su reemplazo Néstor Rapanelli, otro ejecutivo de la empresa.

⁵⁹ Sobre el rol de los grandes grupos económicos locales durante el gobierno de Alfonsín ver, entre otros, Azpiazu, Basualdo y Khavisse (1986), Basualdo (2006), Castellani (2006b), Ortiz y Schorr (2006a) y Ostiguy (1990).

industriales⁶⁰. Esta puja recién sería saldada con la implementación de la ley de convertibilidad y la consolidación de una nueva hegemonía.

2.1.1 *Las reformas estructurales y el Plan de Convertibilidad*

Si bien no son objeto directo de la presente investigación, dada su importancia, cabe hacer una breve referencia a algunas de las principales reformas encaradas por el nuevo gobierno justicialista. En primer lugar, se destacan las leyes de Emergencia Económica y de Reforma del Estado. Con la primera de estas leyes se buscaba, entre otras cosas, eliminar la mayor parte de los regímenes de promoción industrial y de compras del Estado y reducir la planta de empleados públicos, mientras que con la “Ley de Reforma del Estado” se estableció el marco normativo para la privatización de las empresas públicas. Otro de los cambios destacados a comienzos de la década fue la reducción sustancial de los aranceles al comercio exterior con el objetivo de imponer la disciplina del mercado sobre los precios internos y así poder controlar la inflación⁶¹. Por último, cabe mencionar la desregulación financiera que, entre otras cosas, eliminó las restricciones a los movimientos internacionales de capitales y reafirmó la igualdad de tratamiento a los capitales nacionales y extranjeros. Para los defensores del ideario neoliberal, de lo que se trataba es de la adopción de un conjunto de reglas macroeconómicas básicas que tenían como presupuesto que debía reducirse el papel del Estado en la economía de forma que el mercado pudiese operar “libremente” y así dar solución a los problemas heredados por el “excesivo intervencionismo estatal” en los países latinoamericanos; entre ellos, el estancamiento económico y la inflación estructural.

⁶⁰ Si bien las primeras medidas anunciadas por Erman González fueron apoyadas por el Grupo de los Ocho (agrupamiento que nucleaba a las principales entidades empresarias del país) y se apuntaba a cobrar las deudas que tenían los grupos económicos con el Estado, la presión de estos logró que estas deudas pudiesen ser canceladas con Bonex 89 al 100% de su valor nominal, lo que implicaba una importante licuación de pasivos (Peralta Ramos, 2007).

⁶¹ Desde la asunción del nuevo gobierno justicialista hasta la implementación del Plan de Convertibilidad en 1991 los aranceles a las importaciones se redujeron en más de un 60%, quedando en promedio en el 10%. Al respecto ver, entre otros, Astarita (1993) y Nochteff (1999).

Todas estas medidas eran “recomendadas” por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, organismos que presionaban a las “economías emergentes” para que se abriesen al comercio mundial, a la inversión extranjera directa y a los flujos financieros. El ajuste estructural, la eliminación de aranceles y tarifas aduaneras y las privatizaciones de las empresas públicas fueron los requisitos impuestos por los organismos multilaterales de crédito para que los países subdesarrollados pudieran volver a tener acceso al crédito internacional. El objetivo del capital financiero y las corporaciones multinacionales era lograr la normalización de los pagos de la deuda externa, abrir nuevos mercados y poder incorporar a países y regiones en sus esquemas de reproducción globales.

Así fue como, tras los sucesivos fracasos de los diversos intentos de negociación con los grupos económicos⁶², se buscó reestablecer la “confianza” del mercado a partir de la adopción de las recomendaciones elaboradas por dichas instituciones financieras, muchas de las cuales fueron sintetizadas en un documento que se conoció bajo el nombre de “Consenso de Washington”⁶³. Según Peralta Ramos (2007), la adopción de estas reformas coincidió con la intención de Menem de obtener una mayor autonomía respecto de los intereses de los grupos económicos que se habían consolidado durante la década de 1980 y que fueron conocidos bajo el nombre informal de “Capitanes de la Industria”⁶⁴.

⁶² Sobre los intentos de acuerdos de precios y otro tipo de pactos con los grupos económicos durante las gestiones de “Bunge y Born” y Erman González, ver Peralta Ramos (2007).

⁶³ El documento conocido como “Consenso de Washington”, en su versión original, fue propuesto por el periodista John Williamson (1989) para referirse al denominador común en los consejos de políticas emanados de las instituciones multilaterales de crédito hacia los países subdesarrollados en general, y hacia los de América Latina en particular. Las ideas centrales agrupadas bajo el nombre de “Consenso de Washington” pueden resumirse en los siguientes diez puntos: (i) disciplina fiscal; (ii) redireccionamiento del gasto público hacia sectores que ofrecieran, por un lado, altos retornos económicos y, por el otro, el potencial de mejorar la distribución del ingreso (por ejemplo: salud primaria básica, educación primaria, infraestructura); (iii) reforma fiscal (para bajar la tasa promedio de imposición y ampliar la base imponible); (iv) liberalización de la tasa de interés; (v) tipo de cambio competitivo; (vi) liberalización comercial; (vii) liberalización de los flujos de inversión extranjera directa; (viii) privatizaciones; (ix) desregulación financiera (eliminando las barreras a la entrada y salida de capitales); y (x) seguridad de los derechos de propiedad.

⁶⁴ Sobre el nucleamiento empresario informal conocido bajo el nombre de “Capitanes de la Industria” ver, entre otros, Azpiazu, Basualdo y Khavisse (1986 y 2004) y Ostiguy (1990).

Sin embargo, la estabilidad económica recién sería alcanzada con el lanzamiento del “Plan de Convertibilidad”, que consistía, básicamente, en la adopción de un tipo de cambio fijo por ley y el condicionamiento de la emisión monetaria a la evolución de las reservas internacionales⁶⁵. Este plan, impulsado por el entonces ministro de Economía Domingo F. Cavallo, tenía como objetivo lograr la “eficientización” de la estructura económica a partir de imponer la disciplina del mercado sobre el conjunto del capital, de manera muy similar a lo hecho por José Alfredo Martínez de Hoz durante la última dictadura militar. Esto suponía que, de no mediar grandes políticas públicas de contención, se produciría una reconversión “automática” o, en su defecto, tendría lugar la eliminación de los capitales menos competitivos, es decir, de aquellos que no podían ajustarse a las nuevas condiciones de libre cambio y al nuevo nivel del dólar fijado por la paridad cambiaria. Con la particular excepción de la industria automotriz⁶⁶, la gran mayoría del resto de las actividades industriales se vieron obligadas a competir con los productos importados en un contexto donde el nivel del tipo de cambio no reflejaba las necesidades derivadas de la productividad media del país. Según Bonnet (2007), la paridad fijada inicialmente (10.000 Australes por dólar) era algo superior al tipo de cambio vigente en el mercado, pero en los meses posteriores a la sanción de la ley de Convertibilidad la inercia inflacionaria produciría una primera sobrevaluación de la moneda⁶⁷.

⁶⁵ La adopción de un tipo de cambio fijo por ley implicó en los hechos el fin de toda política monetaria, transformando al Banco Central de la República Argentina en una mera caja de conversión y perdiendo este su rol de prestamista en última instancia.

⁶⁶ A diferencia de la casi totalidad de los restantes sectores de la industria, la producción automotriz gozó de un régimen especial de promoción y protección durante toda la década de 1990. No obstante, cabe señalar que las actividades de dicho complejo productivo fueron circunscribiéndose crecientemente a tareas de armadura y/o ensamblado de partes con escasa producción propia. Para un análisis de las características centrales de dicho régimen consultar Kosacoff (1999), Varela (2003) y Vispo (1999).

⁶⁷ Tal como lo reconoce el propio Bonnet (2007), es muy difícil estimar la sobrevaluación inicial del peso. Mientras que Torre y Guerchunoff (1996) la estimaron en un 21%, Aronskind (2001) la situó en un 25%.

2.1.2 *Las principales consecuencias de la política económica*

La apuesta del equipo económico, además de regenerar y ampliar el mercado de capitales, era lograr un aumento de la productividad de la economía en su conjunto de manera que pudiera competir en condiciones de libre cambio con la producción extranjera. En este sentido, se puede afirmar que el modelo de convertibilidad apuntaba a un aumento de la explotación del trabajo principalmente a partir del incremento de la plusvalía relativa⁶⁸. Si bien las presiones por el incremento de la jornada laboral y la rebaja del costo laboral nunca dejaron de estar presentes, al abaratar la importación de medios de producción y “encarecer” el costo laboral en dólares (en una economía abierta), la convertibilidad “favorecía” un aumento de la productividad basado en cierto cambio tecnológico y en la sustitución de trabajo por capital⁶⁹. A pesar que los salarios en términos de poder adquisitivo doméstico eran, por lo general, insuficientes, estos eran relativamente altos considerados desde el punto de vista de su costo a nivel internacional.

Finalmente, luego de unos meses “inerciales”, la inflación logró ser contenida a partir del establecimiento de un tipo de cambio fijo. En este contexto, el aumento de precios se volvió inviable como mecanismo para reducir el salario real y, dado que una rebaja nominal del salario es mucho más difícil de lograr ya que choca directamente con la resistencia de los asalariados, el principal mecanismo de “ajuste” utilizado fue el aumento de la productividad⁷⁰, lo cual se logró a partir de la racionalización de planteles

⁶⁸ Lo que diferencia a la plusvalía relativa de la plusvalía absoluta es que mientras que en esta última se prolonga el tiempo de trabajo excedente mediante la extensión de la jornada laboral, en el caso de la plusvalía relativa se reduce el tiempo de trabajo necesario para la reproducción del valor de la mercancía manteniéndose constante la duración total de la jornada, lo cual también da como resultado un aumento del tiempo de plustrabajo. La extracción de plusvalía relativa presupone el aumento de la fuerza productiva del trabajo, lo cual implica necesariamente una modificación del proceso de trabajo, ya sea a través de una mejora en los medios de producción o en los métodos de trabajo. Al respecto ver Marx (1996).

⁶⁹ Al respecto ver Beccaria (2003).

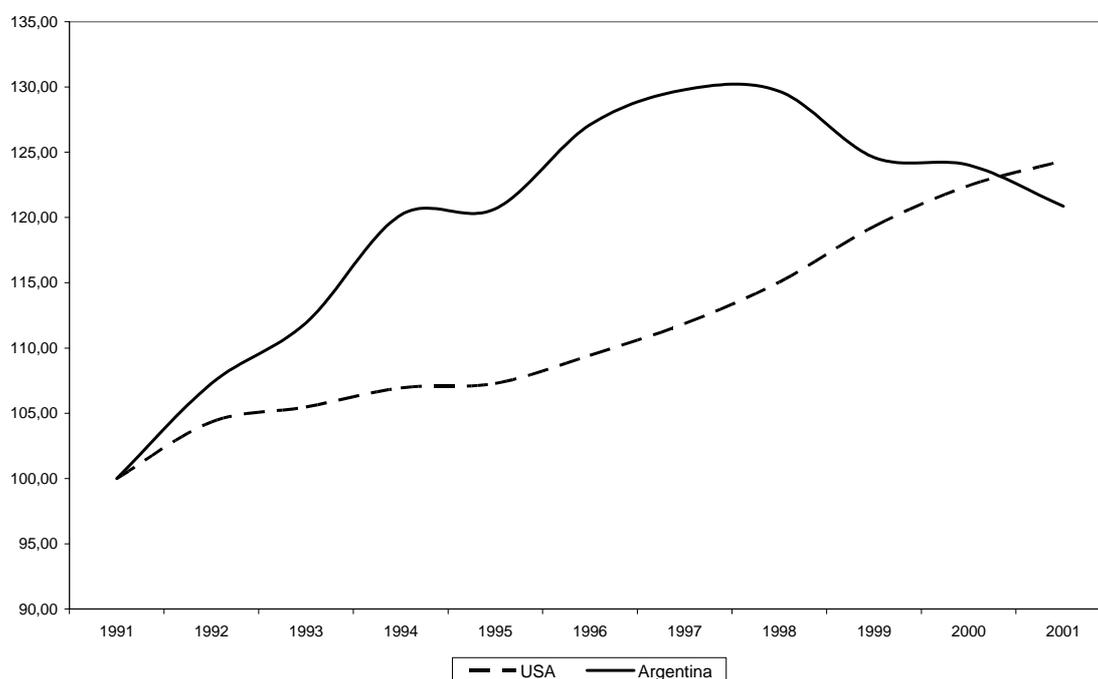
⁷⁰ Entre 1993 y 2001 el salario medio real en la industria se contrajo a una tasa anual acumulativa del 1%, en tanto la cantidad de horas trabajadas sobre la cantidad de obreros ocupados fue un 6% inferior en ese último año respecto al primero. Por el contrario, la relación entre productividad y costo medio laboral (tomado como *proxy* de la tasa de explotación) aumentó entre 1993 y 2001 a una tasa anual acumulativa del 4%, mientras que

y la desaparición de gran parte de las industrias con menor productividad relativa –que eran en su mayoría PyMEs– y el consecuente aumento de la desocupación. Si bien el propio cambio de precios relativos (entre trabajo y capital) impulsado por el tipo de cambio sobrevaluado y la “flexibilización” y precarización del mercado de trabajo coadyuvó a la expulsión de empleo y, de esta manera, incrementó la presión sobre la población ocupada, el salario real no cayó lo suficiente durante la década de 1990 como para tornar competitiva la mayor parte de la producción transable de una economía dolarizada. Este podría ser considerado como el gran fracaso del bloque en el poder durante la década menemista y sería lo que llevaría a un callejón sin salida al propio régimen de convertibilidad ya que, a pesar que la productividad se incrementó significativamente, esto no fue suficiente como para mejorar el tipo de cambio efectivo y poder competir exitosamente en el mercado mundial. Si bien hasta 1998 la productividad del trabajo en la Argentina se incrementó más aceleradamente que el mismo indicador en los Estados Unidos, dicho aumento no bastó para acortar significativamente la histórica brecha de productividad entre ambos países. De hecho, tal como se observa en el Gráfico N° 2.1, con la irrupción de la crisis en 1998 la productividad del trabajo en la Argentina no solo se deterioró sino que hacia 2001 ya había perdido todo lo ganado respecto a la economía norteamericana en los años previos⁷¹.

si se considera sólo hasta 1998 -es decir, excluyendo los últimos años de crisis- dicha tasa se ubica en el 7% (Schorr, 2005).

⁷¹ La productividad del trabajo es igual al valor agregado generado por cada trabajador. Si la productividad del trabajo=lp; el nivel de ocupación=e; y el valor agregado=op; entonces $lp = op/e$.

Gráfico N° 2.1. Evolución de la productividad del trabajo del sector no agrario en Estados Unidos y la Argentina, 1991-2001.
(en número índice base 1991=100)

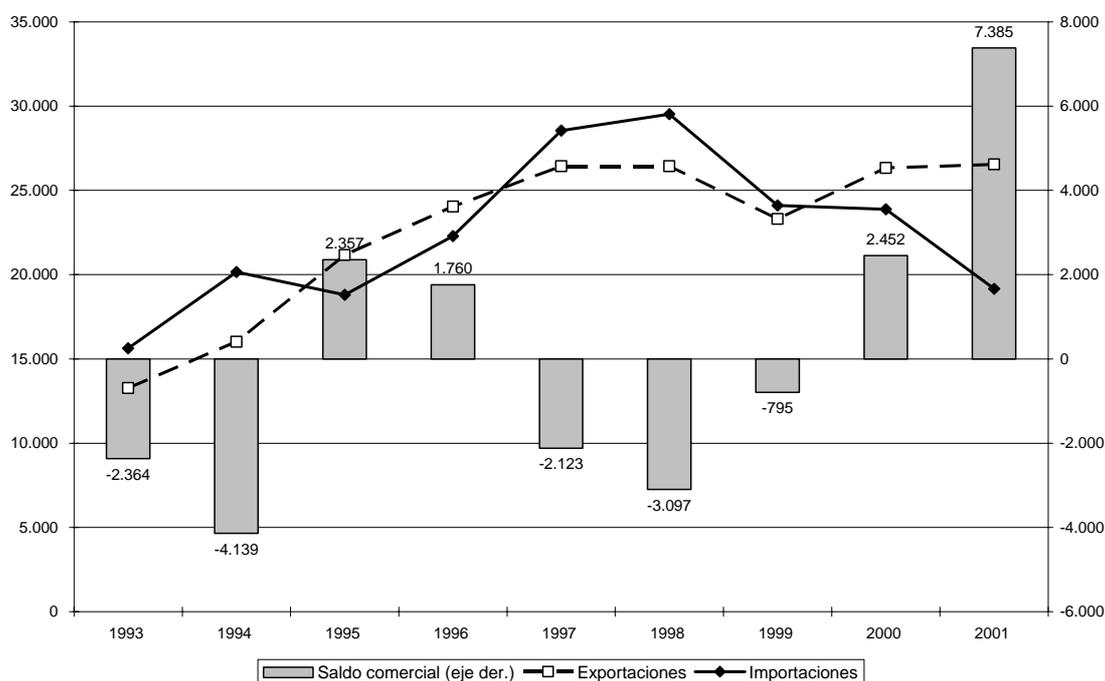


Fuente: Elaboración propia en base a Bureau of Labour Statistics, INDEC y BCRA.

El indicador más palpable de que este aumento de la productividad del trabajo en la Argentina fue insuficiente para convalidar el tipo de cambio – en el marco de una abrupta caída de la protección– fue el creciente déficit comercial. Tal como se puede apreciar en el Gráfico N° 2.2, durante los años de vigencia de la convertibilidad el comercio exterior de la Argentina tendió a ser sistemáticamente deficitario. La excepción estuvo dada en años de crisis (1995 y 2000-2001), en los cuales se produjo una fuerte caída en las importaciones, que mostraron una alta elasticidad en relación al nivel de actividad interno. En este sentido, un régimen como el de la convertibilidad sólo puede ser compatible con el crecimiento económico si hay superávit comercial y de cuenta corriente, o una entrada neta y sostenida de capitales que permita compensar el déficit en la primera.

Gráfico N° 2.2. Exportaciones, importaciones y saldo comercial, 1993-2001.

(en millones de dólares corrientes)



Fuente: Elaboración propia en base a Dirección Nacional de Cuentas Internacionales - INDEC

Ante la imposibilidad de hacerle frente a la competencia externa, una gran cantidad de empresas industriales, sobre todo las de menor productividad relativa, o bien desaparecieron o bien abandonaron la actividad productiva⁷². En efecto, el crecimiento de la economía a lo largo de la vigencia del plan de convertibilidad se sustentó en la expansión del sector servicios, mientras que los sectores productores de bienes mostraron una tasa de crecimiento más reducida. En el período 1991-2001 la economía creció a una tasa anual acumulativa del 2,6%, pero el sector servicios lo hizo a un 2,8% anual mientras que la industria manufacturera creció sólo un 1% anual. Como consecuencia de ello la producción industrial redujo su participación en el producto global pasando del 18,1% en 1991 al 15,4% en 2001. Este virtual estancamiento del producto manufacturero no fue un proceso homogéneo a

⁷² Si bien muchas empresas industriales, sobre todo PyMEs, directamente desaparecieron, muchas otras optaron por replegarse en nichos al abrigo de la competencia externa y/o en aprovechar sus redes previas de distribución y comercialización para devenir en firmas puramente comerciales. Al respecto ver Schorr (2005).

lo largo de toda la década. La progresiva apreciación del tipo de cambio real durante la segunda mitad de los años noventa aceleró el proceso de centralización del capital y la desaparición de numerosos establecimientos industriales⁷³.

Además del déficit comercial de la economía argentina, el modelo de convertibilidad fue incapaz de eliminar el déficit fiscal una vez que se acabaron los recursos extraordinarios provenientes de las privatizaciones en los primeros años de la década⁷⁴. Siendo que la ley de convertibilidad impedía financiar el déficit público mediante la emisión monetaria, las opciones para lograr el equilibrio fiscal se reducían a un incremento en los ingresos del Estado o bien a una reducción del gasto público. Dado que no se consiguió que ninguna de estas dos cosas ocurriese en la medida necesaria, no quedó más alternativa que recurrir a la financiación del déficit a través del acceso al mercado financiero (local e internacional). Paradójicamente, uno de los principales motivos de aumento del gasto del Estado eran los crecientes intereses de la deuda pública, con lo cual se generaba un círculo vicioso⁷⁵.

⁷³ Sobre el proceso de “desindustrialización” o reconversión industrial sufrido en la Argentina durante de la década de 1990 consultar Azpiazu y Schorr (2010), Bisang, Bonvecchi, Kosacoff, y Ramos (1996); Katz (1996) y Schorr (2005).

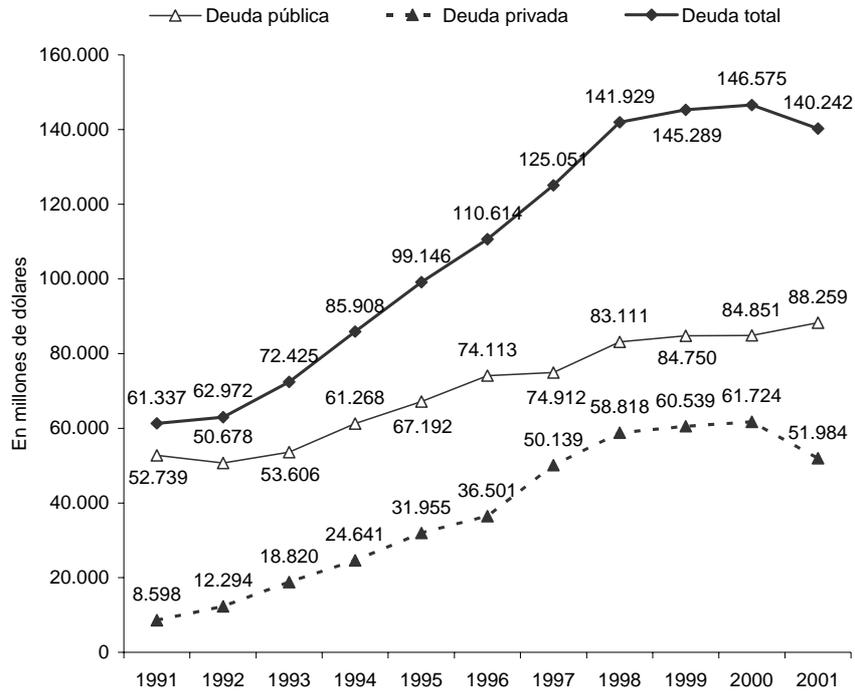
⁷⁴ Cabe remarcar que la reducción del déficit fiscal en los años noventa con respecto a los niveles registrados en los años ochenta se debió en gran medida a los ingresos extraordinarios provenientes de las privatizaciones. Mientras que la década del ochenta el déficit promedio se ubicó en torno al 5% del producto, dicha proporción se redujo al 1% en el período comprendido entre los años 1991 y 1998.

⁷⁵ Mientras que los recursos tributarios nacionales se incrementaron un 7% entre 1993 y 2001, el gasto público consolidado se incrementó un 28% en el mismo período. De considerarse únicamente el gasto primario (sin los servicios de la deuda pública), el aumento de gasto en el periodo mencionado hubiese sido del 16% (Ministerio de Economía de la Nación).

A comienzos de la década de 1990 el Plan Brady⁷⁶ y la política de privatizaciones –que permitió la utilización de los bonos de la deuda externa para adquirir las empresas del Estado– habían permitido una estabilización del endeudamiento externo. Pero el costo de mantener el nivel de actividad interno, el programa de reformas del sistema de jubilaciones y pensiones y el incremento del pago de intereses de la deuda externa condujeron a un explosivo crecimiento del déficit fiscal. Según Basualdo (2003), la reducción de los aportes patronales y otras cargas laborales, la creación del sistema de jubilación privada en 1994 y otras transferencias al sector privado significaron una merma en los ingresos públicos de alrededor 54.615 millones de dólares entre dicho año y 2000. Si se comparan estas cifras con el incremento del endeudamiento externo del período (Gráfico N° 2.3), se constata que los recursos transferidos al sector privado fueron por un monto similar a la nueva deuda adquirida. En síntesis, el déficit del Estado generado por estas transferencias al sector privado sólo pudo ser sustentado, una vez más, mediante el endeudamiento público, convirtiéndose este último, por lo tanto, en el principal sustento del crecimiento económico.

⁷⁶ En diciembre de 1992 la Argentina llegó a un acuerdo de refinanciación de su deuda externa con los bancos acreedores. En ese momento, la deuda pública nacional ascendía a 70,5 mil millones de dólares, de los cuales 30 mil millones se adeudaban a grandes bancos norteamericanos y europeos. El acuerdo consistió en un canje de los préstamos otorgados por la banca comercial por bonos “Brady” a treinta años que incluían una quita de capital e intereses. El gobierno reconoció a valor nominal todas las deudas reclamadas por los bancos acreedores. El canje incluyó deudas por un monto de 21.000 millones de dólares, más 8.300 millones de dólares en concepto de intereses no abonados. A precio de mercado los viejos títulos valían en promedio sólo un 15% de su valor. De esta forma, se atomizaba la deuda y se reducía significativamente el endeudamiento con la banca comercial, que pasó de 30.265 millones de dólares en el año 1992 a sólo 1.180 millones al año siguiente, mientras que la deuda en títulos aumentó en 30.624 millones de dólares en dicho período

Gráfico N° 2.3. Evolución de la deuda externa total, pública y privada, 1991-2001.
(en millones de dólares)



Fuente: Arceo, N. y Wainer (2008).

De este modo, el endeudamiento pasó de representar un 27% del producto en el año 1993 a un 53,8% en el año 2001, mientras que los intereses pasaron del 3,8% del gasto público a un 19,8% en el mismo período. Si bien a finales de los años noventa se redujo el ritmo de expansión de la deuda externa en su conjunto, la parte pública de la misma siguió su ritmo ascendente. En efecto, la desaceleración del endeudamiento total y su leve contracción en 2001 se explica por la caída del endeudamiento del sector privado, que se redujo en casi 9.000 millones de dólares entre los años 1999 y 2001 (Gráfico N° 2.3). Es decir, durante los últimos años de vigencia de la convertibilidad se agravó la situación en la cual el sector privado no lograba compensar mediante la entrada de capitales su déficit en la cuenta corriente. Según cálculos realizados por Basualdo (2006), el saldo del balance de pagos del sector privado (financiero y no financiero) entre 1992 y 2001 fue negativo en 26.070 millones de dólares, el cual estuvo dado, además de por un enorme déficit de cuenta corriente (-51.733 millones de dólares) por una fuga de capitales que alcanzó los 72.819 millones de dólares, a lo cual hay

que agregar un saldo negativo de 12.462 millones correspondiente a las inversiones en cartera. En contraste con el resultado del sector privado, el sector público obtuvo un superávit de 33.098 millones de dólares, sostenido fundamentalmente gracias al endeudamiento externo (56.465 millones).

Si bien el endeudamiento y el ingreso de capitales permitieron en un principio compensar el déficit comercial, su crecimiento ininterrumpido terminó profundizando aún más el deterioro de la cuenta corriente del balance de pagos a través del incremento de las remesas de utilidades y el pago de intereses de la deuda externa (Cuadro N° 2.1).

Cuadro N° 2.1. Balance de Pagos (principales componentes), 1992-2001.
(en millones de dólares)

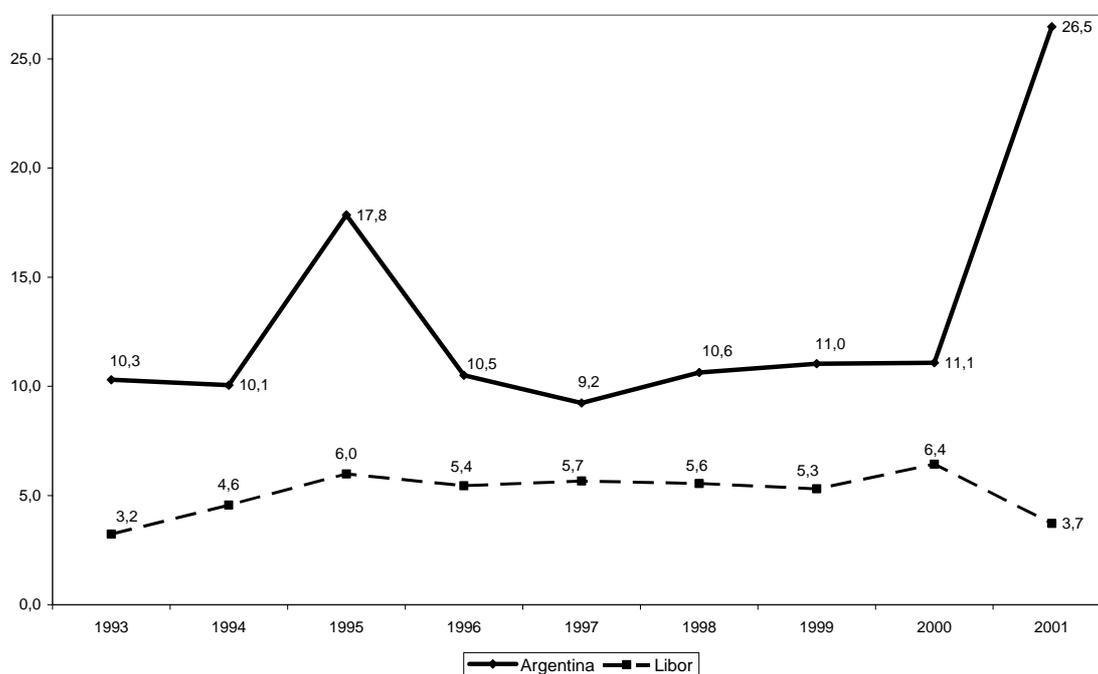
Fecha	Total Cuenta Corriente	Mercancías	Servicios	Rentas		Cuenta Capital y Financiera	Errores y Omisiones Netos	Variación Reservas (BCRA)
				Intereses	Utilidades y dividendos			
1992	-5.548	-1.396	-2.557	-1.470	-924	9.169	-347	3.274
1993	-8.206	-2.364	-3.326	-1.578	-1.501	14.196	-1.740	4.250
1994	-10.981	-4.139	-3.779	-1.772	-1.799	13.781	-2.118	682
1995	-5.104	2.357	-3.436	-2.541	-2.094	7.701	-2.699	-102
1996	-6.755	1.760	-3.547	-3.380	-2.080	12.249	-1.611	3.882
1997	-12.116	-2.123	-4.385	-4.199	-1.920	17.709	-2.321	3.273
1998	-14.465	-3.097	-4.444	-5.090	-2.293	18.354	-451	3.438
1999	-11.910	-795	-4.111	-5.852	-1.616	13.772	-662	1.201
2000	-8.955	2.452	-4.284	-5.921	-1.609	8.732	-216	-439
2001	-3.780	7.385	-3.863	-7.473	-258	-5.442	-2.861	-12.083

Fuente: Elaboración propia en base a Dirección de Cuentas Nacionales – INDEC.

De esta manera, se consolidó un modelo que fue extremadamente dependiente del ingreso de capitales. Es por ello que el gobierno tuvo que realizar políticas que tornasen atractiva la entrada de capitales al mercado financiero local como, por ejemplo, mantener una tasa de interés relativamente elevada en términos internacionales. En efecto, a lo largo de los años considerados se observa una tendencia general a un alza moderada de la tasa de interés en la Argentina, con dos picos claramente diferenciados en 1995 y 2001 (Gráfico N° 2.4). El primer pico se debió a la crisis “del tequila”, la cual desencadenó un encarecimiento del crédito en la mayor

parte de los países latinoamericanos y tuvo, particularmente, un fuerte impacto en la Argentina, dado que el país había adoptado un sistema monetario similar al mexicano (aunque este último era menos rígido)⁷⁷. La segunda disparada súbita de la tasa de interés se dio con la crisis final de la convertibilidad, la cual involucró una incesante fuga de capitales que llevó al gobierno a imponer importantes restricciones bancarias⁷⁸.

Gráfico N° 2.4. Tasa de interés en la Argentina para préstamos a empresas de primera línea y tasa Libor a treinta días, 1993-2001.
(promedios anuales en porcentaje nominal)



Fuente: Elaboración propia en base a BCRA y British Bankers' Association.

Pero más allá de las crisis, la tendencia general de la tasa de interés a lo largo de la década ha sido de suba moderada, lo cual en principio contradice

⁷⁷ “En tiempos de crisis, la demanda de capital de préstamo, y por ende la tasa de interés, alcanza su máximo; la tasa de ganancia, y con ella la demanda de capital industrial, ha desaparecido prácticamente. En esos tiempos, cada cual sólo pide prestado para pagar, para cubrir compromisos ya contraídos.” (Marx, 1992; p. 661)

⁷⁸ A comienzos de diciembre de 2001 el entonces ministro de economía D. Cavallo dispuso restricciones a las extracciones bancarias en efectivo en lo que se conoció como “corralito financiero”. Entre otras medidas, el decreto que sancionó el “corralito” prohibió el retiro de dinero por sumas superiores a los 250 pesos por semana para cajas de ahorros. Esta medida tenía por objetivo evitar una corrida bancaria que llevara al colapso del sistema financiero argentino.

uno de los principales argumentos que justificaron la adopción de importantes medidas para favorecer el ingreso de capitales, como la eliminación de las restricciones al movimiento de capitales, el igual tratamiento a capitales nacionales y extranjeros, la instauración de un virtual “seguro de cambio” a través de la ley de convertibilidad y la contención de la inflación. Más importante aún que el nivel absoluto de la tasa de interés interna es la diferencia entre esta y la tasa LIBOR, brecha que se acentuó de forma extraordinaria durante el cénit de cada una de las crisis (1995 y 2001).

Esta diferencia de tasas demuestra que, a pesar de las garantías que ofrecía el régimen de convertibilidad, la tasa de interés local prácticamente duplicó a la internacional durante los períodos “normales” (es decir, sin tomar en consideración las crisis). Este diferencial de tasas favoreció la operación denominada como “bicicleta financiera” que, de manera muy similar a lo acontecido en la época de Martínez de Hoz durante la última dictadura militar, consistió básicamente en tomar créditos en el exterior a una (menor) tasa de interés internacional, colocarlos en el sistema financiero local a una tasa de interés más elevada y luego fugar nuevamente el dinero para cancelar el crédito original pero esta vez con una ganancia financiera neta⁷⁹.

Entre los motivos que explican la perseverancia de una alta tasa de interés real se pueden nombrar dos que sobresalen y que están relacionados con la dinámica anteriormente mencionada del modelo de convertibilidad: el creciente endeudamiento del Estado en el mercado de capitales local (Damill, Frenkel y Rapetti, 2005; Basualdo 2006) y la necesidad de atraer capitales para compensar el déficit de cuenta corriente⁸⁰. El interés del gobierno en mantener una tasa de interés superior a la internacional también

⁷⁹ Sobre el funcionamiento de la “bicicleta financiera” en estos años consultar, entre otros, Basualdo (1999a) y Lozano y Schorr (2001).

⁸⁰ También puede considerarse un tercer elemento que pudo alentar la vigencia de altas tasas de interés reales, que es el hecho de que la ley de Convertibilidad impedía al Banco Central actuar como prestamista en última instancia, lo cual obligaba a los bancos a mantener encajes relativamente altos y, por lo tanto, se veía restringida la masa dineraria prestable. Sin embargo, este factor seguramente tuvo una incidencia mucho menor que los otros dos mencionados dado que en los períodos de crecimiento no había escasez de capital dinerario en términos absolutos sino que sencillamente este no entraba como masa prestable en la producción y, por lo tanto, se mantenía en estado líquido (Astarita, 1993).

tenía como objetivo permitir el ingreso de divisas para mantener la paridad cambiaria sin necesidad de restringir fuertemente la oferta monetaria.

Por otra parte, el campo alternativo de inversión para el capital se encontraba reducido por la baja rentabilidad en la actividad productiva. Esto último estaría dado por la existencia de una insuficiente tasa de ganancia marginal; esto quiere decir que, más allá de existir sectores con altas rentabilidades en los cuales era muy difícil el ingreso de nuevos capitales y que, por lo general, se fondeaban en el exterior (fundamentalmente los servicios públicos y el sector bancario), la tasa de ganancia esperada de las nuevas inversiones para el grueso del sector transable no habría sido lo suficientemente fuerte como para fomentar la reinversión de utilidades ni mucho menos para conseguir créditos. Esta carencia de opciones de inversión, una vez concluido el grueso del proceso privatizador, no redundó en una sobreoferta de capitales y, por lo tanto, en una baja en la tasa de interés, sino que los mismos se mantuvieron en el circuito financiero o directamente se fugaron del sistema local.

En este marco, la tasa de interés operó como una punición sobre la tasa de ganancia del sector productivo, sobre todo para las firmas que no tenían la capacidad de fondearse en el exterior, es decir, la gran mayoría de las pequeñas y medianas empresas industriales. La gran excepción estuvo dada por las empresas de servicios públicos, dado que si bien muchas de ellas son parte del capital productivo, su posición monopólica y una regulación favorable hicieron que estos capitales no solo no se vieran perjudicados sino que obtuvieran ganancias extraordinarias.

Las transferencias de plusvalor desde los sectores productores de bienes (agro e industria manufacturera principalmente) hacia los sectores de servicios y financiero permitieron sustentar el crecimiento de estos últimos en detrimento de los primeros. El aumento en la rentabilidad de los sectores favorecidos, sobre todo en el sector financiero, no redundó mayormente en una ampliación de la capacidad reproductiva del país –y, por lo tanto, en un impulso de largo plazo a la acumulación de capital– sino en la remisión de

utilidades y, en términos más generales, en la fuga de capitales⁸¹. Durante la vigencia de la ley de Convertibilidad la fuga de capitales actuó acentuando la contracción de la base monetaria y contribuyendo de esta manera al aumento de la tasa de interés.

En síntesis, el “modelo” de convertibilidad contenía desde su misma gestación el germen que llevaría a su ocaso, ya que presentaba contradicciones insalvables para la economía argentina. La combinación de déficit fiscal, déficit en cuenta corriente, creciente endeudamiento externo, sobrevaluación cambiaria y altas tasas de interés no podía ser sostenida indefinidamente, a la par que la profundización de la caída del salario nominal chocaba con importantes límites sociales en tanto se procurase preservar el régimen democrático. Las crisis internacionales simplemente vinieron a agudizar y poner de manifiesto estas contradicciones endógenas del modelo. Sin embargo, la forma particular que adoptó la crisis final de la convertibilidad y su resolución no estaba circunscripta a las propias tendencias estructurales sino que dependió fundamentalmente del desenvolvimiento de la lucha de clases.

Este modelo impulsado por el capital transnacional, en el cual se le otorgaba un lugar hegemónico al capital financiero, fue “hecho propio” –no sin conflictos– por la burguesía local, lo cual resulta por lo menos llamativo ya que, si bien muchos grandes capitales nacionales estaban estrechamente relacionados con el capital financiero internacional, no menos cierto es que muchas de las fracciones locales se veían directamente perjudicadas por varias de las reformas encaradas y, sobre todo, por la creciente sobrevaluación cambiaria. Es por ello que merecen destacarse algunos elementos que permiten explicar la nueva hegemonía bajo el consenso menemista.

⁸¹ Las utilidades y dividendos pagados al exterior pasaron de 1.259 millones de dólares en 1993 a 3.162 millones en 1998 (INDEC). Cabe aclarar que esta cifra está subestimada ya que no se tienen en cuenta otras formas de remisión de ganancias por parte de las empresas transnacionales como ser los pagos por patentes e importación de paquetes tecnológicos, el pago de sobreprecios a las importaciones de insumos desde las propias casas matrices, la subfacturación de las exportaciones, etc. Según Kulfas y Schorr (2003), entre 1992 y 2001 se fugó un promedio anual de 7.333 millones de dólares, llegando a contabilizarse en este último año un *stock* de alrededor 120.000 millones de dólares de residentes argentinos en el exterior.

2.2 La articulación de las distintas fracciones burguesas bajo la hegemonía del capital financiero

La mayor parte de las reformas estructurales mencionadas contó con el apoyo de la gran burguesía. Esto no sería algo para destacar si las mismas se hubiesen prácticamente limitado, como sostiene Bonnet (2007), a ser parte de una ofensiva del conjunto de la clase capitalista sobre los trabajadores en medio de un proceso de reestructuración general de la acumulación capitalista en el país. Sin embargo, más temprano algunas, más tardíamente otras, hubo importantes fracciones de la burguesía que se vieron perjudicadas por buena parte de las reformas.

Si bien se podría sostener que la serie de reformas neoliberales encaradas a comienzos de la década de 1990 y la instauración del Plan de Convertibilidad respondieron a la necesidad desde el Estado de lograr cierta estabilidad que permitiera encauzar la economía y disciplinar a diferentes actores sociales (tanto de la burguesía como de la clase obrera), esto no podría haber sido llevado a cabo sin ningún apoyo o consentimiento por parte de los mismos. Más allá de algunos pocos casos en los que se utilizó la fuerza, en lo fundamental la transformación del capitalismo argentino se dio de manera bastante pacífica.

La apuesta de reestructuración del capitalismo argentino impulsada fundamentalmente por los acreedores a través del “Consenso de Washington” encontró eco en el flamante gobierno peronista y en diversos sectores que no se explican únicamente por los intereses estrictamente económicos de corto plazo. A partir de la “exitosa” implementación de esta serie de reformas el Estado argentino ganó en autonomía relativa aunque, como se verá, la misma se iría erosionando con el transcurrir de la década. No obstante, el poder del Estado no “flota en el aire” y por lo tanto el mismo encontró asiento sobre determinadas fracciones de clase, algunas de las cuales se consolidaron en una posición hegemónica dentro del bloque del poder y otras que, subordinadas o fuera de él, prestaron su consentimiento. Dentro de estas últimas se encuentran también algunos destacados representantes de la clase obrera, especialmente importantes sindicatos integrantes de la Confederación General del Trabajo (CGT).

Aunque no se puede suponer que los actores conozcan de antemano todas las posibles consecuencias de su accionar, había ya indicios de que, a mediano plazo, una buena parte de las reformas podían perjudicar a distintos sectores del empresariado y ni hablar de la clase trabajadora. Basta señalar que no mucho tiempo antes importantes actores que ahora las apoyaban habían mostrado rechazo a reformas de carácter similar. Para comprender que cambió a comienzos de la década de 1990 y por qué las distintas fracciones de la burguesía se articularon bajo la hegemonía del capital financiero en torno a un programa neoliberal es necesario pensar no sólo en los intereses estrictamente económicos sino también en aspectos ideológicos y políticos.

2.2.1 Las bases materiales de la nueva hegemonía

Al analizar el contenido de las principales reformas estructurales, resulta mucho más sencillo comprender el apoyo brindado por el capital financiero y las empresas transnacionales que el de la burguesía local. Sin embargo, ya desde los últimos años el gobierno de Alfonsín tanto la Sociedad Rural Argentina (SRA) como la Unión Industrial Argentina (UIA) venían pronunciándose a favor de reformas estructurales que incluyeran, entre otras cuestiones, algunas privatizaciones, la desregulación de la economía y la reducción del déficit fiscal (Beltrán, 1999). De allí que no sea tan llamativo el apoyo de ambas entidades a las leyes de Emergencia Económica y de Reforma del Estado.

El impulso al “modelo” dado por el capital financiero fue clave y, como se dijo, es fácilmente comprensible dado que el mismo se favoreció ampliamente con la liberalización financiera que condujo a una reestructuración del sistema bancario –que fortaleció a los grandes bancos extranjeros–, por los negocios ligados al creciente endeudamiento externo del sector privado y del Estado y, sobre todo, por el reestablecimiento de los pagos de la deuda externa a partir de las privatizaciones y la firma del Plan Brady. Por otro lado, el anclaje del peso con el dólar suponía notables beneficios para esta fracción de capital en tanto favorecía el pago de la

deuda (al abaratar los dólares necesarios para hacer frente a los vencimientos), le otorgaba la posibilidad de fondearse en el exterior, revalorizaba sus activos internacionalmente y también reforzaba su control sobre la política económica al ser una de las principales fuentes de ingreso de divisas al país a través de los préstamos.

Por otro lado, las empresas transnacionales se vieron beneficiadas por el igual trato que recibieron los capitales nacionales y extranjeros y las mayores facilidades para remitir utilidades (Torre y Guerchunoff, 1996). Asimismo, también se veían favorecidas por la apertura comercial dado que, tal como se expuso en el marco teórico, el capital productivo devino estructuralmente librecambista a nivel internacional. Esto sin dudas tuvo un peso considerable en el giro de las posiciones de la UIA a favor de una mayor apertura comercial, ya que la mayor parte de las grandes empresas industriales transnacionales se encontraban representadas en el interior de dicha entidad⁸². Por último, la fijación del tipo de cambio favorecía la remisión de utilidades en dólares a sus casas matrices (con un dólar “barato” y a una tasa constante) y también le otorgaba una importante cuota de poder al ser uno de los proveedores de las divisas necesarias para mantener la paridad cambiaria a través de las inversiones extranjeras directas.

Pero no sólo –ni principalmente– las empresas transnacionales productoras de bienes transables se vieron favorecidas por estas reformas sino también – y fundamentalmente– las prestadoras de servicios públicos, las cuales, a partir del proceso de privatización de las empresas estatales, ingresaron en un mercado con escasa o nula competencia y ganancias extraordinarias derivadas de su condición monopólica⁸³. Pero las privatizaciones no sólo beneficiaron a las empresas transnacionales, sino que ofrecen una clave relevante para comprender también el apoyo de buena parte de los grupos económicos locales al programa neoliberal. En efecto, ha sido bastante estudiado como la privatización de las empresas de servicios públicos fue un elemento central en la convergencia de intereses entre las distintas

⁸² Sobre la conformación interna de la UIA ver, entre otros, Schvarzer (1991), Viguera (2000) y el Anexo I de esta tesis.

⁸³ Sobre los numerosos beneficios que obtuvieron las prestatarias de servicios públicos privatizados consultar, entre otros, Abeles (1999) y Azpiazu (2002).

fracciones capitalistas. La participación conjunta en el proceso de privatizaciones de acreedores externos (a través de los bancos transnacionales), empresas extranjeras y grupos económicos locales tuvo un doble objetivo ya que permitió capitalizar la deuda pública y a la vez ofrecer nuevos negocios al capital concentrado interno y externo (Abeles, 1999). He aquí un elemento sustancial que explica las diferencias entre el fracaso privatizador durante los últimos años del gobierno de Alfonsín y el éxito de Menem: lo que los grupos económicos locales “perdían” como proveedores de las empresas estatales lo compensaban –con creces– al participar en la compra de las mismas. En principio, esta “prenda de paz” beneficiaba a todas las fracciones mencionadas a) se reanudaban los pagos a los acreedores externos y además se le reconocían los bonos a su valor nominal; b) el capital extranjero ingresaba a un negocio que garantizaba una alta rentabilidad debido al tipo de contratos establecidos (mercados monopólicos, aumento y dolarización de las tarifas, entre otros); y c) mediante su participación en los consorcios adjudicatarios, el capital concentrado interno también ingresaba en un negocio altamente rentable que, como se dijo, más que compensaba la pérdida del privilegio que tenían algunos grupos locales como proveedores de las empresas estatales. Además cabe remarcar que las empresas estatales fueron vendidas saneadas, ya que la racionalización de sus plantas de empleados fue previa a su venta y el Estado se hizo cargo de la deuda que estas tenían con las empresas proveedoras⁸⁴.

A raíz de este proceso, algunos autores como Arceo y Basualdo (1999) y Abeles (1999) sostienen que se forjó una “comunidad de negocios” que habría permitido zanjar las disputas que se dieron durante la década de 1980 en el interior de la clase dominante. Esta “comunidad de negocios” implicó,

⁸⁴ Muchos grupos económicos se habían visto beneficiados, sobre todo desde mediados de los años setenta, como proveedores de las empresas estatales través de un acceso privilegiado y el cobro de sobrepagos. Esto fue conocido popularmente como la “Patria contratista”. La Ley de Reforma del Estado, además de darle condiciones preferenciales a los proveedores de las empresas públicas en su adquisición, habilitaba también la posibilidad de que el Estado se hiciera cargo de los pasivos de las empresas públicas privatizadas, un importante reclamo de la “patria contratista”. Sobre la “patria contratista” y las privatizaciones consultar, entre otros, Abeles (1999), Azpiazu (2002), Azpiazu, Forcinito y Schorr (2001) y Peralta Ramos (2007).

en los hechos, la articulación de ciertas fracciones de los acreedores externos, el capital transnacional y los grupos locales, con lo cual se constituyó como una de las principales bases de sustentación de la política del gobierno de Menem.

En cambio, la posición de la burguesía argentina frente a la apertura comercial distó de ser unánime. Si bien no hay lugar en la presente investigación para tratar específicamente esta cuestión⁸⁵, cabe mencionar muy brevemente algunos condicionamientos estructurales que permiten explicar parcialmente las posiciones de las distintas fracciones de la burguesía argentina. Históricamente la burguesía pampeana ha sido proclive a la apertura comercial dado que ha sido el sector más competitivo de la economía doméstica y la protección elevaba sus costos. En este sentido, no es casual el predominio del pensamiento liberal entre las principales entidades representativas de los grandes productores agropecuarios (SRA y CRA). Pero la burguesía pampeana no sólo estuvo a favor de la apertura comercial sino también de la fijación del tipo de cambio, hecho que a mediano plazo podía ser contradictorio con su carácter exportador.

La resignación por parte de la burguesía pampeana de su tradicional aspiración a un “dólar alto” tuvo que ver con varios motivos concretos además de su apoyo en general a las reformas anti-estatales. En efecto, tras una serie de idas y vueltas, los productores agropecuarios volvieron a recibir los precios “plenos” de los productos al primero reducirse y luego eliminarse por completo las retenciones a las exportaciones y todo tipo de control de cambios o de precios, terminando así, al menos en lo formal, con las transferencias de ingresos del campo hacia los sectores urbanos. Estas habían sido demandas históricas de esta fracción de la burguesía argentina, que sólo habían sido llevadas parcialmente a cabo en los últimos 50 años por la dictadura militar que tomó el poder en 1976. Asimismo, la mayor productividad relativa del agro pampeano -históricamente dada por la elevada fertilidad de la tierra y el aprovechamiento de economías de escala

⁸⁵ Al respecto ver Viguera (2000), quien ha analizado con detalle la dinámica política que conllevó la apertura económica desde fines de la década de 1980 a hasta mediados de los años noventa.

debido al predominio de las propiedades de grandes extensiones⁸⁶-, fue apuntalada durante los años noventa por el empleo de tecnologías que se encontraban en la frontera de las “*best practices*” (mejores prácticas) gracias a la compra en el exterior de paquetes tecnológicos que fueron exitosamente adaptados al medio local.

Por otra parte, el agro pampeano ha sido uno de los pocos ámbitos en los cuales el capital nacional no enfrentó la competencia masiva de capitales extranjeros dado que el capital trasnacional aún no logró desarrollar, como sí lo hizo en diversas actividades industriales, la capacidad de controlar numerosos procesos productivos agrícolas en ámbitos geográficos muy diversos, especialmente en países de clima templado. Teniendo en cuenta esto y que los productores agropecuarios locales eran eficientes (en términos del mercado mundial), se puede afirmar que no existía un serio riesgo para los capitalistas agrarios locales de ser desplazados por el capital extranjero.

Si bien la entrada de divisas era fundamental para mantener la paridad cambiaria y el nivel de actividad, y la burguesía agroexportadora siguió siendo la principal proveedora de dólares en materia comercial –lo cual históricamente le dio un poder de veto significativo sobre la política económica⁸⁷–, con la desregulación de la actividad financiera y la consolidación de un mercado de capitales surgió una fuente alternativa de divisas que, al menos temporalmente, generaba una menor dependencia de los dólares aportados por la exportación de cereales, granos y carne. No obstante, esta menor dependencia era relativa ya que estaba sujeta a que se mantuviese favorable el escenario financiero internacional. En cuanto se produjesen dificultades en el acceso del país al financiamiento externo, quedaría en evidencia la cuota de poder que aún mantenía la burguesía agroexportadora, la cual, por lo tanto, no podía dejar de ser un miembro importante del bloque en el poder.

⁸⁶ Existe abundante bibliografía con diversos puntos de vista sobre la cuestión agraria en la historiografía argentina. Dichas polémicas exceden los intereses de la presente investigación, pero para su consulta se puede referir, entre otros autores, a Arceo (2003), Flichman (1974), Pucciarelli (1986) y Sartelli (1997).

⁸⁷ Sobre el rol de la burguesía pampeana y su capacidad para condicionar la política económica durante la etapa sustitutiva consultar O’Donnell (1977) y Portantiero (1977).

No deja de ser llamativo que, más allá que el nuevo tipo de cambio instaurado a partir de la Ley de Convertibilidad favoreció una fuerte reconversión tecnológica de los productores rurales mediante el abaratamiento del costo de los insumos y la maquinaria (la mayor parte de ellos importados) y benefició a los grandes en tanto ahondó el proceso de centralización del capital, a su vez, imponía una especie de “tributo” ampliamente superior al sufrido anteriormente por las retenciones a las exportaciones. Si bien en un principio la menor rentabilidad que implicaba la ausencia de un “dólar alto” fue parcialmente compensada con una recuperación de los precios internacionales de los productos agropecuarios a comienzos de la década de 1990, no es menos importante el hecho de que la intervención estatal directa sobre el sector fuese percibida como más negativa por la “liberal” burguesía pampeana que la adopción de un tipo de cambio fijo, aún cuando esta última opción haya sido, en términos de rentabilidad, más perjudicial que la primera⁸⁸.

Una lógica similar a la de la burguesía pampeana es la que siguió también una subfracción del capital industrial: el sector agroindustrial se vio favorecido por una reducción de aranceles y tarifas dado que era una actividad competitiva a nivel internacional y crecientemente orientada hacia los mercados externos⁸⁹. La apertura comercial y el “dólar barato” les permitieron a estas empresas mantener reducido el costo de los insumos. También los capitales invertidos en actividades del sector no transable se inclinaron favorablemente hacia la apertura externa y la paridad cambiaria: la baja de aranceles y un tipo de cambio bajo suelen ser muy beneficiosos para sectores como el de servicios, ya que no sufren la competencia externa sino que, al contrario, se ven favorecidos por la posibilidad de importar insumos a menores costos.

⁸⁸ Sobre la apropiación de la renta diferencial originada en el agro pampeano y el efecto de la paridad cambiaria sobre ella consultar Arceo y Rodríguez (2006) e Iñigo Carrera (2007).

⁸⁹ Por ejemplo, la industria aceitera venía dirigiendo desde hace muchos años sus ventas a los mercados externos por producir bienes altamente competitivos en el mercado internacional. La exportación de aceites y grasas creció notablemente durante la década de los 80s, consolidándose como el principal rubro exportador de manufacturas de origen agropecuario (MOA) y desplazando a los frigoríficos, que hasta ese entonces habían liderado las ventas al exterior. Al respecto consultar Azpiazu, Bisang y Kosacoff (1988).

Por el contrario, la mayor parte del resto de la industria ha estado más inclinada a mantener cierto nivel de protección aunque ya no en los niveles vigentes durante la etapa sustitutiva. La combinación entre apertura comercial, liberalización financiera y el denominado “enfoque monetario de la balanza de pagos” durante la última dictadura militar produjo un efecto de “tierra arrasada” que contribuyó a eliminar tempranamente los segmentos menos competitivos de la industria sustitutiva⁹⁰, con lo cual la mayoría de las firmas industriales que sobrevivieron en los años ochenta no presentaba las mismas características que el grueso de la industria durante la etapa anterior. En este sentido, prácticamente ninguna gran empresa industrial tenía interés en mantener totalmente “cerrada” la economía. Sus crecientes vínculos con los mercados externos y otros sectores de la economía (servicios, finanzas) hacían que los intereses del gran capital industrial no fuesen completamente opuestos al resto de las fracciones de la gran burguesía sino más bien lo contrario.

En este sentido, las reformas estructurales y el régimen de convertibilidad beneficiaban a los grandes capitales diversificados, los cuales, además de participar en los consorcios adjudicatarios de las empresas públicas, siguieron la lógica de “valorización financiera” y especularon con el diferencial de tasas de interés interna y externa (Basualdo, 2006). La especulación financiera, que se había visto beneficiada por la liberalización de comienzos de la década, fue potenciada por el establecimiento de un tipo de cambio fijo y el virtual seguro de cambio que esto implicaba. En este sentido, la mayor rentabilidad de las colocaciones financieras en la plaza local estaba avalada por la ley de convertibilidad, la cual garantizaba la provisión de un dólar “barato”.

⁹⁰ El proceso de apertura externa iniciado en 1976 a través de la reducción de los aranceles externos no tuvo un impacto inmediato sobre la estructura productiva gracias a que se produjo una aguda devaluación de la moneda y una brusca reducción de los salarios reales. Sin embargo, la progresiva sobrevaluación de la moneda a partir de 1977 y la implementación en dicho año de la reforma financiera implicaron una elevación de la tasa de interés que condujo a una mayor rentabilidad de la actividad financiera en detrimento del sector productivo. Además, la apertura de la economía impactó fuertemente sobre las empresas industriales a partir de 1979 cuando se conjugó con el denominado “enfoque monetario del balance de pagos”, lo cual conllevó a un importante retraso cambiario. Sobre la política económica de la dictadura militar consultar, entre otros, Basualdo (2006), Canitrot (1981) y Schvarzer (1984).

Es así como a fines de los años ochenta y comienzos de los noventa no existía desacuerdo dentro la gran burguesía sobre la necesidad de abrir la economía sino lo que estaba en discusión era el grado y la celeridad con que este proceso sería llevado a cabo. De hecho, el principal grupo industrial del país (Techint) venía reclamando desde los últimos años del gobierno de Alfonsín la apertura comercial como condición necesaria para que se pudiera producir un salto en la exportación de manufacturas (Beltrán, 1999). Sin embargo, cabe destacar que, a diferencia de Techint y otros grandes grupos de origen industrial, la mayor parte de la industria argentina aún no contaba con los niveles de productividad necesarios para hacerle frente a una apertura indiscriminada ni mucho menos a un tipo de cambio sobrevaluado.

Pero tampoco sería correcto sostener, a pesar de los beneficios directos mencionados para algunos de ellos, que el balance era netamente positivo para la mayoría de los burgueses locales ni que dichos beneficios podían considerarse sustentables en el tiempo. Si bien la sobrevaluación del tipo de cambio se agudizaría recién durante la segunda mitad de la década y, por lo tanto, sus efectos más nocivos se harían sentir con mayor intensidad más tardíamente⁹¹, no sería correcto afirmar que en todos los casos los beneficios económicos derivados de la combinación apertura comercial-fijación del tipo de cambio superaban los perjuicios. Es por ello que el apoyo y la unidad de la burguesía en torno al Plan de Convertibilidad son fenómenos que no pueden terminar de ser comprendidos si no se tienen en cuenta otros factores que no tiene que ver directamente con los intereses económicos inmediatos sino con elementos de índole político e ideológico.

⁹¹ La apreciación del tipo de cambio y sus efectos sobre las distintas fracciones de la burguesía durante la etapa final de la convertibilidad serán tratados en el Capítulo 3 de la presente tesis.

2.2.2 La victoria ideológica y política del capital financiero: un nuevo bloque en el poder

Lo más interesante de analizar no es por qué las fracciones burguesas beneficiadas directamente con las reformas las apoyaron sino por qué un sector de la burguesía, más allá de haber obtenido beneficios puntuales, prestó su consentimiento hacia un modelo que claramente no los beneficiaba en el mediano plazo. La antigua burguesía “sustitucionista”, de carácter mayormente local, siempre se había opuesto a una irrestricta apertura de la economía. Sin embargo, ciertamente las ideas no fueron lo único que cambiaron sino también el propio carácter estructural de la burguesía en tanto la internacionalización de las relaciones de producción capitalistas se volvía un proceso global en ascenso.

La “nueva” apuesta de una parte de la gran burguesía local por la apertura económica pasaba por una reducción de sus costos como resultado de la desaparición de proveedores locales poco eficientes, tornando así la producción local internacionalmente competitiva. Por otra parte, se buscaba que las empresas transnacionales encontrasen condiciones suficientemente atractivas para radicar nuevos segmentos productivos y desarrollar sus exportaciones incorporando en sus redes globales a sectores de la burguesía local. Para ello era necesario “plegarse” a la corriente predominante a nivel internacional, condición que era vista como necesaria para salir del estancamiento económico (Beltrán, 1999).

Haciendo un análisis realista de la situación de la economía argentina, se podía inferir que esta apuesta de integración a las redes de producción internacionales tenía pocas posibilidades de prosperar ya que sólo podía funcionar en América Latina, y de forma acotada, en economías más próximas a los mercados de los países centrales y con niveles de salarios mucho menores que en la Argentina (como fue el caso de algunos países de Centroamérica) o en economías relativamente chicas, en las que la apertura no tuviese como consecuencia la destrucción de una estructura industrial

previa relativamente compleja y donde se procurase combinar con la expansión de varios sectores simultáneamente⁹².

Además de las pocas chances que tenía de prosperar una apuesta de este calibre, en un primer momento la apertura económica ni siquiera alcanzó para controlar los precios internos ya que la inflación continuó regida por las expectativas sobre la evolución del dólar frente a la moneda local. En este sentido, el elemento central con el cual se logró el control de la inflación y que le permitió al Estado consolidar la unidad del bloque en el poder bajo la hegemonía del capital financiero fue la ley de Convertibilidad. Esta consolidación podría ser considerada de alguna manera como paradójica, pues el anclaje del tipo de cambio y su posterior apreciación habrían de perjudicar directamente al grueso de los sectores productores de bienes transables que, más allá del abaratamiento de los insumos importados, no contaban con la productividad necesaria para hacerle frente a la competencia externa.

El importante grado de aceptación del “modelo” no puede entenderse sin tener en claro el contexto en el cual se implementó la ley de Convertibilidad. La experiencia de la Argentina reciente parecía indicar que era prácticamente imposible llevar adelante devaluaciones sustanciales sin terminar en la hiperinflación. El fracaso de Di Tella en su intento de imponer un dólar “recontraalto” no hace más que ilustrar esta dificultad⁹³. Más tarde o más temprano, un régimen de alta inflación termina perjudicando al capital en su conjunto, por un lado, al eliminar la posibilidad de cualquier cálculo racional y sustentable de costos y beneficios a largo plazo y, por otra parte, al generar picos hiperinflacionarios que ponen en riesgo la “seguridad jurídica” en el país y

⁹² Entre los pocos casos considerados “exitosos” por la adopción de este tipo de políticas económicas se encuentran Costa Rica, con la instauración de una industria la electrónica (Intel), los *call centers* y el desarrollo del turismo, y Chile, con la minería, la industria forestal, la pesca y el desarrollo de la industria alimenticia. De todos modos en ambos casos, y especialmente en el chileno, esto se pudo llevar a cabo con costos sociales muy elevados.

⁹³ Con la designación de Miguel Roig (B&B) al frente de la cartera de Economía, Menem nombró a Guido Di Tella como su viceministro. La sola mención de Di Tella de un dólar “recontraalto” como base de la economía argentina precipitó su alejamiento de la gestión económica. El temor del gobierno era que una expresión como ésa generase una “corrida cambiaria” contra el peso y desatara un nuevo episodio hiperinflacionario.

que desatan duras pujas entre sectores por mantener los niveles de rentabilidad. La ola de saqueos a comercios y supermercados en 1989 implicó un no-reconocimiento de la propiedad privada, generando así un “caos” general, lo que equivale a decir que el Estado era incapaz de garantizar relaciones de propiedad básicas del modo de producción capitalista. La “crisis del Estado” se manifestó en un primer nivel como una “crisis de gobierno”, ya que se produjo la renuncia del presidente radical y la asunción anticipada del nuevo presidente electo, el justicialista Carlos Menem.

En última instancia, lo que estaba en juego a comienzos de la década de 1990 era un régimen macroeconómico que, más allá de los perjuicios y beneficios más inmediatos que podía acarrear para varias fracciones de la burguesía local, implicaba la adopción de un sistema de reglas que garantizara la gobernabilidad y la previsibilidad a mediano plazo. Como se sostuvo al comienzo del presente capítulo, la burguesía local no estaba en condiciones de elaborar e imponer una política económica que permitiese el control de la inflación y garantizara el crecimiento de la economía. En este contexto, la gran burguesía local, más allá de ciertas fricciones, abrazaría al conjunto de reformas estructurales impulsadas por el capital transnacional y, más aún, al Plan de Convertibilidad. La gran victoria ideológica que tuvieron los sectores aperturistas y privatistas fue lograr que la estabilización económica quedara ligada a la adopción del conjunto de las reformas estructurales, de forma que quedaran legitimadas socialmente dichas transformaciones⁹⁴.

De esta manera, la mayor parte de las reformas del programa neoliberal contó con la aprobación del conjunto del *establishment* local. La reestructuración capitalista impulsada fundamentalmente por los acreedores

⁹⁴ Según Nochteff, la estabilización se podría haber logrado únicamente con el anclaje del tipo de cambio, sin necesidad de llevar adelante las demás reformas estructurales: “desde el punto de vista estrictamente técnico, se podría haber aplicado el mismo esquema de estabilización y recuperación de la moneda como unidad de cuenta sin realizar las demás transformaciones en forma de ‘shock’ y con los sesgos que las caracterizaron, las cuales constituyeron la satisfacción de las demandas de las distintas fracciones del bloque hegemónico. La asimilación del esquema monetario-cambiarío con el resto de las transformaciones bajo el término engañoso de ‘Plan de Convertibilidad’ fue sobre todo una forma de legitimación –una suerte de ‘Caballo de Troya’- de las transformaciones que correspondían a esas demandas.” (Nochteff, 1999: 24).

y el conjunto del capital financiero a través del “Consenso de Washington” terminó generando un cambio en las relaciones de fuerza en el interior de la clase dominante que favoreció al capital extranjero en detrimento de gran parte de los grupos económicos locales. En efecto, tras la consolidación de las reformas estructurales y la instauración del Plan de Convertibilidad quedó conformado un nuevo bloque de poder donde los grandes grupos económicos locales ya no detentarían la hegemonía como lo hicieron durante la década de los ochenta⁹⁵ sino que se limitarían a tratar de mantener algunas posiciones, principalmente a través de su participación en los consorcios adjudicatarios de las empresas de servicios públicos.

Estos cambios en el bloque en el poder se vieron reflejados tanto en el rol general del Estado en la economía como en los distintos aparatos estatales y en la preponderancia de unos sobre otros. La desregulación asimétrica de la economía y la retirada del Estado de numerosos ámbitos de intervención implicaron una importante transferencia de poder económico y de capacidades estatales al sector privado, fundamentalmente a los actores predominantes en las distintas cadenas productivas y comerciales. La contracara de este fortalecimiento del poder de los grandes capitalistas fue la desprotección de las pequeñas y medianas empresas, sobre todo las del sector productivo (Schorr, 2005).

En lo que respecta a los distintos aparatos del Estado, en primer lugar, el aparato represivo y, sobre todo, las fuerzas armadas, perdieron sustantiva presencia dentro del entramado estatal. Lo que en un primer momento podría ser paradójico considerando el costo social que conllevaba el ajuste encarado por el gobierno menemista, no lo es en absoluto. Hubo varios factores que contribuyeron a una pérdida de poder de los aparatos represivos, algunos de los cuales tienen que ver con el desplazamiento de la hipótesis de conflicto externo y con la solución política a la cuestión de las condenas a los militares responsables de la represión durante la última

⁹⁵ Sobre el rol de los Grupos Económicos locales durante la década de 1980 consultar Azpiazu, Basualdo, y Khavisse (2004), Azpiazu, Basualdo y Khavisse (1986), Ortiz y Schorr (2006a) y Ostiguy (1990).

dictadura militar⁹⁶. En este sentido, los indultos decretados por Menem entre octubre de 1989 y finales de 1990 permitieron “clausurar” un conjunto de demandas de la corporación militar y contribuyeron a la subordinación de dicho actor al poder político⁹⁷.

Otro factor que debilitó a las Fuerzas Armadas fue consecuencia, justamente, del ajuste económico mismo, ya que el presupuesto para las instituciones militares fue reducido sistemáticamente⁹⁸. Si bien los militares no aceptaron este recorte pasivamente y realizaron reclamos al gobierno, Menem respondió en ese entonces que las Fuerzas Armadas debían ajustarse tal como lo estaban haciendo todos los demás aparatos estatales:

“las Fuerzas Armadas (...) deben adecuar su funcionamiento a lo que está sucediendo en el país (y) tienen que pasar por el mismo trámite por el que están pasando las demás reparticiones (...) En otras épocas la situación era distinta, pero ahora cambió totalmente (...) Antes era muy difícil procurar algún tipo de reducción en el presupuesto militar, pero ahora el país lo requiere y yo sé que los hombres de las Fuerzas Armadas están totalmente dispuestos a contribuir con una Argentina mejor en este proceso de transformación que estamos viviendo” (*Clarín*, 26/05/96).

Esta contracción del gasto militar fue factible porque, a diferencia de otros tiempos, la gran burguesía en su conjunto estaba interesada en reducir este gasto improductivo. En primera instancia, la posibilidad de entrar un conflicto armado era ya muy lejana tras el acuerdo con Chile en 1978 y la

⁹⁶ Si bien tras la derrota en la guerra de Malvinas y con las evidencias del accionar represivo que se dieron a conocer a partir del juicio a las Juntas y del informe de la CONADEP la corporación militar quedó desprestigiada, los levantamientos militares “carapintadas” de “Semana Santa”, “Monte Caseros” y “Villa Martelli” y las concesiones otorgadas por Alfonsín (leyes de “punto final” y “obediencia debida”) pusieron de relieve el poder que aún tenían los militares para condicionar la política en democracia. Sobre el rol de los militares durante el gobierno de Alfonsín consultar, entre otros, Acuña y Smulovitz (1995) y Canelo (2006)

⁹⁷ El primero de los decretos de indulto fue firmado el 7 de octubre de 1989 y abarcó a los responsables del Primer Cuerpo del Ejército. También se firmó otro decreto –el 1.005– cuyos beneficiarios fueron los responsables de la guerra de Malvinas, los generales Leopoldo Galtieri, Jorge Anaya y Basilio Lami Dozo. Si bien estos primeros decretos no incluyeron a los principales integrantes de la Primera Junta militar, el último día hábil de 1990 Menem firmó el decreto 2.741 que indultó a Jorge Rafael Videla y Emilio Massera entre otros.

⁹⁸ El gasto público nacional para el total de defensa y seguridad pasó de ser el 1,47% del PBI en 1991 al 1,20% en 1998 (Ministerio de Economía). Si bien en 1999 aumentó un poco su participación en el PBI al 1,31%, esto no se debió a un aumento del presupuesto sino a que el gasto en defensa y seguridad no acompañó en intensidad la contracción del conjunto de la economía.

derrota de Malvinas en 1982. En relación con esto último, tanto el desprestigio de las FF.AA. como el desplazamiento de la hipótesis de conflicto externo posibilitaron la eliminación del servicio militar obligatorio en 1994 y el pasaje a un ejército más reducido pero profesional⁹⁹. Por otro lado, la burguesía ya no necesitaba de la intervención militar directa en política interna para que poder llevar adelante sus intereses ya que, por un lado, la última dictadura militar había generado y consolidado transformaciones estructurales que habían generado cambios decisivos en las relaciones de fuerza entre clases a su favor y, por otro lado, el disciplinamiento de la clase trabajadora ya no dependía principalmente de la coacción directa sino que existía otro factor: el efecto hiperinflacionario y la posterior implementación del régimen de convertibilidad¹⁰⁰. En efecto, como señala Bonnet (2007), la disciplina dineraria como mecanismo de coerción desplazó a un segundo plano a la coacción física. En este sentido, la subordinación de la clase trabajadora durante de década de los noventa se logró fundamentalmente a través de mecanismos de mercado –reforzada por mecanismos de cooptación de la dirigencia sindical más tradicional¹⁰¹. Si bien es cierto que la represión no estuvo ausente durante el gobierno de Menem, la misma fue bastante focalizada y acotada en el tiempo, como en el caso del “Santiagoñazo” y otros estallidos sociales en el interior del país, por lo general a cargo de la Gendarmería¹⁰². Recién con la emergencia y consolidación del movimiento piquetero y el desmembramiento de la hegemonía neoliberal, ya bajo la gestión de De la Rúa (1999-2001), la represión volvería al centro de la escena.

⁹⁹ El servicio militar obligatorio estaba ligado a la noción de “pueblo en armas”, elemento característico de un tipo de Estado “nacional-popular” que es justamente el que entró en crisis a mediados de los setenta y que fue definitivamente dejado atrás en la década de los noventa.

¹⁰⁰ Como bien lo señalara Perry Anderson, “...hay un equivalente funcional al trauma de la dictadura militar como mecanismo para inducir democrática y no coercitivamente a un pueblo a aceptar las más drásticas políticas neoliberales. Este equivalente es la hiperinflación” (Anderson, 1995).

¹⁰¹ Sobre el rol jugado por la “burocracia” sindical en el comienzo del gobierno de Menem ver Basualdo (2001) y Murillo (1997).

¹⁰² Sobre los estallidos sociales en el interior del país consultar, entre otros, Auyero (2002) y Farinetti (1999).

En cambio, paradójicamente, ganaron mucho peso los aparatos vinculados a la gestión económica, fundamentalmente el ministerio de Economía y el Banco Central de la República Argentina (BCRA). El hecho de que sea paradójico tiene que ver con que supuestamente el ideario neoliberal apuntaba a reducir la intervención del Estado en la economía. En términos de “Estado empresario”, esto fue efectivamente así, pero la desregulación económica implicó en realidad re-regulación transfiriendo poder desde unos sectores hacia otros. Por otra parte, si bien el accionar del Banco Central, a partir de la sanción de la ley de Convertibilidad, perdió su rol de prestamista en última instancia así como la posibilidad de realizar una política monetaria activa y quedó restringido a una mera caja de conversión, lo cierto es que su rol de acumulación de reservas era clave ya que, en definitiva, constituía un límite al nivel de actividad. Siguiendo las recomendaciones de los organismos representativos del capital financiero a nivel internacional, en octubre de 1992 se reformó la carta orgánica del BCRA, constituyendo a este como una entidad autárquica. Al erigirse como una entidad de carácter “técnico” y no “político”, en los hechos el BCRA quedó subordinado a los intereses de la gran burguesía financiera. Esto fue tan así que los dos presidentes que tuvo el Banco Central tras la implementación de la convertibilidad bajo el gobierno de Menem provinieron del CEMA, un *think tank* ultraliberal que representaba fielmente los intereses del capital financiero¹⁰³.

El hecho de que el BCRA quedara reducido a una mera caja de conversión hizo que prácticamente toda la política económica quedara en manos del ministerio de Economía, que fue uno de los que más creció durante los gobiernos de Menem¹⁰⁴. La asunción de Domingo Cavallo en 1991 no sólo

¹⁰³ Ambos, Roque Fernández (1991-1996) y Pedro Pou (1996-2001), fueron autoridades del Centro de Estudios Macroeconómicos de Argentina (CEMA).

¹⁰⁴ Por ejemplo, la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP), dependiente del ministerio de Economía, se expandió notablemente al absorber al organismo federal de recaudación tributaria y la aduana. Otras dependencias de Economía que crecieron durante la década del 90 fueron los órganos de defensa de la competencia, defensa del consumidor y de promoción a las exportaciones. Sobre los cambios en el Estado ver Oszlak (2003) y Orlansky (1994).

implicó un predominio de los cuadros “técnicos” por sobre los “políticos”¹⁰⁵, sino que también supuso un amplio control de la gestión económica por parte del capital financiero. En este sentido, como se afirmó anteriormente, con la renuncia de Erman González se desvaneció el último intento de la gran burguesía local por recuperar el control de la política económica. Si bien la burguesía local había acompañado –aunque no sin controversias- el giro del Partido Justicialista (PJ) hacia posiciones neoliberales, la asunción de Cavallo al frente del ministerio de Economía era el último eslabón de una cadena que consolidaría la subordinación de la burguesía local a la hegemonía del capital transnacional.

Nada de esto cambió cuando en 1996 Cavallo fue reemplazado por el hasta entonces presidente del BCRA, Roque Fernández. Inclusive, podría afirmarse que se consolidó en mayor medida el predominio del capital financiero en el ministerio de Economía ya que el hombre del CEMA era aún más “ortodoxo” que su antecesor. De esta forma, los dos principales ámbitos estatales que determinan la política económica quedaron bajo la órbita del capital financiero. Pero más importante aún que el crecimiento cuantitativo o en funciones del aparato económico, es el hecho de que durante la década de los noventa este se consolidó como el aparato *ideológicamente* predominante dentro de la estructura estatal, relegando a otros aparatos que en épocas anteriores tuvieron un importante peso en este sentido como el educativo y el sanitario.

En lo que hace a la división de poderes dentro del Estado, claramente el ejecutivo predominó sobre el legislativo y el judicial. Si bien esto no es ninguna novedad para un régimen presidencialista como el argentino, durante la gestión de Menem este predominio alcanzó su máxima expresión. Por un lado, la ampliación de la Corte Suprema de Justicia de cinco a nueve miembros le garantizó a Menem una “mayoría automática” para convalidar las reformas estructurales y otras medidas de importancia¹⁰⁶. Por otro lado, a pesar de contar con mayoría justicialista en ambas cámaras, la reiterada

¹⁰⁵ Sobre las transformaciones ocurridas en los economistas del *establishment* durante la década de 1990 ver Heredia (2003).

¹⁰⁶ Sobre la ampliación de los miembros de la Corte Suprema de Justicia y sus efectos consultar, entre otros, Torre y Guerchunoff (1996).

utilización de los decretos de necesidad y urgencia fue la principal herramienta en materia legislativa del Poder Ejecutivo, relegando al Congreso a un lugar subordinado¹⁰⁷.

2.2.3 El rol de las clases dominadas en la consolidación de la hegemonía

Para que la burguesía o una fracción de ella pudiese consolidar su dirección política, moral y económica en la sociedad era necesario que la acción hegemónica abarcara a las clases subalternas. No es posible tratar con detalle aquí el rol que jugaron las clases dominadas en la consolidación de la nueva hegemonía durante la primera mitad de la década de 1990; ciertamente se trata de una problemática cuyo tratamiento científico excede los marcos de análisis de la presente tesis. Sin embargo, en la medida en que la hegemonía en el interior del bloque en el poder no puede ser escindida de la hegemonía entendida como dirección moral, intelectual y económica del conjunto de la sociedad, se hace necesario considerar someramente algunos aspectos sobresalientes de los efectos de la política económica impulsada desde el Estado sobre los sectores dominados.

No es un hecho menor que el régimen de convertibilidad, al lograr la estabilidad de precios y permitir la recuperación de la economía, haya logrado una aceptación muy amplia en casi todas las capas de la sociedad. Además del mencionado efecto coercitivo que generó el estallido hiperinflacionario, también se gestó cierto “consenso” también de un modo “positivo”, es decir, el efecto disciplinador de la hiperinflación no fue el único elemento que permitió el desplazamiento de la represión del centro de la escena sino que también intervinieron otros mecanismos. Al respecto, Basualdo (2001) sostiene que la consolidación de la valorización financiera bajo el régimen democrático durante la década de 1990 sólo fue posible porque el sistema político argentino se articuló sobre la capacidad de la clase dominante de ejercer el consenso en la superestructura sin modificar la

¹⁰⁷ Según Ferreira Rubio y Goretti (1998), entre julio de 1989 y agosto de 1998 Carlos Menem firmó 472 decretos de excepción, mientras que Alfonsín utilizó sólo 10 decretos de necesidad y urgencia. Sobre la concentración del poder durante el primer gobierno de Menem también ver Palermo y Novaro (1996).

situación estructural (de decadencia) de las clases subalternas. Retomando algunas ideas de Gramsci, Basualdo afirma que el “transformismo argentino” consistió en la hegemonía que ejercieron los intelectuales orgánicos de la clase dominante sobre los intelectuales del resto de los sectores sociales.

Más allá de la acepción del concepto de *transformismo* en Gramsci – entendido en este caso como la cooptación de cuadros dirigentes de los sectores subalternos fundamental aunque no exclusivamente a partir de la corrupción–, es difícil pensar que la consolidación de una nueva hegemonía no implicó concesión alguna hacia las clases dominadas, aún cuando estas concesiones no supusieran una mejoría sustantiva en la calidad de vida de los sectores populares en comparación con la etapa previa a la “valorización financiera”, es decir, respecto al modelo sustitutivo. La conciencia de las masas no funciona como lo hace el relato historiográfico, es decir, teniendo en cuenta los procesos de largo plazo, sino que su acción suele partir de su situación concreta, es decir, de la coyuntura. En este sentido, el punto de comparación debería ser el pasado más reciente, o sea, el estado en que se encontraban los sectores populares a finales de la década del ochenta, o al menos su percepción de ello. Esto no supone de ninguna manera que las identidades no puedan perdurar en el tiempo ni que las ideologías cambien abruptamente junto con los cambios en la estructura. Se ha mencionado ya con Althusser que las ideologías tienen suficiente consistencia como para sobrevivir a su contexto de vida inmediato e incluso pueden llegar a recrear sus condiciones de existencia temporariamente. Sin embargo, las tradiciones ideológicas se vuelven significativas o no de acuerdo a las situaciones contingentes y, por lo tanto, son reinterpretadas a la luz de las prácticas recientes. En definitiva, toda ilusión relacionada con el pasado debe decir algo sobre el presente para que sea efectiva¹⁰⁸.

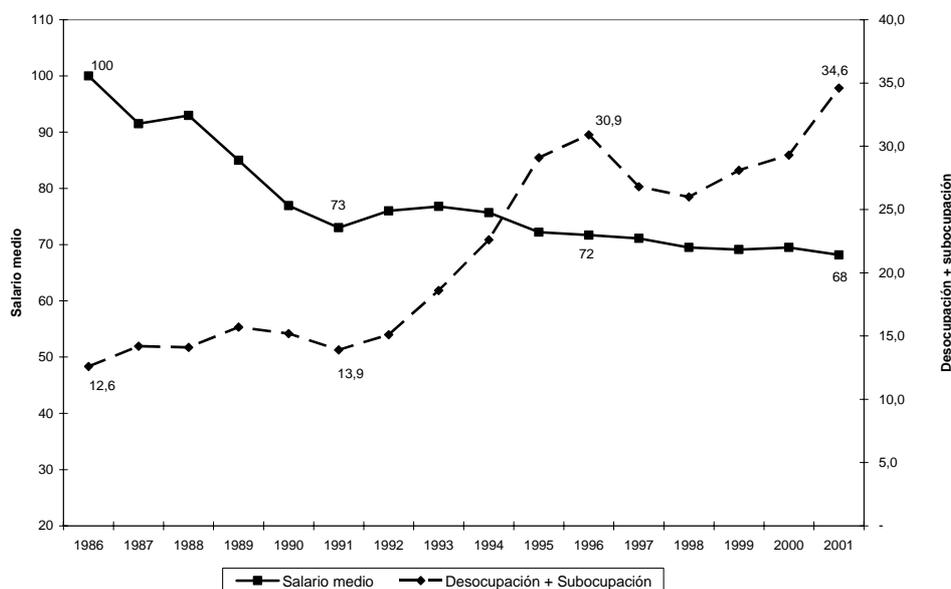
¹⁰⁸ Tal como lo analiza Marx en *El 18 Brumario de Luis Bonaparte*, la inclinación de la mayor parte de la nación francesa (los campesinos) por Luis Bonaparte tuvo que ver con la memoria de los “buenos tiempos” bajo Napoleón Bonaparte (“la fe milagrosa de que un hombre llamado Napoleón le devolvería todo su esplendor”): luego de la primera revolución francesa, Napoleón había convertido a los campesinos semisiervos en propietarios libres de su tierra. Sin embargo este apoyo no se dio únicamente por una identificación con ese pasado sino por la relación que esa ilusión tenía con el presente. Si bien durante los tres años de república burguesa (1848-1851) la burguesía batalló por

Por lo tanto, la fuerte inserción del neoliberalismo entre los intelectuales de las clases subalternas a partir de la consolidación de un particular diagnóstico sobre las causas de la crisis argentina (un Estado demasiado grande e incapaz de gestionar empresas eficientemente, un mercado que optimiza la asignación de recursos, la necesidad de “abrirse al mundo”, etc.) tuvo que ver con que este discurso tenía algo significativo para decir en esa coyuntura, aunque partiera de una visión parcial e ideologizada de la realidad. Si bien a largo plazo el balance fue muy negativo, en dicho momento las reformas estructurales y especialmente la instauración de la convertibilidad tuvieron también efectos “positivos” sobre determinados sectores de las clases dominadas, sobre todo si se tiene en cuenta la situación en la que se encontraban a finales de la década de 1980.

En sí, la estabilidad económica y la eliminación del “impuesto inflacionario” favorecieron cuantitativamente el consumo de los sectores medios y bajos permitiendo una -parcial y ciertamente limitada- recuperación del salario durante los primeros años de la convertibilidad. Además de esta limitada recuperación salarial, el relativo bajo precio de los alimentos -que, debe recordarse, son bienes mayormente exportables que suelen modificar sus precios de acuerdo al nivel del tipo de cambio- y la posibilidad de acceder a cuotas fijas y en pesos favorecieron el consumo del conjunto de los sectores populares. Sin embargo estos beneficios se verían recortados poco tiempo después ya que el salario retomaría su tendencia declinante a partir de la expansión del desempleo y la subocupación, aunque a un ritmo mucho menor que durante la segunda mitad de los ochenta (Gráfico N° 2.5).

instaurar en los campesinos una conciencia “moderna” en detrimento de la ilusión napoleónica, cuando los campesinos amenazaron con adoptar una actitud independiente del gobierno y se enfrentaron al ejército, la burguesía los reprimió con estados de sitio y ejecuciones. Por otra parte, el principal enemigo de los campesinos no era ya el señor feudal sino el capital, que le cobraba impuestos e intereses por las hipotecas que pesaban sobre sus parcelas. Para los campesinos, la Asamblea Nacional (parlamento), institución fundante de la república burguesa, era la que les había impedido progresar. A partir de allí se consolidaron las simpatías de la clase campesina por Bonaparte, ya que este representaba para los campesinos franceses el predominio del poder ejecutivo sobre el parlamento burgués. L. Bonaparte les permitía a los campesinos seguir creyendo que la causa de su ruina no era su forma de propiedad sino que se encontraba fuera de ella, en otras clases de la sociedad. En este sentido, el sobrino Bonaparte no sólo se llamaba Bonaparte como el tío sino que aparecía como un gobierno con el poder de proteger a los campesinos de las demás clases mediante el sometimiento del conjunto de la sociedad (Marx, 2000).

Gráfico N° 2.5. Evolución del salario horario medio real y de las tasas de desempleo abierto y subempleo horario, 1986-2001.
(en número índice 1986=100 y en porcentajes)



Fuente: Elaboración propia en base a información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

Por otra parte, la revalorización del peso generó beneficios en términos de consumo sobre todo para los sectores medios no solo en términos cuantitativos sino también cualitativos, contribuyendo a difundir de una manera atrofiada y distorsionada la ideología consumista que había calado hondo en los países centrales¹⁰⁹. Paralelamente al surgimiento de mercancías novedosas como las computadoras personales, los teléfonos

¹⁰⁹ Bauman (1999) ha llevado al extremo la hegemonía de la ideología consumista al sostener que las sociedades actuales han pasado a ser sociedades de consumo donde el eje no pasa ya por el individuo como trabajador sino como consumidor. Sin embargo, el autor pasa por alto el hecho de que para que sea posible el consumo es necesario que siga habiendo producción, siendo que la mayor parte de los trabajadores producen mucho más de lo que consumen. El concepto de “sociedad de consumo” parece haber sido pensado principalmente para los países centrales, donde la sensación de acumulación de riqueza y la persistencia de bajas tasas de interés han dado lugar a un aumento sustantivo del consumo de los hogares llegando a reducir el ahorro a prácticamente cero. Sin embargo, en la mayor parte de la periferia, y especialmente en los países más recientemente industrializados como China y otras naciones del sudeste asiático, la población tiende a ahorrar mucho más debido a la ausencia de seguridad social y la necesidad de cubrir los gastos ocasionados por la enfermedad y la vejez. Por otro lado, si bien el capitalismo siempre ha explotado maravillosamente bien el deseo de poseer en forma privada, lo que caracteriza en definitiva a los trabajadores asalariados es su desposesión de los medios de subsistencia. Por lo tanto, antes de poder ser consumidores, los mismos deben vender su fuerza de trabajo en el mercado y, por lo tanto, primeramente son interpelados en tanto trabajadores y sólo secundariamente en tanto consumidores

celulares, las casas en los countries, etc., la convertibilidad permitió también, a partir de la baja de precios y la masificación del crédito al consumo, la dinamización de las ventas de mercancías tradicionales, como automóviles y electrodomésticos, cuyo consumo se encontraba virtualmente estancado, así como la expansión de servicios privados como educación y medicina. Asimismo, tal como lo señala Aronskind (2001), no es menor el hecho de que se pusieran al “alcance de la mano” de la clase media bienes y servicios extranjeros anteriormente inaccesibles como alimentos, ropa y mercancías importadas de todo tipo, así como la posibilidad de realizar viajes al exterior que antes solían tener costos prohibitivos. Este tipo de consumo generaba la ilusión de haber entrado efectivamente al “primer mundo”, imaginario que era reforzado por la construcción de *Shoppings Centers* y grandes hipermercados, así como la extensión de la bancarización y la masificación de las tarjetas de crédito¹¹⁰.

Si bien es cierto que estos beneficios serían “cortoplacistas” ya que en el mediano plazo buena parte de los asalariados se encontraría muy golpeada por la extensión del desempleo, este último fenómeno remite a un proceso más paulatino y con una importante carga ideológica individualista, mientras que el acceso al consumo suele generar satisfacción inmediata. En este sentido, los efectos ideológicos de uno u otro proceso son bien distintos. Mientras que la estabilidad y la posibilidad de acceder a bienes y servicios que antes estaban prácticamente vedados para los sectores populares se constituye como un beneficio inmediato que satisface el deseo de consumo, la pérdida del empleo es vista en primera instancia como una situación transitoria y de responsabilidad personal y, por lo tanto, la salida del desempleo suele ser canalizada en un primer momento a través de mecanismos individualistas. Además, muchos de los que perdieron sus trabajos durante la primera etapa del modelo, como por ejemplo los despedidos o “retirados” de las empresas privatizadas, obtuvieron indemnizaciones que les permitieron realizar microemprendimientos (maxikioscos, “parri-pollos”, videoclubes, remiserías, etc.) o mantenerse sin

¹¹⁰ Sobre la relación entre consumo y hegemonía durante la década de los noventa ver y Aronskind (2006), Bonnet (2007) y Balsa, De Martinelli y Erbeta (2004, octubre).

trabajo durante un tiempo hasta que finalmente se acabara el dinero o, como solía suceder, fracasara el emprendimiento por falta de mercado.

Además de los mencionados beneficios/perjuicios inmediatos y sus efectos ideológicos por un lado, y la cooptación de los intelectuales orgánicos de las clases subalternas, por el otro, el predominio de la ideología neoliberal –y con ella toda la ola de reformas encarada por el gobierno de Menem– encuentra su raíz más profunda en la derrota política sufrida por los sectores populares durante la dictadura y en el trauma vivido a partir de la hiperinflación. El predominio del individualismo a nivel social y del mercado a nivel económico encuentra todo su sentido si se considera que la “excesiva politización” de los sectores populares había conducido a la masacre de la dictadura, y que las políticas estatales habían llevado al caos hiperinflacionario. La estabilidad económica y política y el achicamiento del Estado parecían ofrecer una respuesta ante este cuadro de situación. Aquí debe tenerse en cuenta el efecto “desorganizativo” de la represión de la última dictadura militar y la pérdida de los cuadros más combativos de la clase obrera, incluyendo especialmente las persecuciones y desapariciones que sufrieron los miembros de las comisiones internas de las fábricas.

También el viraje político que dio el Partido Justicialista con Menem ofrece elementos relevantes para comprender la penetración de la ideología neoliberal en la clase trabajadora. Si bien no hay lugar aquí para tratar en extenso esta cuestión, cabe destacar que la persistencia del predominio de la identidad peronista dentro de la clase obrera determinó que sólo el PJ fuera capaz de imponer un programa neoliberal en un contexto democrático sin enfrentarse a un gran rechazo popular¹¹¹.

Por otra parte, como se señaló, ciertos mecanismos coercitivos no institucionalizados pueden favorecer la consolidación de la hegemonía. En este sentido, el ejemplo que da Anderson respecto al miedo al desempleo y como este puede producir una mayoría silenciosa de ciudadanos dóciles y obedientes es perfectamente aplicable al caso argentino. En efecto, a lo

¹¹¹ Al respecto vale mencionar que la Unión de Centro Democrático (UCeDé), aliada al gobierno de Menem, había fracasado en sus intentos por ganar elecciones presentando un programa muy similar al que adoptó el PJ a comienzos de los noventa.

largo de la década de 1990 la clase trabajadora ocupada, especialmente del sector privado, fue perdiendo su rol central en la defensa de los intereses de los sectores populares y, salvo casos particulares, operó de alguna manera como una “mayoría silenciosa”. No obstante, la dominación ideológica nunca llegó a ser completa, lo cual queda en evidencia al considerar a los sectores de la clase obrera que ofrecieron resistencia. Al respecto cabe mencionar, además de las primeras huelgas contra las privatizaciones y los estallidos sociales en el interior, la movilización de los empleados estatales –que estaban menos expuestos a la pérdida del empleo–, la creación de una central sindical alternativa (CTA), el surgimiento de una corriente opositora dentro de la CGT (el MTA) y la aparición de numerosos movimientos de desocupados hacia finales de la década. Estos últimos jugarían un rol clave durante la crisis de la convertibilidad y se constituirían como la parte más activa de la clase obrera; no casualmente eran los que ya no tenían empleo que perder¹¹².

En síntesis, la consolidación de una nueva hegemonía no puede comprenderse sin tener en cuenta que el paradigma neoliberal impulsado por las organizaciones de crédito multilaterales y los países centrales había impactado fuertemente en una Argentina sumida en una de las crisis más graves de su historia. El apoyo a la convertibilidad de gran parte de los sectores medios y de la clase obrera y no sólo de los intelectuales cooptados fue lo que la hizo posible.

Pero la “creencia” en este paradigma abarcaba no sólo a buena parte de las clases dominadas sino también a la propia burguesía, siendo que las propias clases dominantes no ejercen su dominación desde “afuera” sino que también se ven inmersas en la ideología. Uno de los grandes logros del gobierno de Menem fue, en este sentido, lograr un acuerdo sobre un modelo de país para el conjunto de la gran burguesía asumiendo las fracciones locales el “interés particular” del capital financiero y las empresas transnacionales. Como sostiene Bonnet, “más allá de los intereses

¹¹² Para ampliar sobre la protesta laboral durante la primera mitad de la década de 1990 consultar, entre otros, Auyero (2002), Campione (1994), Farinetti (1999) y Palomino (2005). El incremento de la resistencia social durante la segunda mitad de la década de 1990 será brevemente tratada en el Capítulo 4 de la presente investigación.

económicos inmediatos y diferenciales de las distintas fracciones de la burguesía, los intereses económicos y políticos inmediatos de las fracciones dirigentes de la gran burguesía fueron asumidos como sus propios intereses estratégicos, en la lucha de clases, por la burguesía en su conjunto” (Bonnet, 2007: 284). Debe señalarse una vez más que las fracciones capitalistas locales no encontraban ninguna alternativa propia para salir de la crisis, con lo cual el hecho de que el régimen convertible permitiera garantizar y reforzar la dominación de clase fue un elemento determinante en la subordinación de la gran burguesía local al proyecto del capital transnacional. Sin embargo, esto implicaba omitir o minimizar las consecuencias y los riesgos que podía tener la combinación de reformas pro-libre mercado con la adopción de un tipo de cambio fijo en el mediano plazo.

2.3 Las bases del consenso burgués empiezan a resquebrajarse

El consenso logrado en el interior de la clase dominante durante la etapa de reformas estructurales y, particularmente, tras la implementación del Plan de Convertibilidad, comenzó a mostrar sus primeros signos de agotamiento hacia mediados de la década de los noventa, más específicamente a partir de la crisis económica de 1995 que surgió como consecuencia del aumento de las tasas de interés en los EE.UU. y la devaluación mexicana a fines de 1994¹¹³.

Si bien la crisis pudo ser sorteada “por arriba” a través de la asistencia crediticia de los organismos multilaterales, la reducción del gasto público, el aumento de impuestos, la culminación de las privatizaciones pendientes y la reforma del sistema previsional, fue la primera vez que quedaron en

¹¹³ La denominada crisis “del tequila” se dio en México en diciembre de 1994 tras de la devaluación del peso mexicano, el cual se encontraba sobrevaluado como consecuencia de la absorción interna de un excesivo volumen de financiamiento externo. El *default* mexicano fue evitado gracias a la obtención de créditos por 50.000 millones de dólares (entre ellos, 20 mil millones por parte del gobierno norteamericano y 17 mil millones por parte del FMI) que le permitieron hacer frente a sus compromisos externos. Esta crisis golpeó particularmente a la Argentina porque los inversionistas extranjeros juzgaron que este país estaba en una situación similar al mexicano, más allá de las reales diferencias que existían entre ambos países. Sobre esta crisis consultar, entre otros, Ffrench-Davis (1997).

evidencia las vulnerabilidades del “modelo” de convertibilidad. Más allá de si esta crisis tuvo un efecto negativo en las expectativas de los capitalistas locales respecto a la sustentabilidad de la convertibilidad o no, lo cierto es que coincidió con el inicio de un proceso de reversión de inversiones y una aceleración de la fuga de capitales. A partir de allí, comenzarían a aparecer crecientes discrepancias en el seno de la clase dominante sobre el rumbo de la economía, diferencias que se acentuarían con la irrupción de una nueva crisis económica a fines de 1998.

2.3.1 El quiebre de la “comunidad de negocios” y la extranjerización de la cúpula empresaria

La que fuera una de las principales bases de sustentación del consenso neoliberal en el interior de la clase dominante, la asociación entre grupos económicos locales y firmas extranjeras en los consorcios adjudicatarios de las empresas públicas privatizadas, comenzó a resquebrajarse hacia mediados de la década de 1990. Esto se debió a que algunos de los más importantes grupos económicos locales que habían participado en los consorcios adjudicatarios de las empresas de servicios públicos empezaron a vender sus participaciones respectivas retirándose del negocio compartido. Este hecho queda en evidencia al considerar los saldos de las compras y ventas en el interior de las asociaciones de la cúpula empresaria que participaron en la adjudicación de empresas públicas privatizadas según el origen nacional de las firmas (Cuadro N° 2.2).

Cuadro N° 2.2. Saldo de las compraventas de capital realizadas dentro de las asociaciones vinculadas con las privatizaciones, expresadas en términos de la facturación según el origen de la empresa, 1990-1997.
(promedio anual en millones de dólares)

	Estatad	Locales	Extranjeras	Vendedores no identificados*	Saldo Total
1990/95	-321	237	735	492	1.142
1995/97	-277	-32	659	-122	229
1990/97	-308	156	723	321	926

* Incluye a las ventas realizadas en la Bolsa, las Propiedades Participadas e YPF.

Fuente: Elaborado en base a Información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

Como se puede observar en el Cuadro N° 2.2, entre 1995 y 1997 las ventas (por monto) en el interior de las asociaciones vinculadas a las privatizaciones –tipología empresaria a la cual se ajustaron prácticamente todos los consorcios adjudicatarios de las empresas de servicios públicos– continuaron siendo lideradas por el Estado pero fueron seguidas por las empresas locales, presentando ambas tipologías un saldo negativo en las compraventas. Por el contrario, las empresas extranjeras presentaron un saldo altamente positivo. Si bien el saldo negativo de las empresas locales no fue muy abultado (-32 millones), debe tenerse en cuenta que el saldo del conjunto de las asociaciones de la cúpula empresaria ha sido positivo en 229 millones de dólares, con lo cual la pérdida de participación de esta fracción fue aún mayor en términos relativos.

Pero, asimismo, debe destacarse que las ventas por parte de las fracciones locales de la gran burguesía no se limitaron solamente a su participación accionaria en las empresas privatizadas sino también a otras empresas que no tenían relación con éstas. Este comportamiento casi opuesto entre las empresas asociadas de origen local y extranjero entre los años 1995 y 1997 se manifestó aún con más fuerza en las transferencias en el interior de las asociaciones –entre capital nacional y extranjero– desvinculadas de las privatizaciones, lo cual estaría indicando una “separación” y división de intereses que excede lo ocurrido en las empresas privatizadas (Cuadro N° 2.3).

Cuadro N° 2.3. Saldo de las compraventas de capital realizadas dentro de las asociaciones desvinculadas de las privatizaciones, expresadas en términos de la facturación según el origen de la empresa, 1990-1997.
(promedio anual en millones de dólares)

	Estatal	Locales	Extranjeras	Vendedores no identificados*	Saldo Total
1990/95	-	81	-143	-1	-62
1995/97	-	-535	882	91	438
1990/97	-	-140	215	34	109

* Incluye a las ventas realizadas en la Bolsa, las Propiedades Participadas e YPF.

Fuente: Elaborado en base a Información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

Como se puede observar en el cuadro precedente, entre 1995 y 1997 las firmas locales presentaron un saldo altamente negativo (-535 millones de dólares) en las compraventas realizadas en el interior de las asociaciones que no tenían relación con las privatizaciones de empresas públicas. Por el contrario, mientras que entre 1990 y 1995 las empresas extranjeras presentaban un saldo negativo del mismo tipo de compraventas (-143 millones de dólares), entre 1995 y 1997 presentaron un saldo altamente positivo (882 millones de dólares). Este supone un avance general de las firmas transnacionales a expensas del capital nacional, al menos en lo que hace a los negocios donde confluían los intereses de ambas fracciones.

Este avance del capital extranjero en detrimento del capital nacional no se trató de un fenómeno acotado a las asociaciones, sino que la “extranjerización” de la *elite* empresaria fue una tendencia observable durante toda la década de 1990, notablemente profundizada durante la segunda mitad de la misma. El proceso de ventas de firmas locales a capitales extranjeros abarcó también a numerosas grandes empresas industriales y comerciales como Atanor, Astra, Bagley, Canale, Corcemar, Indupa, Quitral-Co, OCA, Polisur, Sade, Supermercados Disco, Supermercados Libertad, Supermercados Norte y Terrabusi¹¹⁴. De hecho, la pérdida de peso relativo del capital concentrado interno frente al capital extranjero en la economía argentina entre 1995 y 2001 queda totalmente en

¹¹⁴ Sobre el proceso de transferencia de empresas de capital nacional a extranjero durante la segunda mitad de la década de 1990 ver Abeles (1999), Arceo, Azpiazu, Basualdo, y Wainer (2009) y Gaggero (2008), entre otros.

evidencia al observar los cambios acontecidos en el conjunto de la cúpula empresaria, es decir, entre las 200 mayores empresas de la economía argentina (Cuadro N° 2.4).

Cuadro N° 2.4. Evolución de la cantidad de firmas y las ventas efectuadas por las 200 empresas de mayores ventas según tipo de empresa, 1995-2001.

(cantidad, millones de pesos de 2005 y porcentajes)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Cantidad de empresas							
ASOC	45	42	42	43	42	43	48
EST	5	4	3	1	1	1	1
LOC	94	85	79	71	61	59	60
EXT	56	69	76	85	96	97	91
<i>Total</i>	<i>200</i>						
Ventas (\$)							
ASOC	63.629	61.154	66.171	74.320	43.699	43.556	47.248
EST	6.637	5.787	4.850	3.126	3.277	3.987	4.086
LOC	74.014	72.453	75.888	83.042	71.009	65.247	69.261
EXT	52.548	66.704	84.748	109.860	143.499	149.877	142.749
<i>Total</i>	<i>196.828</i>	<i>206.097</i>	<i>231.658</i>	<i>270.348</i>	<i>261.484</i>	<i>262.667</i>	<i>263.344</i>
Ventas (%)							
ASOC	32,3	29,7	28,6	27,5	16,7	16,6	17,9
EST	3,4	2,8	2,1	1,2	1,3	1,5	1,6
LOC	37,6	35,2	32,8	30,7	27,2	24,8	26,3
EXT	26,7	32,4	36,6	40,6	54,9	57,1	54,2
<i>Total</i>	<i>100</i>						

ASOC: Asociaciones; EST: Empresas Estatales; LOC: Empresas Locales; EXT: Empresas extranjeras

Fuente: Elaboración propia en base a Información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

Como se puede apreciar en el Cuadro N° 2.4, el retroceso de la cantidad de empresas locales entre 1995 y 2001 coincide con un aumento del número de empresas transnacionales. Mientras que en dicho período la fracción local de la cúpula empresaria “perdió” 34 empresas, la fracción extranjera se amplió con 35 nuevas firmas. La facturación ha seguido el mismo sendero, tanto en términos absolutos como relativos. Mientras que las ventas de las empresas extranjeras aumentaron un 172% entre 1995 y 2001, la facturación de las firmas locales se contrajo en un 6%. Esto llevó a que las empresas locales perdieran más de 11 puntos porcentuales de participación en las ventas totales de la cúpula empresaria, en tanto las firmas extranjeras

incrementaron su participación en casi 18 puntos. En este sentido, las firmas extranjeras no sólo “ganaron” terreno a las locales sino que también crecieron en relación a las asociaciones de capital. Este descenso relativo de la facturación de las asociaciones está relacionado mayormente con las ventas que realizaron las empresas locales a empresas extranjeras (Cuadros N° 2.2 y N° 2.3), pasando muchas de estas a ser catalogadas directamente como empresas extranjeras¹¹⁵.

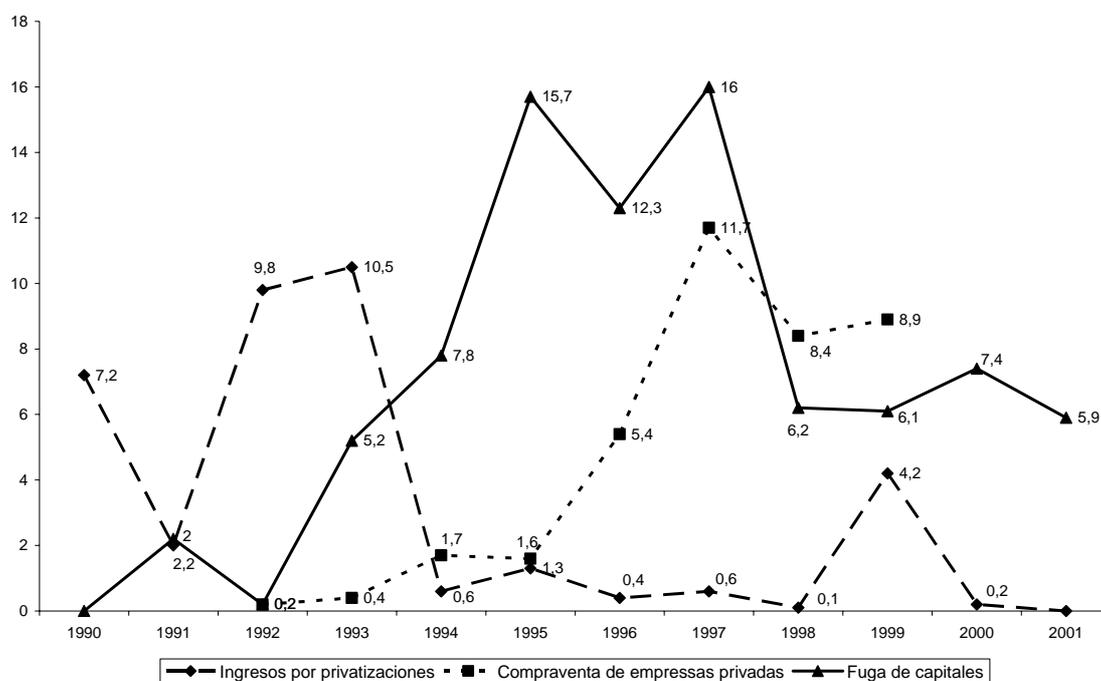
A partir de lo desarrollado hasta aquí se puede afirmar que durante la segunda mitad de la década de 1990 se produjo una importante extranjerización de la cúpula empresaria, perdiendo participación las empresas locales y, por el contrario, ganando presencia –en número de firmas y en facturación– el conjunto del capital extranjero. Este proceso parece haber abarcado al conjunto de la economía ya que, en efecto, entre 1990 y 1999 se produjeron fusiones y adquisiciones entre empresas privadas por un monto total de 55.475 millones de dólares, del cual el 87,6% fue desembolsado por empresas extranjeras que, a su vez, destinaron más de la mitad a la compra de empresas locales (Kulfas, Porta y Ramos, 2002). A la luz de estos datos se hace evidente que la apertura económica y la instauración del Plan de Convertibilidad no generaron el esperado *shock* de productividad en las firmas de capital nacional. Dado que la gran mayoría de las empresas locales no logró insertarse exitosamente en redes transnacionales y, en cambio, se profundizó el proceso de desindustrialización iniciado durante la segunda mitad de la década de 1970, lo que ha prevalecido es la debilidad competitiva de la burguesía local, la cual, con la excepción de un puñado de casos, fue paulatinamente desplazada por el capital transnacional en el marco de una economía en franca regresión estructural.

En definitiva, se podría concluir que, a medida que avanzó la extranjerización de la economía argentina, el componente local de la cúpula empresaria fue perdiendo incidencia y, más que el fin de la “comunidad de negocios”, lo que pareciera haber sucedido es la paulatina desaparición o el

¹¹⁵ Entre los más significativos se pueden mencionar los casos de Telecom, Telefónica e YPF.

repliegue de muchos de los grupos económicos locales. Sin embargo, cabe destacar que las ventas de los grupos locales coincidieron con un importante incremento en la fuga de capitales, la cual pasó de 5.200 millones de dólares en el año 1993 a 16.000 millones en 1996 (Gráfico N° 2.6). Si bien la fuga de capitales se redujo a partir de 1998 debido a una menor capacidad de endeudamiento por el desfavorable giro del escenario internacional, los cambios de manos en las empresas privadas persistieron en los años subsiguientes. En la amplia mayoría de los casos la fracción de capital nacional siguió siendo la vendedora y el capital extranjero el comprador.

Gráfico N° 2.6. Evolución de los ingresos por privatizaciones, compraventa de empresas privadas y fuga de capitales locales, 1990-2001.
(en miles de millones de dólares)



Fuente: Basualdo (2006), en base a información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

Considerando los datos presentados en el Gráfico N° 2.6, resulta notable la correlación existente a partir de 1995 entre la compraventa de empresas privadas -siendo las ventas lideradas por capitales nacionales- y la fuga de capitales al exterior. Esto permite suponer que al menos una parte importante del dinero obtenido a partir de dichas ventas fue sacado del

circuito productivo y financiero del país mediante esta modalidad. Lo más llamativo de este proceso es que se hayan vendido empresas que se encontraban en una buena situación económica. Entre estas últimas se destacan las empresas de servicios públicos, las cuales no sólo estaban en una buena posición económica sino que eran las más rentables de la cúpula empresaria (Cuadro N° 2.5) y, por ende, del país, presentando en muchos casos rentabilidades muy superiores a las que regían a nivel internacional¹¹⁶.

Cuadro N° 2.5. Evolución de la rentabilidad en las empresas privatizadas y el resto de las firmas de la cúpula, excluyendo las empresas estatales, 1991–1997.
(en porcentajes)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Rentabilidad del total cúpula	-1,0	2,9	5,1	5,9	6,1	4,4	4,8
Empresas privatizadas	4,5	5,0	11,0	10,5	12,8	11,2	12,2
Empresas no privatizadas	-1,6	2,7	3,3	4,6	4,1	2,3	2,8

Fuente: Elaborado en base a Información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

Como se puede apreciar en el Cuadro N° 2.5, la rentabilidad de todas las firmas de la cúpula empresaria creció entre 1991 y 1994, pero por lejos los mayores niveles fueron alcanzados por las empresas privatizadas. Si se analiza la evolución de la rentabilidad en toda la serie, se ve que a partir del año 1993 la relación entre las utilidades y las ventas en las privatizadas se mantiene en niveles altísimos (siempre superiores al 10%) y, a pesar de la tenue disminución en 1996, no se vislumbra en el período una tendencia declinante de las mismas. En este sentido, mientras que en 1996 y 1997 la

¹¹⁶ Por ejemplo, la rentabilidad promedio sobre el patrimonio neto de Aguas Argentinas durante la década de 1990 fue del 23%, mientras que en los EE.UU. las tasas de beneficio obtenidas sobre patrimonio neto en el mismo período en el mismo tipo de empresas fueron de entre el 6% y el 12,5%. En el caso de las telefónicas, la rentabilidad sobre ventas que registraron Telefónica de Argentina y Telecom Argentina casi triplicó el registrado –en promedio– por las diez operadoras telefónicas más importantes del mundo en términos de facturación, mientras que la filial argentina de Telefónica de España obtuvo un margen medio de beneficio sobre ventas que casi duplicó al que obtuvo la casa matriz en su país de origen; en el caso de Telecom, dichas diferencias se estiraron hasta triplicarse (Abeles, Forcinito y Schorr, 2001). Otro ejemplo está dado por las empresas transportistas de gas natural (Transportadora Gas de Norte y Transportadora Gas del Sur), las cuales registraron una tasa media de retorno sobre ventas del orden del 40%, mientras que a nivel internacional un margen de rentabilidad entre el 10 y el 20% era considerado razonable (Azpiazu y Schorr, 2001).

rentabilidad del conjunto de las 200 más grandes empresas disminuyó respecto a los años previos, la rentabilidad de las firmas privatizadas se mantuvo estable (de hecho, la rentabilidad obtenida por las firmas privatizadas en 1997 es la segunda más alta de los siete años considerados, sólo superada por la obtenida en 1995). En síntesis, parece difícil pensar que la venta de su participación en los consorcios adjudicatarios por parte de los grupos económicos locales esté relacionada con mejores oportunidades de inversión en términos de ganancias, considerando que la rentabilidad de las empresas privatizadas en relación a las no privatizadas de la cúpula tanto en 1996 como 1997 era más de cuatro veces superior.

2.3.2 Algunas interpretaciones sobre el comportamiento del capital concentrado interno

Se han esbozado varias hipótesis sobre el comportamiento descrito de las grandes empresas locales a partir de mediados de la década; una de las más importantes se sustenta en la idea de que los grupos económicos locales vendieron su participación en las empresas privatizadas para realizar ganancias patrimoniales abultadas dada la diferencia entre el precio de adquisición original y el de venta posterior, siendo este último mucho más alto. Siguiendo la hipótesis de Basualdo (2006), los capitalistas locales habrían vendido su parte para consolidar ganancias que podrían verse esfumadas en el hipotético caso de una devaluación de la moneda. De esta manera, la fuga al exterior de las ganancias obtenidas por estas ventas tendría por objetivo conservar su valor en dólares. Este tipo de comportamiento estaría directamente ligado a la lógica de la “valorización financiera”¹¹⁷. Las ventas se habrían comenzado a realizar una vez que las empresas privatizadas lograron consolidar una elevada rentabilidad y, por ende, un mayor precio para sus activos, junto a una importante ganancia corriente acumulada.

¹¹⁷ Al respecto Basualdo (2006) sostiene que el traspaso de activos fijos a activos líquidos supone una subordinación a la lógica de la valorización financiera debido a que, en lugar de obtener una ganancia mediante la inversión productiva, con la adquisición de las firmas privatizadas se buscó realizar una ganancia patrimonial importante para luego fugarla al exterior.

Cabe señalar, que esta hipótesis, si bien apunta especialmente al caso de las privatizadas no se restringe únicamente a ellas. Tal como se pudo observar anteriormente, también se dio crecientemente una desnacionalización de varias de las grandes empresas locales no vinculadas al proceso de privatizaciones, pudiendo obtenerse también importantes ganancias patrimoniales. También en estos casos la dinámica de las ventas estaría sujeta a la lógica de “valorización financiera” ya que el objetivo principal sería la consolidación de ganancias patrimoniales y su posterior fuga.

La hipótesis de Basualdo también tiene en cuenta que muchas de las empresas o grupos vendedores no sólo fugaron capital con lo obtenido por las ventas sino que también reinvirtieron en otros sectores de la “economía real”, principalmente en sectores vinculados a la exportación que cuentan con importantes ventajas comparativas naturales como la producción agroindustrial. Esto, junto a la fuga de capitales, le permitiría a los grupos económicos locales (la “oligarquía diversificada”) mantener en buena medida su poder económico y, con ello, su capacidad para incidir en el destino del país.

A raíz de esta hipótesis se podría pensar que esta fracción del capital, conociendo la historia económica argentina y haciendo uso de su capacidad de *lobby*, “operase” sobre diversos actores del sistema político para, en el mediano plazo, poner fin a la paridad cambiaria. En este sentido, también habría sido congruente la fuga de capitales ya que, ante una eventual devaluación del peso, los mismos aumentarían su capacidad de compra o pago en moneda doméstica, permitiendo así saldar deudas a muy bajo costo o abriendo posibilidades para nuevas adquisiciones en el país a precios reducidos en términos internacionales.

También se puede proponer otra interpretación del fenómeno que podría resumirse en la idea de que, frente a la pauta desregulación de los servicios públicos¹¹⁸ y la creciente apertura de la economía en general, estaban ingresando –y continuarían haciéndolo– nuevos “jugadores”

¹¹⁸ Por ejemplo, en el ámbito de las telecomunicaciones estaba previsto la entrada de nuevas firmas para el año 1999. Finalmente esta desregulación se postergó y luego la crisis y el fin de la convertibilidad cambió radicalmente la ecuación económica de modo que se hizo mucho menos atractivo para las empresas disputar dicho mercado.

internacionales de gran tamaño y poder que achicarían los negocios de los capitalistas locales y con los cuales sería muy difícil competir por la magnitud de las inversiones que demandaría hacerles frente. En este sentido, si bien los grupos económicos industriales locales tenían una influencia importante debido a que sus empresas eran grandes en el medio doméstico, con la excepción de unos pocos casos (Techint y Arcor entre los más sobresalientes), la mayor parte de ellos eran “jugadores” muy pequeños en el “tablero” regional y/o mundial y con escasas chances de competir en condiciones de libre cambio vía precios o marca con las líderes transnacionales. En el caso de las firmas industriales en particular, la crisis del sector y sus consecuentes bajas o nulas rentabilidades determinaban que no fuera conveniente seguir invirtiendo en el sector.

Esta última hipótesis supondría que muchos de las grandes capitalistas de origen local optaron por replegarse hacia actividades menos expuestas a la competencia internacional, se insertaron en actividades que cuentan con ventajas comparativas naturales, o bien se retiraron de negocios que requerían crecientes exigencias de inversión. Afectados por el “cepo” que implicaba el régimen de convertibilidad, es dable suponer que muchos grupos con fuerte presencia industrial podrían haber vendido parte de sus empresas para obtener activos líquidos y así poder sustentar sus actividades centrales. En este caso, estas ventas no habrían estado caracterizadas tanto por enmarcarse en una ofensiva de los grupos económicos locales sino que más bien serían parte de un retroceso general del capital nacional.

Si bien se retomarán ambas hipótesis en el próximo punto, por el momento cabe señalar que ellas no son excluyentes y lo más probable es que se haya dado una combinación de los factores mencionados, dado que la “retirada” de los grupos económicos ha sido muy heterogénea y seguramente en cada caso tuvieron distinto peso las variables mencionadas. De lo que no cabe duda es que durante la segunda mitad de los años noventa numerosos grupos económicos y grandes empresas locales se retiraron del negocio de los servicios públicos privatizados y vendieron parte de sus activos al capital extranjero, terminando así con las condiciones que posibilitaron la convergencia de intereses que devino en la mencionada “comunidad de

negocios”. Este hecho es por demás relevante siendo que esta confluencia de intereses fue uno de los principales sustentos del consenso en torno a las reformas estructurales.

Por otra parte, la convertibilidad, el otro gran pilar que actuó como aglutinador durante la década de los noventa, ya estaba mostrando sus “flancos débiles”, especialmente a partir de la crisis del “tequila” que, si bien fue superada con ayuda financiera externa, puso en jaque al conjunto del sistema financiero local. En este sentido, si bien en ese entonces la paridad cambiaria no era objetada públicamente por ningún miembro destacado de la gran burguesía, dicha crisis mostró la endeblez de algunos de los supuestos del modelo económico y los riesgos a futuro.

En síntesis, a partir de la creciente extranjerización de la cúpula empresaria y de las “luces de alerta” que se encendieron tras la crisis de 1995, se puede afirmar que muchas de las bases materiales sobre las cuales se había sustentado el bloque en el poder a comienzos de la década de 1990 comenzaron a desvanecerse lentamente. La convertibilidad había demostrado no ser infalible a la hora de garantizar la estabilidad financiera y, lo que es aún más importante, más que dinamizar el proceso de acumulación y ofrecer una salida a largo plazo para el capital en su conjunto, este modelo llevaba a la paulatina desaparición o al menos a un importante repliegue de gran parte de la burguesía local. La verificación de esta tendencia no hace más que subrayar la carencia inicial de alternativas por parte de las fracciones de la burguesía autóctona. En este sentido, es plausible pensar que a partir de la “retirada heterogénea” de los grupos económicos locales y los primeros signos de agotamiento del “modelo” dados por una caída en la tasa de ganancia en un contexto de reversión de la favorable situación internacional imperante a comienzos de la década, se fueron creando –o, más bien, recreando– las condiciones para que resurgiesen intereses crecientemente divergentes en el interior de la clase dominante en torno al rumbo económico.

2.4 Fracciones del capital: grupos económicos, empresas y corporaciones

A partir de lo desarrollado hasta aquí conviene retomar lo planteado en el marco teórico sobre las unidades de análisis. Si bien, tal como se afirmó anteriormente, por lo general la mejor forma de estudiar el accionar colectivo de la burguesía en economías capitalistas típicas es a través de las corporaciones empresarias, la existencia de estructuras de propiedad multisectoriales que desbordan las representaciones corporativas merece al menos una consideración¹¹⁹. En efecto, el nivel de concentración de una economía como la Argentina puede hacer que en determinadas coyunturas el peso de uno o más grupos económicos en la determinación de la política económica sea tan o más importante que el accionar de una entidad corporativa. A pesar de esto, considerar central y determinadamente a los grupos económicos como unidad de análisis no parece ser la mejor opción para estudiar el comportamiento de la burguesía como actor político durante la crisis y esto se debe a motivos de diversa índole que conviene desarrollar al menos brevemente.

2.4.1 *El carácter de los grupos económicos*

Si bien no hay lugar en la presente tesis para hacer un repaso lo suficientemente serio y abarcativo sobre la cuestión de las estructuras empresarias multisectoriales, es pertinente repasar muy sintéticamente algunas cuestiones importantes sobre el tema. Durante la segunda mitad del siglo XX muchos grandes capitales en la periferia encararon estrategias de diversificación que se debieron fundamentalmente a la estrechez de los mercados internos de sus respectivos países. La diversificación en una economía protegida por barreras aduaneras le permitió a las grandes empresas alcanzar niveles de acumulación que le permitieran seguir expandiéndose dentro de estos países sin chocar con los límites que ponía la demanda interna al crecimiento de un sector de actividad específico. Este ha

¹¹⁹ Hay casos, como los de Corea del Sur o Japón, en los cuales el desarrollo capitalista se dio en un período relativamente breve de tiempo y a partir de una acción conciente de burocracias estatales. En casos como estos la estructura multisectorial de las grandes empresas desde prácticamente su nacimiento obligan a considerar otras formas de aproximación al objeto de estudio.

sido el caso, por ejemplo, de los *chaebol* en Corea del Sur. Sin embargo, en el caso del sudeste asiático, una vez que estos grupos se consolidaron, lograron volverse competitivos a nivel internacional y se concentraron mayormente en sectores industriales de exportación con una importante base tecnológica¹²⁰.

Este claramente no ha sido el caso de la Argentina, donde si bien efectivamente el mercado interno presenta límites más o menos estrechos, los grupos económicos locales no accedieron mayormente al mercado externo apoyándose sobre una base tecnológica significativa y, por lo tanto, carecen de ventajas para una especialización tecnológica¹²¹. La diversificación y consolidación de los grandes grupos económicos en la Argentina se dio, además de la estrechez del mercado interno, por la persistencia de un contexto macroeconómico sumamente volátil y errático que se vio agravado a mediados de la década de 1970 con la política económica llevada adelante por la dictadura militar, etapa en la cual los grupos económicos pegaron un salto y se consolidaron como tales. En un contexto de este tipo, el comportamiento más racional para las grandes empresas que estaban en condiciones de hacerlo, era diversificar riesgos y oportunidades, privilegiando un sector de actividad sobre otro de acuerdo a la coyuntura y, sobre todo, manteniendo una parte sustancial de sus activos en estado líquido.

Varios han sido los autores que han estudiado en profundidad el fenómeno de los grupos económicos en la Argentina, entre los que se destacan los mencionados trabajos de Azpiazu, Basualdo y Khavisse (2004), Arceo, E. y Basualdo (1999), Basualdo (1999b y 2006), Bisang (1998) y Schvarzer (1995). El abordaje metodológico de estos trabajos ha contado con dos variables fundamentales: por un lado, el origen del capital y, por otro lado,

¹²⁰ Sobre el desarrollo y la consolidación de los grupos económicos (*chaebol*) en Corea del Sur y el sudeste asiático en general ver, entre otros, Amsden (2001), Kang (1996), Khanna y Yafeh (2005) y Steers, Shin y Ungson (1989).

¹²¹ “Las firmas líderes (en los países de industrialización tardía) se han diversificado ampliamente por carecer de competencias tecnológicas en sectores estratégicos. La diversificación crea oportunidades para ellas de expandirse sin correr el alto riesgo que implica tener que llegar a la frontera tecnológica en áreas clave” (Amsden, 2001; traducción propia).

la existencia o no de una estructura conglomeral¹²². El sector de actividad ha quedado relegado en el análisis dado que, consecuentemente, la propia denominación de grupo diversificado implica que actúa en varios sectores.

El momento histórico donde los grupos económicos locales alcanzaron su punto de máximo poderío económico e influencia política fue sin dudas durante el gobierno de Alfonsín. De hecho, los principales interlocutores en materia de política económica del gobierno radical terminaron siendo los grupos económicos representados en el agrupamiento informal conocido como “Capitanes de la Industria”. El predominio de este tipo de estructura empresaria (grupos) estaba ligado, por un lado, a la inestabilidad económica producto de una persistente inflación y los fallidos planes de estabilización de los distintos ministros de economía¹²³ y, por otro lado, a la persistencia y ampliación de los diversos mecanismos de promoción industrial y a las exportaciones que se constituyeron en el principal medio de transferencia de excedente desde el Estado hacia el capital concentrado interno¹²⁴.

Si bien durante la década de 1990, como se vio, se mantuvo el diferencial de tasas de interés internas e internacionales permitiendo así la posibilidad de realizar una “bicicleta financiera” similar a lo ocurrido con la “tablita” de Martínez de Hoz durante la última dictadura militar, lo cierto es que se produjeron una serie de importantes modificaciones que habrían trastocado algunos de los elementos básicos que habían permitido la expansión de los grupos económicos en las dos décadas anteriores. En primer lugar, el fin parcial de los mencionados regímenes de promoción industrial a partir de la sanción de la ley de Emergencia Económica terminó en principio con este mecanismo privilegiado de transferencia de recursos desde el Estado hacia los grupos económicos. En segundo lugar, si bien las privatizaciones conllevaron una nueva diversificación de los grupos, además de poner fin a

¹²² En los trabajos de Azpiazu, Basualdo y Khavisse se han clasificado a las empresas como pertenecientes a grupos económicos cuando una misma estructura de propiedad controla a seis o más empresas subsidiarias en el país y actúa simultáneamente en diversos sectores de actividad.

¹²³ Sobre las distintas políticas económicas y los principales actores involucrados en ellas durante el gobierno de Alfonsín ver Basualdo (2006) y Pucciarelli (2006).

¹²⁴ Sobre los mecanismos de promoción industrial durante la década de 1980 ver, entre los más destacados, Azpiazu y Basualdo (1990) y Azpiazu, Basualdo y Khavisse (2004).

la “patria contratista”, implicaron una asociación *subordinada* de los grupos locales a las empresas transnacionales, ya que en la generalidad de los casos estas últimas eran las que detentaron el control efectivo de las compañías. En tercer lugar, la apertura comercial y la desregulación económica en general habrían impulsado un proceso de re-especialización a partir del ingreso masivo del capital transnacional y la proliferación de mercancías importadas, efecto este último que se vería potenciado por la sobrevaluación del tipo de cambio. En cuarto lugar, la propia ley de Convertibilidad, si bien presentaba inconsistencias a largo plazo, permitió garantizar un mínimo de estabilidad económica y control de la inflación reduciendo el contexto de incertidumbre y volatilidad imperante durante la década del ochenta. Por último, en quinto lugar, pareciera que la crisis de la convertibilidad fue una manifestación del agotamiento de una forma de acumulación del capital (la “valorización financiera” en términos de Basualdo) que fue minando sus propias bases a medida que se desarrollaba ya que las actividades financieras no permiten la creación de nuevo valor sino que se sustentan en la apropiación del excedente generado por las actividades productivas.

Algunos de los puntos mencionados merecen ser tratados un poco más extensamente a modo de poder evaluar efectivamente si lo más apropiado para un análisis de las fracciones del gran capital a fines de la década de 1990 en la Argentina es considerar el carácter conglomeral como variable preponderante o bien la inserción sectorial de las grandes empresas y su consecuente representación corporativa.

2.4.2 *El impacto de la desregulación y apertura en los grupos*

Siguiendo la segunda de las hipótesis mencionadas respecto a la ruptura de la “comunidad de negocios”, podría pensarse que la tendencia hacia la re-especialización de los grupos económicos en la Argentina fue consecuencia de la creciente competencia externa e interna de las empresas transnacionales. Contrariamente a lo sucedido en décadas anteriores, sin la protección aduanera ni las privilegiadas transferencias del Estado, los grupos económicos locales podrían haber buscado superar la estrechez del mercado interno a partir de la re-especialización y la orientación hacia los

mercados externos. La orientación exportadora les permitiría, de esta manera, romper con los límites que imponía el mercado local y poder ganar en escala de acumulación en un contexto donde se volvió mucho más difícil sostener actividades en múltiples y diversos sectores sin la eficiencia y las escalas adecuadas.

En este sentido, la apertura comercial y financiera que vivió la economía argentina durante los años noventa habría ejercido cierta presión sobre los capitales diversificados para que se especialicen y/o se concentren en sólo algunos de los sectores de actividad en los que estaban insertos. Esto no implica que necesariamente se hayan abandonado todos los sectores de actividad distintos al eje principal de acumulación. En algunos casos esto fue efectivamente así, mientras que en otros se dio una especialización en un sector pero manteniendo una estructura multisectorial. De todos modos, en todos los casos parecería que el núcleo central de acumulación incrementó su peso en cada grupo económico y perdieron peso o directamente se desprendieron de empresas consideradas no estratégicas.

En este sentido, la composición de los grupos económicos no es estática sino que, por el contrario, es dinámica. La brecha de productividad y/o de capacidad de inversión de la mayor parte de las empresas locales –inclusive de las grandes– respecto a las mega-corporaciones transnacionales habría limitado las posibilidades de expansión de muchos capitales nacionales en actividades que en épocas anteriores estaban al abrigo de la competencia externa. Además, la misma apertura y desregulación económica permitió el abaratamiento de los costos de abastecimiento de insumos y esto naturalmente conspiró contra la integración vertical ya que en muchos casos pasó a ser más conveniente tercerizar o directamente importar una parte de los mismos.

Estas tendencias hacia una re-especialización o priorización de las actividades centrales pudieron ser contrarrestadas a comienzos de la década de los noventa con el gran negocio que ofrecieron las privatizaciones de los servicios públicos, pero, como se vio, la “comunidad de negocios” originada en torno a este proceso se fue resquebrajando durante la segunda mitad de la década. Este tipo de diversificación, tal como sostiene Bisang (1994), fue de

carácter coyuntural y apuntó a actividades con altas tasas de ganancia y bajo riesgo empresario –típicamente los servicios públicos- con un horizonte acotado en el tiempo. Para este autor, este tipo de inversiones en distintos sectores era asemejable a una inversión de tipo financiera, para obtener importantes ganancias en un determinado y acotado momento y luego retirarse del negocio.

En este sentido, también sería pertinente considerar la mencionada hipótesis de Basualdo respecto a la retirada de los grupos de la “comunidad de negocios” en la cual afirma que las ventas de su participación accionaria en las firmas privatizadas respondieron a la lógica de “valorización financiera”. Como se dijo, las dos grandes hipótesis esbozadas anteriormente sobre la disgregación de la “comunidad de negocios” contienen elementos de verdad. En el caso de aquellos grupos económicos que tenían su núcleo en el sector industrial y que, a partir de la privatización, ingresaron en negocios en los que anteriormente no tenían presencia, primó la lógica “financiera” mencionada por Bisang y Basualdo, con lo cual puede considerarse que desde el inicio estas inversiones tenían un horizonte acotado en el tiempo. Sin embargo, en la mayor parte del resto de las ventas de los grupos económicos, esto es, en las que no tenían que ver necesariamente con una diversificación a partir del proceso privatizador, lo que parecería haber primado es la segunda hipótesis, es decir, la presión competitiva que favoreció una re-especialización asociada por lo general hacia un mayor direccionamiento hacia los mercados externos.

Si bien había sido muy importante el proceso de diversificación de los grupos económicos sobre todo a partir de las reformas encaradas por la última dictadura militar, también es cierto, como sostiene Viguera (2000), que la mayoría de los grupos siguió teniendo un fuerte anclaje en la o las actividades donde se habían originado. En la mayoría de los casos, dentro de su implantación multisectorial, el eje principal de acumulación siguió siendo el sector industrial¹²⁵.

¹²⁵ “Si bien se observa igualmente un alto grado de diversificación en cuanto a las fuentes de beneficio de los GE, es importante resaltar que muchos de ellos siguen teniendo un fuerte interés en las políticas sectoriales específicas en las que están involucrados como productores industriales” (Viguera, 2000).

Por otro lado, en muchos casos la estrategia de los grupos económicos en el proceso privatizador no fue de diversificación absoluta sino de integración horizontal o vertical, lo cual escaparía a la lógica de “valorización financiera”. En el primer caso, que fue por ejemplo el de SOMISA, se buscó ampliar la participación en el mercado a través de la adquisición de una empresa rival en el mercado de aceros planos, pero siempre dentro del mismo sector de actividad¹²⁶. En los casos de integración vertical, como el del Grupo Fortabat, si bien la diversificación existió, esta se dio en su tradicional función de reducir los costos de transacción a través de la adquisición de empresas “aguas arriba” (por ejemplo, en la provisión de insumos) o “aguas abajo” (por ejemplo, en la distribución y comercialización). En este sentido, si bien la integración vertical supone una diversificación, esta se realiza en función de la actividad central del grupo, tal como hizo Fortabat al adquirir los ferrocarriles de carga para transportar la producción de su empresa insignia, la cementera Loma Negra¹²⁷.

Pero incluso si se consideran únicamente los casos de diversificación “pura” a través del proceso de privatizaciones, tal como se mencionó anteriormente, se observa que la mayor parte de los grupos se fue desprendiendo de sus participaciones en los consorcios adjudicatarios. Al respecto, basta con considerar la información presentada en el Cuadro N° 2.6 para visualizar las ventas realizadas por los principales grupos económicos locales de su participación en las empresas privatizadas.

¹²⁶ SOMISA, la principal empresa siderúrgica estatal, fue privatizada en 1992. El consorcio adjudicatario fue liderado por Propulsora Siderúrgica, propiedad de Techint, una de las dos mayores siderúrgicas del país. La otra gran empresa siderúrgica era Acindar. Mientras que el grupo Techint, a través de sus empresas siderúrgicas controladas, tenía una posición absolutamente dominante en la producción de aceros planos y tubos sin costura, Acindar era el principal productor de aceros no planos. Poco tiempo después de la privatización de SOMISA, el consorcio controlado por Techint le vendió una parte de las acciones de la ex-SOMISA a Acindar y discontinuó la producción de aceros no planos que llevaba a cabo la ex-empresa estatal. De esta manera, el mercado de aceros en la Argentina quedó básicamente repartido entre las dos grandes empresas siderúrgicas, presentando un nivel de concentración aún mayor al existente previa privatización de SOMISA. Sobre la evolución del mercado siderúrgico y la privatización de SOMISA consular Azpiazu, Basualdo y Kulfas (2007).

¹²⁷ El grupo Fortabat adquirió la concesión Ferrosur Roca que operaba el ferrocarril de cargas que comunicaba directamente las cuatro plantas que Loma Negra tenía en Olavarría (provincia de Buenos Aires) y Zapala (provincia de Neuquén) con las cercanías de la ciudad de Buenos Aires, el principal centro de consumo del país. Sobre la estrategia de concentración y diversificación del grupo Fortabat ver Gaggero (2008).

Cuadro N° 2.6. Participación accionaria y transferencias de capital realizadas por los principales grupos económicos locales en los distintos sectores privatizados^(a), 1994-2001.

	Pérez Companc		Techint		Astra		Loma Negra		Macri		Soldati	
	1994	2001	1994	2001	1994	2001	1994	2001	1994	2001	1994	2001
Concesiones Viales												
Nuevas Rutas	■	■										
Camino del Abra												
Caminos del Oeste			■									
Servicios Viales									■			
Autopistas del Sol									■			
Electricidad												
Central Costanera	■	■										
Edesur	■	■										
Transener	■	■									■	■
Edelap			■	■								
Edenor					■	■						
Central Güemes											■	■
Pichi Picún Leufú		■										
Central Term. Genelba												
Urugua-í												■
Yacylec		■										
Litsa												■
Gas												
Metrogas	■	■			■	■						
TGS	■	■										
TGN			■								■	
Dist. Gas Pampeana							■	■				
Dist. Gas del Sur							■	■				
Dist. Gas del Centro									■	■		
Dist. Gas Cuyana											■	■
Gas Ban											■	■
Dist. del Litoral				■								
Telecomunicaciones												
Telefónica de Argentina	■	■	■	■							■	■
Telecom Argentina	■	■										
Ferrocarriles												
F. Pampeano			■									
Ferrosur Roca							■					
Tren de la Costa											■	■
Agua y desagües												
Aguas Argentinas											■	■
Industria siderúrgica												
Siderar			■									

(a) El gris claro indica la existencia de participaciones accionarias y el gris oscuro la venta de las mismas.

Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO sobre la base de información oficial.

En este sentido, más allá de si lo que primó en todos los casos fue la lógica financiera o no, lo cierto es que perdió considerable peso la principal fuente de diversificación de los grupos económicos locales durante los años noventa. Pero, tal como se mencionó, también se redujo significativamente el grado de diversificación en términos de repliegue hacia un núcleo central de actividades aunque sin necesariamente restringirse *únicamente* a este.

Este repliegue se dio como consecuencia de la masiva entrada de grandes empresas transnacionales al mercado local y la ausencia de mecanismos que, como en décadas anteriores, protegiesen a los grupos locales. En este sentido, la reversión de la diversificación que se dio a partir de mediados de la década no abarcó únicamente a los grupos económicos que habían participado del proceso de privatizaciones sino que comprendió prácticamente al conjunto de los grupos, los cuales se vieron inmersos en cierto proceso de re-especialización con especial foco en las exportaciones¹²⁸.

Algunos de los grandes grupos que encararon procesos de reestructuración en este sentido fueron Bunge y Born con las ventas de Alba (pinturas) y Atanor (química), Garovaglio y Zorroaquín con la venta de Polisur (petroquímica), Pérez Companc con la venta de Quitral-Co y Macri con la venta de Sevel (automóviles). En todos estos casos los grupos se desprendieron de firmas consideradas no estratégicas para concentrarse en sectores específicos. Por ejemplo, tanto Garovaglio y Zorroaquín como Bunge y Born, Macri en menor medida y, más tardíamente, Pérez Companc, se concentraron en el sector alimentario¹²⁹.

¹²⁸ Al respecto, en un trabajo reciente se sostiene lo siguiente: “El período más intenso de ventas se dio entre 1996 y 1998, lapso en el cual se transfirieron al capital extranjero 12 de las principales firmas de los grupos económicos locales que integraban la cúpula empresaria del país, por un valor superior a los 2.500 millones de dólares. Las causas de este fenómeno fueron claramente distintas a las del período anterior: los protagonistas ya no eran grupos concentrados en el mercado interno, sino grupos *diversificados* que estaban en proceso de *especialización y/o internacionalización*”.(Gaggero, 2008: 81).

¹²⁹ En 1996 Garovaglio y Zorroaquín vendió sus acciones en Polisur y Petroquímica Bahía Blanca por 200 millones de dólares que fueron destinados a cancelar pasivos (100 millones), a distribuir dividendos (50 millones) y adquirir firmas alimentarios y explotaciones agropecuarias. En este sentido, en 1997 compró el 70% del principal frigorífico exportador argentino (CEPA). También en 1996 Bunge y Born vendió Alba por 390 millones de dólares y Petroquímica Río II por 48 millones. Anteriormente había vendido Compañía Química (1993) y Centenera (1995). Finalmente, en 1998 el grupo vendió Molinos (alimentos) y se concentró definitivamente en la comercialización de granos. Por su parte, Macri vendió la mayor parte de Sevel entre 1996 y 1998 a Peugeot y compró principalmente empresas de alimentos: primero Canale (galletitas) y luego Estancias del Sur, Coralco (alimentos congelados) y La Lácteo (producción de lácteos). Un último caso interesante de mencionar es el de Pérez Companc, que después de haber participado en casi todas las privatizaciones, a partir de 1995 se concentró en el sector energético y vendió Banco Río, Alto Palermo, Sade y casi toda su participación en las privatizadas (incluyendo Telecom y Telefónica). A partir de 1997 el grupo cambió de estrategia por la caída de los precios del petróleo y el ingreso de Repsol a YPF y se concentró, al igual que los casos anteriormente mencionados, en el sector alimentario, cuya

Estas ventas, al igual que las participaciones de los grupos en las privatizadas, no necesariamente tuvieron que ver con un mal desempeño microeconómico sino más bien con los cambios que se estaban produciendo en el mercado a partir de los mencionados procesos de apertura y desregulación y sus consecuencias en materia de competencia. Al respecto, resultan muy ilustrativas las palabras de Federico Zorroaquín, hijo de uno de los fundadores de Garovaglio y Zorroaquín y director ejecutivo del grupo:

“La crisis de los precios internacionales de la petroquímica ya había pasado y teníamos niveles de rentabilidad excelentes. Pero sabíamos que no estábamos en condiciones de competir con los grandes jugadores internacionales que estaban llegando a la Argentina y preferimos volcarnos hacia otros negocios donde el grupo tiene ventajas competitivas. Volvimos al campo porque es un sector en el que la Argentina ofrece importantes ventajas competitivas. Además, creemos que para un grupo local es más fácil manejar el negocio” (Revista Mercado, 1998).

Motivos similares invocó un ex directivo del grupo Pérez Companc sobre las ventas de sus empresas petroleras:

“El tamaño y la capacidad de inversión de Pérez Companc a finales de los '90 estaban muy por debajo de los principales jugadores internacionales. Esta situación provocó que durante los últimos años de la convertibilidad (...) el grupo decidiera dirigir sus inversiones al sector alimentario” (Gaggero, 2008: 83).

Durante esta época también se vendieron a empresas transnacionales otras firmas pertenecientes a grupos económicos que estaban fuertemente endeudadas como Astra, Bidas, Oleaginosa Moreno y Oleaginosa Oeste. En cambio, otros grupos económicos prácticamente no vendieron empresas sino más bien ocurrió lo contrario, es decir, compraron nuevas. Este es el caso, por ejemplo del grupo Arcor, el cual tuvo la particularidad de ser uno de los pocos grandes grupos económicos locales que no participó del proceso de privatizaciones y que siempre apostó tanto a una integración vertical como horizontal¹³⁰. Es decir, en este tipo de casos, como el de la

principal inversión fue la adquisición de Molinos. Sobre este proceso de ventas y compras por parte de los grupos económicos locales ver Gaggero (2008).

¹³⁰ Arcor pasó de controlar o estar vinculado a 5 empresas en la Argentina en 1973 a 27 en toda Latinoamérica en el año 2002, con un máximo de 35 en 1995. Todas ellas pertenecían directamente al rubro alimentario, eran productoras de insumos (cartón corrugado, glucosa, envases, etc.) o bien estaban encargadas de la comercialización de los productos alimentarios. Sobre la trayectoria del grupo Arcor durante las últimas décadas consultar Barbero, Kosacoff, Fortezza, Stengel y Porta (2001) y Schorr y Wainer (2006).

alimentaria Arcor o el grupo industrial Techint¹³¹, a pesar de seguir siendo grupos (no casualmente, dos de los más grandes del país), el grueso de sus actividades están concentradas en un sólo sector principal de actividad y ambos cuentan con una fuerte inserción internacional.

Es importante remarcar una vez más que el hecho de que muchos de los principales grupos económicos se hayan reestructurado y re-especializado no implica que hayan dejado de existir como tales, es decir, que hayan desaparecido las estructuras de propiedad multisectoriales. Lo relevante a destacar es que se observa una tendencia a superar la estrechez del mercado interno ya no principalmente a través de la diversificación sino fundamentalmente a partir de la internacionalización y/o la re-especialización. Pero no sólo se produjo este proceso sino que, además, esta tendencia a desprenderse de empresas que no estaban relacionadas con el *core-business* de cada grupo no alcanzó a ser compensada por las nuevas adquisiciones, con lo cual los grupos económicos no sólo redujeron su nivel de diversificación sino que además perdieron peso sobre el conjunto de las grandes empresas del país.

Si bien ya se ha analizado el avance general del capital extranjero sobre las empresas de origen local, no se había distinguido lo sucedido específicamente con los grupos económicos. En este contexto de retracción general de las grandes empresas de origen local, las que más “perdieron” fueron las firmas pertenecientes a grupos económicos (Cuadro N° 2.7).

¹³¹ En abril de 1997 Techint se desprendió de su participación en Telefónica de Argentina - tenía un 8,33%-, y unos meses más tarde vendió el 90% de la empresa Edelap (distribuidora de electricidad de la provincia de Buenos Aires).

Cuadro N° 2.7. Evolución de la cantidad de firmas y las ventas efectuadas por las empresas de la cúpula del sector privado según tipo de empresa, 1995-2001.

(cantidad, millones de pesos corrientes y porcentajes)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Cantidad de Empresas							
ASOC	45	42	42	43	42	43	48
ELI	38	34	30	26	24	25	25
GL	56	51	49	45	37	34	35
EXT	56	69	76	85	96	97	91
Total	195	196	197	199	199	199	199
Ventas							
ASOC	25.767	25.275	27.097	28.529	16.977	17.327	17.799
ELI	9.966	10.258	9.574	9.032	8.680	9.123	9.445
GL	20.007	19.687	21.503	22.845	18.907	16.833	16.647
EXT	21.280	27.569	34.705	42.172	55.748	59.623	53.777
Total	77.018	82.788	92.878	102.577	100.311	102.906	97.669
Ventas (%)							
ASOC	33,5	30,5	29,2	27,8	16,9	16,8	18,2
ELI	12,9	12,4	10,3	8,8	8,7	8,9	9,7
GL	26,0	23,8	23,2	22,3	18,8	16,4	17,0
EXT	27,6	33,3	37,4	41,1	55,6	57,9	55,1
Rentabilidad							
ASOC	9,7	11,1	9,3	7,8	1,4	2,0	-2,0
ELI	2,6	3,3	3,6	2,7	1,0	1,0	2,6
GL	7,9	6,1	7,4	5,8	3,4	0,8	3,4
EXT	3,2	-1,3	0,9	0,8	2,6	2,7	0,2

ASOC: Asociaciones; ELI: Empresas locales independientes; GL: Grupos locales; EXT: Empresas extranjeras

Fuente: Elaboración propia en base a los balances empresarios y la información de las revistas Mercado y Prensa Económica.

En efecto, de acuerdo a las evidencias presentadas en el Cuadro N° 2.7, las diferencias entre las grandes empresas que forman parte de grupos económicos locales y las grandes firmas locales independientes se fueron achicando sustancialmente durante la segunda mitad de la década de 1990. Más allá de la mencionada mayor presencia de las empresas extranjeras en detrimento del conjunto de firmas locales (grupos y no grupos), cabe señalar algunas evidencias significativas:

- La tipología empresarial que mayor cantidad de firmas perdió fue la de los grupos locales (GL), seguido por las empresas locales independientes (ELI). Entre 1995 y 2001 desaparecieron de la cúpula

empresaria 21 firmas pertenecientes a grupos locales y 13 empresas locales independientes.

- La facturación presenta una tendencia similar a la cantidad de empresas, ya que mientras que los grupos locales tuvieron ventas 17 % inferiores (en pesos corrientes) en 2001 que en 1995, las ventas de las empresas locales independientes cayeron en menor medida, siendo un 5% menores en este último año que en el primero. En el mismo período, la facturación de las firmas extranjeras aumentó un 253% (en pesos corrientes).
- Como consecuencia de la evolución de la facturación, los grupos locales perdieron significativa participación en las ventas del conjunto de la cúpula empresaria, pasando del 26% en 1995 a “sólo” el 17% en 2001. Si bien las empresas locales independientes también perdieron participación, lo hicieron en mucho menor medida (del 12,9% en 1995 al 9,7% en 2005). De esta forma, mientras que a mediados de la década de los noventa la participación de los grupos locales en las ventas de la cúpula empresaria más que duplicaba la participación de las empresas locales independientes, en el último año de vigencia de la convertibilidad dicha diferencia se contrajo a 1,75 veces.
- Las diferencias de rentabilidades entre los grupos locales y las empresas locales independientes, muy importantes hacia mediados de la década de 1990, se fueron achicando hasta ser prácticamente similares en los años 2000 y 2001.

Tal como se podría suponer, teniendo en cuenta que la caída en la facturación de las empresas de los grupos económicos coincide con la caída en la cantidad de firmas, la retracción de los grupos económicos locales se dio, fundamentalmente, no por un peor desempeño de las firmas en particular sino mayormente por la transferencia de empresas al capital extranjero. Haciendo un ejercicio “contrafáctico” se puede estimar las ventas que los grupos económicos se “perdieron” por haber vendido sus empresas (Cuadro N° 2.8). Este cálculo surge de considerar las ventas de las

empresas que pertenecían a grupos económicos y que cambiaron su tipología empresarial al ser vendidas al capital extranjero.

Cuadro N° 2.8. Evolución de las ventas efectivas de los grupos económicos y de las “perdidas” por la transferencia total o parcial de sus firmas controladas, años seleccionados.

(en millones de pesos de diciembre de 2005 y porcentajes)

	1995	1998	2000	2001
Ventas de los grupos económicos	49.405	59.513	42.313	44.189
Ventas “perdidas” por la transferencia del capital de sus firmas (acumuladas)	3.791	13.457	15.968	22.386
Incidencia de las ventas perdidas en las ventas totales (%)	7,7	22,6	37,7	50,7

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

De lo anterior se puede concluir que la reestructuración de los grupos económicos a partir de la venta de buena parte de sus empresas al capital extranjero supuso una pérdida del peso estructural de los mismos dentro del gran capital en la Argentina. De todos modos, esta pérdida de peso económico no presenta necesariamente un correlato automático en la acción política, es decir, no determina que hayan perdido en la misma medida su capacidad para intervenir en la lucha de clases. Pero lo que sí supone la concentración en un núcleo de actividad y el menor peso de los grupos es que, al menos potencialmente, existe un mayor grado de afinidad entre la inserción estructural de las grandes empresas y sus respectivas representaciones sectoriales o, en otras palabras, que las fracciones de clase están más estrechamente ligadas al origen sectorial de su ganancia.

2.4.3 Los cambios en las representaciones empresarias multisectoriales

Si bien las empresas pertenecientes a grupos económicos por lo general han actuado dentro de las corporaciones que representan los intereses empresarios sectoriales, el carácter multisectorial de estas estructuras de propiedad conllevaba paralelamente otro tipo de accionar sobre el sistema

político que no estaba contemplado dentro de las asociaciones de segundo y tercer grado. Muchas veces, el gran tamaño de los grupos económicos les permitió influir directamente sobre el sistema político sin necesidad de una representación institucional formal. En muchos casos esto se tradujo directamente como *lobby* empresario, es decir, en reuniones y negociaciones directas –y por lo general secretas– de grandes empresarios con representantes políticos y/o funcionarios gubernamentales. El principal problema analítico con este tipo de gestiones es más bien de índole metodológico. A diferencia de lo que sucede, por ejemplo, en los Estados Unidos, el *lobby* en la Argentina tiene un carácter netamente informal y casi nunca es público. Si bien a veces en la prensa trascienden algunas de estas presiones –o bien la prensa misma se convierte en un medio para hacer *lobby*–, por lo general son casos aislados y, salvo cuando se trata de reproducciones textuales, la confiabilidad y validez de dicha información suele ser bastante cuestionable.

En otros casos se conformaron nucleamientos que representaron estructuras multisectoriales y que, si bien siguieron teniendo un carácter informal, por lo general contaron con eventuales voceros o representantes que hacían conocer sus reclamos. El caso más paradigmático de este tipo de agrupamientos fue el de los “Capitanes de la Industria” durante la década del ochenta. Si bien este agrupamiento se autoincluía dentro del sector industrial, en realidad aglutinaba a los principales grupos económicos del país que en su mayoría contaban o habían contado con un fuerte anclaje industrial pero que, a su vez, tenían intereses diversificados¹³². Este tipo de agrupamientos operaron como un canal de expresión de los intereses de los grupos económicos, los cuales, por su carácter diversificado, desbordaban las representaciones corporativas de tercer grado. Los intereses de estos grupos abarcaban mucho más que políticas sectoriales, ya que por su propia composición tenían intereses de conjunto sobre la política económica del país.

¹³² Acertadamente, Azpiazu, Basualdo y Khavisse (1986) se preguntaban si no era más correcto hablar de “generales de la economía” en lugar de “Capitanes de la Industria”.

Por otro lado, durante la segunda mitad del siglo XX han existido, en la mayoría de los casos por breves lapsos de tiempo, entidades de cuarto grado que buscaron representar al conjunto de la burguesía incluyendo en su seno a diversas corporaciones sectoriales. Estas asociaciones se formaron cada vez que las clases dominantes necesitaron estructurarse en un bloque económico para incidir sobre la orientación general de la economía ya fuese presionando o acompañando al gobierno de turno¹³³.

Si bien nunca se constituyó formalmente como una entidad de cuarto grado, durante los años noventa este rol lo cumplió el denominado “Grupo de los 8”. A pesar de revestir un carácter informal -ya que no tenía existencia legal, un funcionamiento regular ni autoridades designadas más allá del hecho de que uno de sus miembros oficiaba de vocero-, el “Grupo de los 8” estaba conformado por las corporaciones más grandes y representativas del empresariado argentino¹³⁴. Sin embargo, a pesar de ser ambos de carácter multisectorial, los “Capitanes de la Industria” y el “Grupo de los 8” presentaron diferencias sustanciales. Mientras que el primero nucleaba a los

¹³³ Una de las más importantes entidades corporativas de cuarto grado en la Argentina fue la Confederación General Económica (CGE) creada a mediados del siglo XX por impulso del gobierno peronista. La CGE estaba constituida fundamentalmente por empresas de capital nacional, en su mayoría de mediano porte. Esta organización empresarial fue intervenida por el gobierno de la “Revolución Libertadora” y recreada durante el gobierno de Frondizi (1958), aunque recién volvería a tener peso significativo durante el tercer gobierno peronista (1973). La CGE sería disuelta una vez más con el gobierno militar de 1976 y, si bien la misma fue reconstituida con la vuelta de la democracia, nunca volvió a ocupar un rol destacado en la representación empresaria, perdiendo peso frente a tradicionales corporaciones de tercer grado como la UIA.

También durante el gobierno de Frondizi (1958) se formó la Acción Coordinadora de Instituciones Empresarias Libres (ACIEL), una organización de cuarto grado que se diferenció de la CGE por nuclear a las corporaciones de tercer grado que representaban a las empresas más grandes del país, tanto locales como multinacionales (entre ellas, la Sociedad Rural Argentina, la Unión Industrial Argentina y la Cámara Argentina de Comercio). Esta entidad, con mayor o menor presencia, se mantuvo hasta el año 1975, cuando fue sucedida por la Asamblea Permanente de Entidades Gremiales Empresarias (APEGE), la cual tuvo una corta vida (1975-1976). Tanto ACIEL como APEGE estuvieron enfrentadas políticamente a la CGE ya que mientras que en las primeras predominaba la ideología liberal, esta última hacía un fuerte hincapié en la importancia del rol del Estado y del capital nacional en la economía. Sobre estas organizaciones de cuarto grado en la Argentina ver Acuña (1995b).

¹³⁴ El Grupo de los 8 estaba compuesto por las ocho corporaciones empresarias más importantes de la década de los noventa: Sociedad Rural Argentina (SRA), Unión Industrial Argentina (UIA), Cámara Argentina Comercio (CAC), Asociación De Bancos Argentinos (ADEBA), Asociación de Bancos de la República Argentina (ABRA), Unión Argentina de la Construcción (UAC) y Cámara Argentina de la Construcción (CAC). Aunque tenía un carácter distinto ya que no se trataba de una asociación empresarial, el octavo miembro del grupo fue la Bolsa de Comercio de Buenos Aires.

grupos económicos y predominaba en su seno el capital industrial, el “Grupo de los 8” estaba integrado por las respectivas representaciones empresarias sectoriales y estaba hegemonizado por el capital financiero. En el caso de los “Capitanes”, fundamentalmente de lo que se trataba era de presionar al Estado para obtener beneficios a través de diversos mecanismos de transferencia de recursos; en cambio, el “Grupo de los 8” tenía como objetivo coordinar políticas entre las distintas fracciones de la burguesía para reconvertir el capitalismo argentino.

En este sentido, durante los noventa no hubo un equivalente a los “Capitanes” y más allá de los acuerdos generales que se establecieron en el interior del “Grupo de los 8”, los grupos económicos no actuaron en forma coordinada y orgánica como lo hicieron durante la década del ochenta. Esto se vio reflejado tanto en la subordinación general al capital transnacional como en las diferentes estrategias encaradas por los grupos a partir de mediados de la década. Tal como se verá en el próximo capítulo, estas diferencias en el seno de la clase dominante se potenciaron a partir del inicio de la crisis económica en 1998.

En efecto, no parece casual que a fines de la década de 1990 se haya quebrado el “Grupo de los 8”. Si bien las diferencias entre sus miembros durante la segunda mitad de la década fueron crecientes, fue la aparición en 1999 de un nuevo nucleamiento empresario, el “Grupo Productivo”, el que sepultó definitivamente al “Grupo de los 8”. Si bien el “Grupo Productivo” también presentaba en cierta medida un carácter multisectorial -dado que estaba integrado por la Unión Industrial Argentina, las Confederaciones Rurales Argentinas y la Cámara Argentina de la Construcción-, su objetivo era representar los intereses del sector productivo frente a los intereses del sector financiero y las privatizadas. En los hechos, el Grupo Productivo fue un agrupamiento liderado por la UIA que expresaba una alianza entre la burguesía industrial y un sector de la burguesía agraria y tenía como objetivo revertir la relación de fuerzas con el capital financiero.

Como se verá en detalle en el próximo capítulo, hacia fines de la década de 1990 el accionar de las distintas fracciones de clase fue canalizado mayormente a través de las corporaciones empresarias sectoriales. Esto

tiene que ver, por un lado, con las mencionadas tendencias de las grandes empresas a concentrarse en sus actividades centrales y, por otro lado, por las características mismas de la crisis económica. Respecto a esto último, las contradicciones propias del modelo económico suponían que cualquier tipo de salida a la crisis implicaba opciones excluyentes; es decir, la burguesía no estaba en condiciones de dar una salida de conjunto sino que primaría la lucha entre sus distintitas fracciones vinculadas a los intereses sectoriales.

De allí la imposibilidad de la burguesía de canalizar su accionar político a través de entidades multisectoriales como el “Grupo de los 8”¹³⁵ y la preponderancia del rol de las corporaciones de tercer grado en la lucha corporativa y política. Es sumamente sintomático que el nuevo intento por conformar una agrupación de cuarto nivel o multisectorial recién surgiese una vez consolidada la nueva política económica tras el abandono de la convertibilidad, es decir, cuando la gran puja entre las distintas fracciones burguesas en torno al “modelo” ya estaba saldada. Este nuevo intento por conformar una entidad multisectorial se plasmó en la creación de la Asociación Empresaria Argentina a finales de mayo de 2002, que en realidad no es de cuarto grado ya que no nuclea a las distintas corporaciones sectoriales sino que sus miembros directos son los titulares de las empresas más grandes del país.

Retomando brevemente lo ocurrido durante la segunda mitad de la década de 1990, es importante señalar que las presiones hacia una re-especialización no suponen que hayan dejado o vayan a dejar de existir grupos económicos sino que gran parte de ellos se han visto crecientemente forzados a priorizar algunos sectores de actividad y dejar de lado otros (por lo general, donde la competencia se volvía más intensa). En este sentido, puede pensarse en la pertinencia de la representación corporativa sectorial para dar cuenta de los intereses de las diversas fracciones del capital. Esto no quiere decir que no hayan dejado de existir lógicas superpuestas en

¹³⁵ Un tiempo después que dejó su cargo como presidente de la UIA, Osvaldo Rial declaró: “los bancos han sido enemigos de la industria en este modelo económico. Además, no sólo se han apropiado de gran parte de nuestra riqueza, sino que fueron y son los responsables intelectuales de sustentar todas las políticas que perjudican a la industria. Era ineludible entonces romper con el grupo de los 8” (Rial, 2001: 76)

diferentes niveles y que, más concretamente, un grupo económico no tenga una lógica como tal, es decir, que tenga intereses globales sobre la orientación de la política económica. Pero aún en los casos en que los grupos permanecieron diversificados, durante la crisis se forjaron escenarios dicotómicos en los cuales éstos se vieron obligados a priorizar su núcleo principal y defender los intereses específicos de las fracciones de clase en las cuales tenían mayor presencia. Es importante destacar, entonces, que más allá de los canales de presión informal, durante la crisis de la convertibilidad los grupos económicos han actuado en defensa de sus intereses mayormente dentro de las diferentes corporaciones empresarias y no sólo eso, sino que en algunos casos incluso las han liderado.

Capítulo 3. La destrucción del consenso ideológico sobre la política económica y los distintos intereses corporativos

La propia dinámica del “modelo” de convertibilidad y la creciente pérdida de competitividad de la economía argentina asociada a ella abrieron nuevas grietas y profundizaron antiguas diferencias en el seno de la clase dominante argentina. Lo que empezó como críticas puntuales a la política económica, terminó desnudando el fin de la homogeneidad ideológica dentro de la clase dominante y la ruptura del consenso frente al “modelo”. De esta forma, hacia finales de la década de 1990 se fueron conformando dos grandes bandos en el interior de la burguesía con diferencias crecientes que implicaban visiones opuestas en el diagnóstico de la crisis y las formas posibles de su resolución.

Estas crecientes diferencias en el seno de la clase dominante se tradujeron en un giro ideológico de una parte de la burguesía industrial y aliados, abandonando algunas de las políticas neoliberales que habían apoyado a comienzos de la década de 1990. Mientras que a comienzos de la década la política económica había estado subordinada completamente a la lógica del mercado, hacia fines de la misma este sector “reformista” de la burguesía pidió crecientemente por una, aunque limitada, mayor intervención del Estado en la economía. De todos modos, los alcances de este cambio ideológico fueron extremadamente limitados, siendo que el mismo no implicó una nueva “concepción del mundo” sino que giró básicamente en torno al rol morigerador que debían jugar las políticas públicas y, especialmente, el papel del tipo de cambio. En realidad, lo que estaba en juego era el nivel de los precios relativos, los cuales determinaban un conjunto de “ganadores” y “perdedores” dentro de la clase capitalista. Pero, a su vez, estos precios relativos estaban determinados, en lo fundamental, por el nivel del tipo de cambio.

Los problemas intrínsecos del “modelo” se vieron agravados por los cambios en el contexto internacional. Al ya abultado nivel de endeudamiento y sus problemas de sustentabilidad en el mediano plazo, se

le sumó la reversión de las condiciones externas extremadamente favorables que imperaron durante la primera mitad de la década, lo cual tornó cada vez más difícil la refinanciación de la deuda externa y del déficit fiscal, mientras que paralelamente se ampliaba el déficit comercial. En este sentido, se puede afirmar que los cambios en el contexto internacional influyeron cuantitativamente y amplificaron las contradicciones endógenas del propio “modelo”, haciendo posible que emergiesen las condiciones para un cambio de política económica.

La acumulación de problemas internos y la agudización de las contradicciones a partir de los cambios en el escenario internacional condicionaron la forma en que se desarrolló la lucha de clases y, dentro de ella, los conflictos en el interior de la burguesía argentina. Tal como se señaló en el marco teórico, la contradicción entre capital y trabajo es la principal del modo de producción capitalista y determina en última instancia a todas las restantes, pero la misma nunca se da de modo “puro” ya que es inseparable de las condiciones específicas en las que se desarrolla. En la coyuntura que se analiza la contradicción que devino predominante fue la interburguesa que, como tal, terminó sobredeterminando la contradicción principal. La contradicción entre burguesía y proletariado no desapareció ni mucho menos sino que adoptó formas complejas. La misma estuvo presente en todo el desarrollo de la crisis ya que las distintas fracciones capitalistas se fueron alienando en dos grandes posiciones encontradas que, en definitiva, remitían a distintos intentos por aumentar la tasa de explotación: en un caso, mediante un mayor recorte del salario nominal –y real– a partir de la presión ejercida por el ejército industrial de reserva; en el otro caso, a través de un deterioro salarial real a partir de la devaluación de la moneda. Es por ello que, lo que en una primera etapa fueron reclamos particulares en torno a la política económica, a partir de la profundización de la crisis y los realineamientos en el interior de la clase dominante, terminó constituyéndose en posicionamientos polares en torno al tipo de cambio¹³⁶.

¹³⁶ Uno de los primeros autores que comprendió que la puja en el interior de los sectores dominantes giraba en torno al tipo de cambio fue E. Basualdo: “A lo largo de la crisis comienzan a perfilarse dentro del *establishment* dos proyectos alternativos a la Convertibilidad, el primero de los cuales es impulsado por la fracción dominante que está

Si bien los dos principales posicionamientos –mantenimiento de la paridad cambiara o devaluación– tenían un mismo objetivo, esto es, el aumento de la tasa de explotación –y con ello el aumento de la tasa de ganancia, condición necesaria para relanzar el proceso de acumulación de capital en la Argentina–, las consecuencias de una u otra opción no eran indiferentes ni para las distintas fracciones capitalistas ni para las clases subalternas. En un caso, el de la profundización del modelo, la caída del salario conllevaba un incremento de la primarización de la estructura productiva, a la fuga de capitales y a muy elevados niveles de desocupación, mientras que en el caso de la devaluación, la caída de salarios era compatible con cierta recuperación del mercado interno y un incremento del empleo.

Estas dos posiciones polares en torno al tipo de cambio se fueron consolidando a lo largo de la crisis, en la medida en que las contradicciones del modelo se iban agudizando. De esta manera, los diferentes intereses corporativos fueron “elevándose” desde la estructura hacia la superestructura hasta consolidarse como opciones alternativas y excluyentes de política económica.

3.1 Crisis económica: la agudización de las contradicciones del modelo a partir de las crisis externas.

El modelo adoptado en los años noventa, que, como se vio en el capítulo anterior, era altamente dependiente de la entrada de capital extranjero, comenzó a mostrar signos de debilidad ante el acelerado ritmo de aumento del endeudamiento externo y la reversión de las condiciones

asentada en colocaciones financieras en el exterior, es decir los grupos económicos locales y algunos conglomerados extranjeros, mientras que el otro surge de la fracción posicionada en activos fijos o con obligaciones dolarizadas, el sector financiero y los diferentes inversores extranjeros que adquirieron empresas y paquetes accionarios durante los años previos (...) El proyecto vinculado a los capitales extranjeros, tiene como objetivo fundamental la dolarización, que está concebida como la ‘fase superior’ de la convertibilidad. La misma garantiza a los capitales extranjeros radicados en el país el mantenimiento del valor en dólares de sus activos (...) y al sector financiero que sus deudas no se acrecentarán. El otro proyecto, vinculado a los grupos locales y algunos conglomerados extranjeros, tiene como objetivo fundamental la devaluación y (...) subsidios estatales para su producción local que son, principalmente, bienes exportables” (Basualdo, 2001: 85-86). Si bien, como se verá más adelante el proyecto de dolarización nunca llegó a tener una entidad similar al de la devaluación, este análisis refleja tempranamente el eje de la contradicción predominante en esta etapa.

extremadamente favorables que habían imperado en la economía mundial durante el primer lustro de la década. En 1998 se inició una de las peores fases recesivas de la historia económica del país, no sólo por su duración – casi cuatro años– sino también por su intensidad. La economía argentina se contrajo en el período comprendido entre 1998 y 2001 un 10,2%, a la vez que se incrementaron el desempleo y la pobreza hasta niveles inimaginables en décadas previas¹³⁷.

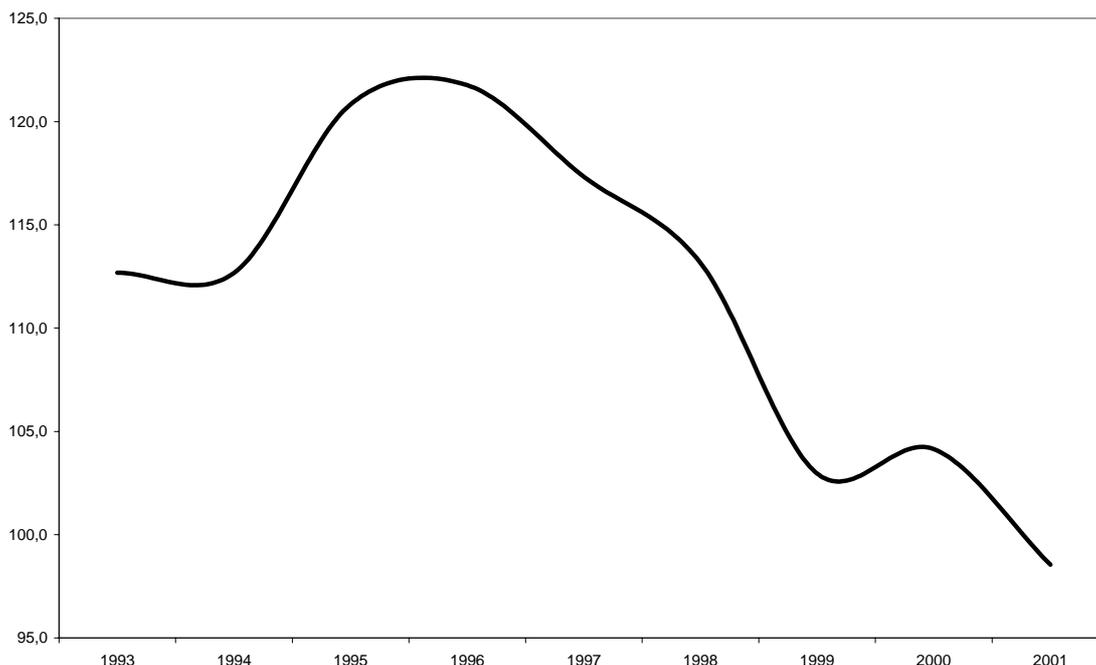
La crisis de la convertibilidad puso de relieve las serias dificultades que tuvo la economía argentina para subordinarse al más estricto imperio de la ley del valor a partir de una base productiva con una escasa especialización tecnológica y una estructura industrial fuertemente deteriorada y reprimarizada. Es decir, en la década de 1990 se priorizó la inserción de la Argentina en la economía mundial a partir de sus ventajas comparativas estáticas, eliminándose toda actividad que no fuera competitiva a nivel internacional y produciéndose una fuerte distorsión de los precios relativos de los bienes transables frente a los no transables.

Ya a partir de mediados de la década de los noventa comenzó a hacerse evidente que el peso no podía ganarle la “carrera” al dólar. Si bien, como se vio en el capítulo anterior, durante la década de los noventa hubo un importante aumento de la productividad, este fue insuficiente para achicar significativamente la distancia entre el peso y el dólar. Además, el peso se fue apreciando en términos multilaterales debido a la revaluación del dólar contra otras monedas fuertes como el Marco alemán o el Yen japonés (Bonnet, 2007) y en la medida en que se sucedían devaluaciones competitivas en otros países (Gráfico N° 3.1). Las devaluaciones realizadas entre 1997 y 1998 en los países del sudeste asiático (entre ellos, Tailandia, Corea del Sur, Indonesia, Malasia, Filipinas y Hong Kong) y Rusia fueron un “primer” llamado de atención para la conducción económica argentina,

¹³⁷ En el 2001 el desempleo abierto alcanzó al 17,4% de la población económicamente activa y la tasa de subocupación fue del 15,6%. El porcentaje de personas bajo la línea de la pobreza en la Ciudad de Buenos Aires y el conurbano bonaerense en el último trimestre de dicho año fue de 35,4% (EPH-INDEC).

aunque tuvieron un impacto directo relativamente acotado en el país¹³⁸. No obstante, esta crisis asiática tuvo un impacto muy fuerte en el mercado mundial de capitales, generando una retracción de los flujos de capital desde los países centrales hacia los periféricos.

Gráfico N° 3.1. Tipo de cambio real multilateral, 1993-2001.
(en número índice 2001=100)



Fuente: Elaboración propia en base a BCRA

Mucho más directo fue el impacto de la devaluación de la moneda brasileña en 1999, dado que el país vecino era el principal socio comercial de la Argentina¹³⁹. De esta manera, no resulta sorprendente que, tras cuatro años seguidos de superávit comercial con Brasil, en 1999 la Argentina volvió ser deficitaria en sus intercambios con el país vecino. Si bien en los años 2000 y 2001 la Argentina recuperó el superávit comercial, esto obedeció fundamentalmente a una drástica caída en las importaciones como

¹³⁸ Las exportaciones argentinas al ASEAN (Indonesia, Filipinas, Singapur, Tailandia, Brunei, Vietnam, Laos, Myanmar y Camboya), China y Corea cayeron un 25% entre 1997 y 1998, pero las mismas representaban sólo el 5% del total de las exportaciones del país (Ministerio de Economía e INDEC).

¹³⁹ En 1998 las ventas a Brasil representaron el 30% del total de las exportaciones argentinas.

consecuencia de la profundización de la recesión económica doméstica, ya que las exportaciones a Brasil se mantuvieron muy por debajo de los niveles alcanzados en 1998.

A este contexto, signado por las crisis externas, se le sumó el deterioro de los términos de intercambio y un período de menor liquidez internacional, todo lo cual supuso el fin de la recuperación económica post-tequila. La creciente apreciación del tipo de cambio real y el alto nivel de endeudamiento externo pusieron en duda la factibilidad de poder seguir sosteniendo la paridad cambiaria en el mediano plazo. La necesidad de incrementar la competitividad del sector transable ante el atraso cambiario condujo a la transferencia de ingresos fiscales al sector privado mediante la reducción de los aportes patronales y otras cargas laborales, medidas que no lograron el objetivo perseguido y que, en cambio, tuvieron consecuencias negativas para la clase trabajadora.

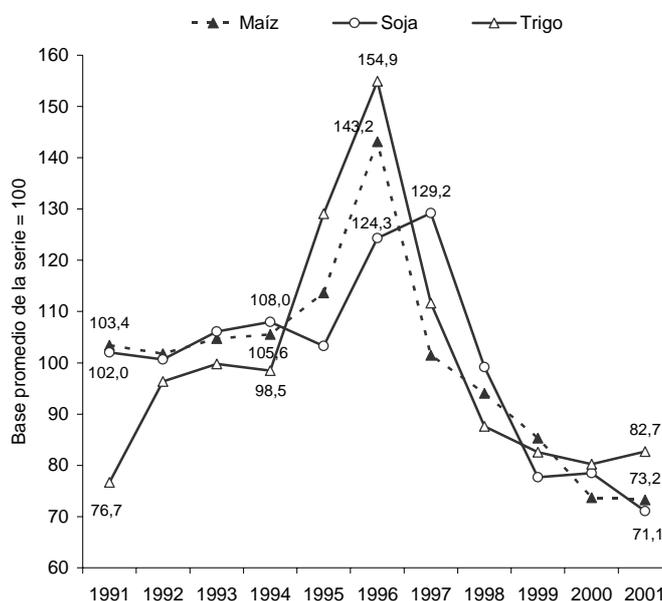
La diferencia sustancial entre la crisis del tequila y la crisis final de la convertibilidad estuvo dada por el comportamiento de las exportaciones y el nivel de endeudamiento. En el primer caso, las exportaciones siguieron su sendero ascendente (contribuyendo de esta manera a una mayor independencia del desempeño de los grupos capitalistas exportadores respecto a la demanda doméstica), mientras que desde 1997 en adelante las exportaciones se mantuvieron virtualmente estancadas, incluyendo una caída en 1999 como consecuencia de la crisis brasileña (ver el Gráfico N° 2.2 del Capítulo 2). Por otra parte, el peso de la deuda externa era mucho mayor hacia finales de la década que a mediados de esta¹⁴⁰, determinando mayores requerimientos de financiamiento para evitar el *default*.

Como se mencionó, además de la apreciación del peso respecto a las principales monedas, también hubo un deterioro en los términos de intercambio. En efecto, otro factor que incidió fuertemente en el magro comportamiento de las exportaciones argentinas durante los últimos años de la década fue la caída de los precios internacionales de los principales productos agropecuarios exportados (Gráfico N° 3.2).

¹⁴⁰ Entre 1995 y 1998 la deuda externa total (pública y privada) aumentó más de un 40%. Al respecto ver el Capítulo 2 de la presente tesis.

Gráfico N° 3.2. Evolución en dólares constantes de los precios FOB-Puertos Argentinos de los principales cultivos de exportación, 1991-2001.

(en número índice promedio de la serie = 100)



Fuente: CIFRA (2009)

En consecuencia, se puede sostener que en la última crisis las exportaciones no jugaron un rol contracíclico como lo hicieron en 1995 y que, por lo tanto, los mercados externos no actuaron como “válvula de escape” para los grandes capitales con inserción externa. Nuevamente, lo que muestra este hecho es la incapacidad de la mayor parte de las empresas argentinas en ganar en competitividad con una estructura de precios relativos desfavorable para el sector transable y un tipo de cambio sobrevaluado. Esta dificultad se veía agravada por la recesión, ya que en un contexto de este tipo es prácticamente imposible que se produzca un aumento de la productividad a través de una mayor utilización de la capacidad instalada y/o la inversión en capital fijo. Por el contrario, cuando hay contracción de la actividad económica se tiende a la reducción de costos a partir de, fundamentalmente, la contracción del salario.

La contracción del mercado interno se vio agravada porque la convertibilidad impedía el “libre” ajuste de la cantidad de moneda a los requerimientos de la producción de mercancías y, en cambio, esta dependía

estrictamente de la capacidad de la economía argentina de atraer divisas¹⁴¹. Además, tal como se vio en el Capítulo 2, esta necesidad de atraer divisas estaba también determinada por los requerimientos de la deuda -es decir, para cubrir el pago de intereses-, por la constante remesa de utilidades de las empresas transnacionales hacia sus casas matrices y para poder mantener el nivel de importaciones.

En síntesis, se podría afirmar que las crisis internacionales profundizaron y aceleraron las contradicciones endógenas del modelo. Sin embargo, la forma que adoptó la crisis final del régimen convertible y su resolución no estaba circunscripta a las propias tendencias económicas sino que habría de depender fundamentalmente del desenvolvimiento de la lucha de clases.

3.2 El fin del consenso menemista: los diferentes intereses corporativos

Como se señaló, a partir de la crisis económica se fueron agudizando las diferencias entre las distintas fracciones burguesas en torno a un conjunto de variables centrales de la política económica que culminaron con la conformación dos grandes bandos con visiones opuestas sobre el “modelo”. Lo que en un comienzo empezó como una puja en torno a medidas estatales que protegieran la situación particular de algunos grandes capitalistas se terminó convirtiendo en una dura lucha por la hegemonía en el interior del bloque en el poder. El desarrollo propio de la crisis económica y la creciente resistencia al ajuste por parte de los sectores populares terminaron favoreciendo la aparición de cambios sustanciales en las posiciones político-ideológicas de una parte importante de la clase dominante, quebrándose así

¹⁴¹ Un claro ejemplo de las restricciones que imponía la caja fija de conversión a la circulación mercantil y en general a la reproducción del capital lo constituyó la proliferación en el año 2001 de cuasi-monedas a nivel provincial y también nacional. Estos bonos, que comenzaron a funcionar como moneda no convertible, fueron la máxima expresión del hecho que la cantidad de moneda en circulación no respondía directamente a las necesidades del proceso de acumulación de capital. En total se crearon 13 cuasi-monedas distintas, siendo las más importantes los Patacones de la provincia de Buenos Aires, los Lecor de la provincia de Córdoba y los Lecop emitidos por la Nación. Estos tres tipos de bonos concentraron el 88,5% del total emitidos, los cuales en 2001 llegaron a representar el 30% del total de la moneda circulante (Schvarzer, 2003). De alguna manera, la extensión de prácticas de trueque respondió también a este desajuste entre las necesidades de circulación mercantil y la disponibilidad de moneda.

de forma definitiva el consenso sobre la política económica logrado en los inicios del gobierno de Menem.

Las diferentes posiciones que fueron asumiendo los distintos actores corporativos representativos de la burguesía se basaron, en lo fundamental, en los intereses económicos de cada una de las fracciones capitalistas. Si hay algo que puso en evidencia la emergencia de la crisis es que la contradicción interburguesa terminó sobredeterminando la contradicción principal entre capital y trabajo de manera que, en esa coyuntura, la posibilidad de generar un nuevo ciclo de acumulación de capital dependió fundamentalmente de que los intereses de una fracción de la burguesía se impusieran por sobre los del resto.

El interés microeconómico de los capitalistas siempre es el incremento en la cuota de ganancia. Esto no se debe simplemente a un “afán de lucro desmedido” de los capitalistas sino que, como bien demostró Marx –y, en cierta medida, también Adam Smith–, los mismos se ven obligados a ello por los efectos mismos de la competencia intercapitalista. En el caso de una economía abierta como la Argentina de los años noventa, no sólo debe ser considerada la competencia en el mercado de los distintos capitales dentro del país sino también la competencia ejercida por las mercancías producidas por capitales insertos a escala mundial, al menos en lo que refiere al sector transable de la economía. Pero, tal como se detalló en el marco teórico, la relación entre los intereses económicos de una clase o fracción y la posición adoptada en la coyuntura es compleja y está mediada por la ideología y la política. Las determinaciones estructurales no se “imprimen” sobre seres en blanco sino sobre sujetos con una historia particular. En este sentido, los intereses corporativos nunca se presentan de un modo “puro” sino que están atravesados por la ideología de las corporaciones empresarias y viceversa, es decir, las ideologías también se ven modificadas, en diferentes tiempos, por los cambios estructurales.

Aquí se presentan las posiciones adoptadas por las más importantes corporaciones empresarias más allá de si las fracciones representadas constituyen una fuerza social o no, lo cual será objeto de análisis del próximo capítulo. De lo que se trata en el presente capítulo es de dilucidar

en qué medida una parte importante de la burguesía argentina fue generando cambios parciales en su ideología a partir del desarrollo de sus intereses económicos coyunturales. Como se señaló, este “giro” ideológico no debe interpretarse como un cambio general de la concepción del mundo que habrían hecho los capitalistas de modo conciente de acuerdo a sus necesidades de acumulación sino que los cambios en su situación económica y el carácter de las fuerzas que enfrentaron modificaron, al menos parcialmente, su percepción de la política económica.

La crisis económica obligó a los distintos actores de la clase dominante a delimitar más precisamente sus intereses y a comenzar a definir estrategias frente a un modelo económico que mostraba importantes signos de agotamiento. A la par que la actividad económica se contraía, se abrían las primeras grietas profundas en la ideología neoliberal y los actores que la encarnaban -políticos, intelectuales, empresarios- eran objeto de un creciente cuestionamiento por parte de la sociedad. Estos espacios que se comenzaron a abrir fueron aprovechados y, a su vez, impulsados por algunos miembros del bloque en el poder que habían quedado en una posición subordinada durante el período menemista.

Para identificar las crecientes divergencias en torno la política económica se seleccionaron algunos elementos centrales de la misma: la apertura comercial, las tarifas de servicios públicos, el nivel de la tasa de interés, el déficit fiscal, la flexibilización laboral y, por último, el tipo de cambio. Para facilitar la lectura y la presentación de los datos, se optó por sintetizar la evidencia empírica sobre cada temática en diferentes cuadros en el Anexo II que contienen algunas de las citas más representativas de las posiciones asumidas por las distintas corporaciones empresarias entre 1998 y 2001. Cabe aclarar que la flexibilización laboral es la única variable que no fue incluida en un cuadro ya que, como se verá, es el único tema sobre el cual no se evidenciaron discrepancias relevantes entre las distintas corporaciones empresarias. No casualmente, la única variable que no admitía discusión en el seno de la burguesía era el aumento de la tasa de explotación; todo el resto de las variables entraron en tensión durante la crisis económica

iniciada en 1998, poniéndose de manifiesto de esta manera las contradicciones del propio “modelo”.

Por último, es pertinente realizar una aclaración adicional. Como se señaló en el marco teórico, los posicionamientos adoptados por las distintas corporaciones empresarias por lo general fueron siempre el resultado de la relación entre los intereses de las mayorías y las minorías dentro de las propias entidades. En este sentido, si bien en algunos casos como en el de la UIA se pudieron reconstruir ciertas posiciones divergentes en el interior de la entidad, en la mayor parte de los casos ha quedado reflejada la posición mayoritaria dentro de cada corporación. De todos modos el objetivo de la investigación no es realizar un análisis de la dinámica interna de las corporaciones empresarias (“desde adentro” en términos de Offe) sino reconstruir los posicionamientos de cada entidad como representación aproximada de los intereses de las distintas fracciones de la clase capitalista.

Los distintas posiciones asumidas por las corporaciones empresarias a lo largo de la crisis fueron sintetizadas en dos cuadros (Nº 3.1 y 3.4) que reflejan el alineamiento de las corporaciones y los cambios que se produjeron hacia el final de la convertibilidad. En lo fundamental, las distintas entidades empresarias mantuvieron una misma posición sobre los temas centrales desde el inicio de la crisis hasta el año 2000. Esto se debe a que, si bien ya existían cuestionamientos a la propia de convertibilidad, no será hasta la profundización de la crisis en el año 2001 cuando algunas posiciones asumidas dentro de la gran burguesía se vuelvan abiertamente incompatibles con el mantenimiento del tipo de cambio fijo.

En este sentido, el Cuadro Nº 3.1 ilustra los posicionamientos que, si bien pueden reflejar elementos contradictorios del propio modelo, aún no ponen en juego *directamente* al régimen convertible. Los intereses encontrados en torno al nivel de la tasa de interés, de las tarifas de los servicios públicos, el grado de apertura comercial y la situación fiscal no implicaron necesariamente un enfrentamiento abierto sobre el destino de la convertibilidad, aunque sí fueron prefigurando un conflicto de este tipo en la medida en que muchos de estos reclamos no pudieron ser satisfechos dentro

de los límites que imponía el propio régimen y la correlación de fuerzas vigente en el interior de la clase dominante.

Cuadro N° 3.1. Posiciones de las principales corporaciones empresarias, 1998-2000.

	A favor	En contra	Sin registro
Menor tasa de interés	UIA - CRA - SRA	ABA* - Abappa	CAC - Adespa
Menores tarifas	UIA - CRA - SRA	Adespa	Abappa - ABA - CAC
Mayor protección	UIA - CRA	ABA - CAC - Adespa - SRA	Abappa
Déficit fiscal		UIA - Coninagro - CRA - SRA - ABA - CAC - Adespa	Abappa
Devaluación		UIA - Coninagro - CRA - SRA - Abappa - ABA - CAC - Adespa	

* en 1998 incluye a Adeba y ABRA

Fuente: Elaboración propia en base a documentos empresarios y prensa diaria (ver Anexo II).

3.2.1 Moderado proteccionismo versus aperturismo

Unos de los ejes sobre los cuales comenzaron a entablarse diferencias entre las distintas fracciones burguesas fue el grado de apertura de la economía. Si bien ninguna fracción de la burguesía tenía intenciones de revertir en lo fundamental el proceso aperturista iniciado por la dictadura militar y profundizado durante el primer gobierno de Menem, a medida que se fue acentuando la sobrevaluación del peso debido a la revaluación internacional del dólar y las devaluaciones competitivas en otros países, la burguesía industrial comenzó a pedir una tibia moderación en el grado de apertura de la economía. No se trataba, en lo fundamental, de revivir el modelo de la etapa sustitutiva, ya que las empresas que habían logrado sobrevivir a las reformas de Martínez de Hoz y luego a las del menemismo habían demostrado que podían subsistir sin protección arancelaria¹⁴² y prácticamente sin política industrial alguna. Sin embargo, la devaluación brasileña afectó incluso a esta burguesía industrial “librecambista”,

¹⁴² Tal como se mencionó en el Capítulo 2, las terminales automotrices fueron el sector más importante de los que conservaron regímenes especiales de protección durante los dos mandatos de Menem. Otro sector que conservó ciertos “privilegios” fue la industria electrónica radicada en la provincia de Tierra del Fuego.

generando crecientes dificultades para competir con las importaciones y poder exportar a dicho país.

Pero, como se vio, la pérdida de competitividad de la industria argentina había comenzado inclusive antes de la devaluación del Real brasileño, siendo que los capitalistas industriales fueron los primeros que reclamaron un aumento (leve) en el grado de protección arancelaria. Tras las primeras devaluaciones que siguieron a la crisis asiática en 1997, la Unión Industrial Argentina (UIA) había reclamado durante la celebración de la IV Conferencia Industrial realizada en septiembre de dicho año una suba del arancel externo común del MERCOSUR. Como respuesta a este reclamo, a comienzos de 1998 se estableció un incremento del 3% en dicho arancel, hecho que fue muy criticado por la Cámara Argentina de Comercio (CAC).

En este sentido, el conjunto de la burguesía comercial se manifestó contraria a una “vuelta a proteccionismo”. Entidades como la Cámara de Importadores de la República Argentina (CIRA) llegaron a oponerse inclusive a un simple monitoreo a las importaciones. Este rechazo a las más mínimas medidas proteccionistas por parte de la burguesía comercial se debe, por un lado, a la necesidad de los exportadores –sobre todo los grandes *traders* de cereales y oleaginosas- de evitar que otros países adoptasen medidas proteccionistas en represalia que pudiesen perjudicar sus ventas y, por otro lado, a la oposición de los grandes comercios mercado-internistas ya que, tras nueve años de apertura comercial, la provisión de buena parte de los bienes comercializados por las grandes cadenas, especialmente los de consumo durable, aunque también textiles y juguetes entre otros, eran importados.

También se manifestaron abiertamente en contra de un aumento de los aranceles las empresas privatizadas a través de la Asociación de Empresas de Servicios Públicos Argentinos (Adespa). Esta posición adoptada por las empresas de servicios públicos privatizadas no es casual, ya que las mismas se proveían mayormente de insumos importados. Estas se veían beneficiadas por el libre comercio tanto por el lado de los costos –mediante la provisión de insumos importados más baratos– como también por el lado de la oferta, ya que en muchos casos eran las propias casas matrices o

sociedades extranjeras vinculadas a las prestatarias de servicios públicos las que actuaban como proveedoras. Esto se dio inclusive en muchos casos en que la importación de insumos de sus casas matrices no implicaba una reducción de costos sino, por el contrario, los incrementaba, lo cual fue factible porque tenían permitido aumentar las tarifas en los casos en que se daba a un aumento de costos. De esta manera se generaron precios de transferencia que favorecían a las propias empresas transnacionales en detrimento de los proveedores y usuarios locales.

Si bien el conflicto en torno al arancel externo común del MERCOSUR tuvo un alcance limitado, fue muy importante ya que fue la primera vez que se revelaron públicamente diferencias significativas en el interior del “Grupo de los 8”. Aunque siempre existieron roces entre las distintas fracciones burguesas, se puede afirmar que es en este momento cuando comienza a resquebrajarse más seriamente el consenso general en torno a la política económica, aunque no será sino hasta tiempo después que las posiciones se volverán irreconciliables.

Las disputas en torno al grado de protección de la economía argentina no se limitaron al arancel externo común del MERCOSUR sino que terminaron trasladándose al propio mercado común. El derrumbe de las bolsas mundiales como consecuencia de la profundización de la crisis asiática tuvo un fuerte impacto en Brasil, donde en primera instancia se implementó un severo ajuste. Ante este hecho, la UIA manifestó su preocupación por el destino de las exportaciones industriales hacia ese país, su principal mercado. En respuesta a estas medidas adoptadas por el país vecino, y remarcando la necesidad de proteger a las PyMEs, la UIA le presentó un plan al gobierno que incluía numerosas medidas proteccionistas, lo cual era un reflejo del espacio que iban ganando este tipo de reclamos en el interior de la entidad fabril. De hecho, en ese mismo mes de octubre, J. I. De Mendiguren –un dirigente crítico de la convertibilidad– fue elegido como titular del Movimiento Industrial Nacional (una de las dos grandes líneas

internas de la UIA)¹⁴³, en lo que sería el puntapié de un creciente protagonismo de este sector dentro de la entidad fabril.

El impacto de la crisis en Brasil tuvo un correlato inmediato en la producción industrial argentina, la cual se contrajo un 6,4% en octubre de 1998. Ante la profundización de la recesión en el país vecino, la Unión Industrial Argentina realizó una serie de reclamos que incluían un nuevo incremento del arancel externo común, un aumento a los reintegros a las exportaciones, la eliminación de aranceles a la importación de bienes de capital extra-MERCOSUR, la defensa del mercado interno, la restitución de los créditos fiscales, la suspensión de los impuestos al costo financiero y a la renta mínima presunta y la rebaja de los aportes patronales para el sector transable¹⁴⁴. Este tipo de reclamos, que habían sido muy comunes en otros tiempos pero que prácticamente habían desaparecido tras las reformas estructurales de comienzos de la década de los noventa, manifestaban la necesidad que tenía la burguesía industrial argentina de que el Estado les otorgase nuevamente una mínima protección, especialmente la subfracción local representada mayormente en el Movimiento Industrial Nacional (MIN).

Sin duda uno de los momentos clave a partir de los cuales comienza a acelerarse el giro “ideológico” de una buena parte de la gran burguesía industrial fue cuando la crisis brasileña desembocó en la devaluación del Real en enero de 1999. Por ese entonces Brasil era el principal socio comercial de la Argentina y uno de los pocos países con los cuales se tenía superávit comercial. En este sentido, la devaluación del Real afectó tanto las exportaciones hacia Brasil, ya que las volvió “más caras”, como abarató los productos provenientes de dicho país, siendo en su mayoría manufacturas de origen industrial. No es casual que a partir de 1999 el intercambio comercial de la Argentina con Brasil se haya vuelto sistemáticamente deficitario, generando un fuerte impacto sobre la cuenta corriente.

¹⁴³ Sobre las líneas internas de la Unión Industrial Argentina ver el Anexo I. Para conocer más detalladamente sobre la historia de las mismas consultar Schvarzer (1991).

¹⁴⁴ Todos estos reclamos fueron resumidos en un documento del Departamento de Economía de la UIA de noviembre de 1998.

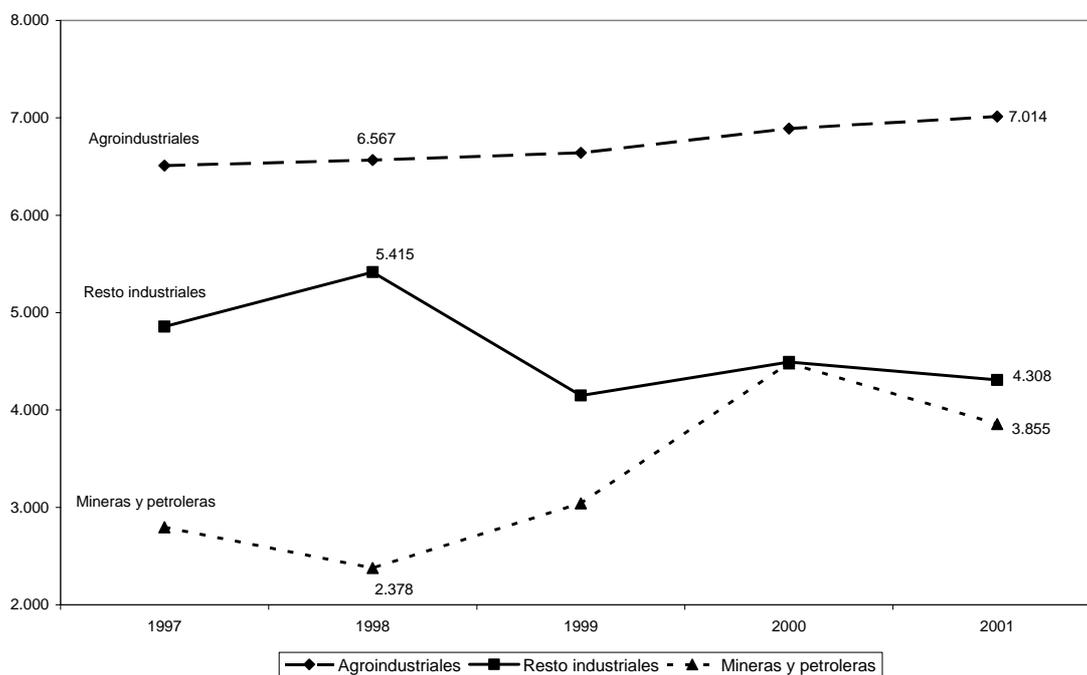
Viéndose con mayores dificultades para exportar y frente a la amenaza de una supuesta “invasión” de productos brasileños, los empresarios industriales profundizaron sus críticas hacia la política económica al tiempo que se potenciaron los conflictos internos en la Unión Industrial Argentina. La entidad reaccionó en un primer momento a la devaluación brasileña intensificando las demandas que venía realizando por la rebaja en los aportes patronales y la suba de aranceles (*Clarín*, 19/01/99 y 22/01/99), es decir, por una reducción de los costos laborales y una mayor protección comercial. Fue particularmente importante la presión que hizo la empresa Siderar (del grupo Techint, el principal grupo empresario alineado en el MIN) para que se adoptasen medidas antidumping que frenaran las importaciones de acero desde el Brasil. Dado que en ese tiempo no hubo modificaciones sustantivas en los aparatos del Estado ni en su orientación ideológica, era de esperarse que este tipo de pedidos fuesen mayormente rechazados, tal como efectivamente lo hizo el ministerio de Economía.

Si bien los industriales no lograron aumentar significativamente el nivel de protección de la economía, al menos lograron que se rebajasen los aportes patronales del sector en un 5%, aunque esta medida fue juzgada por la propia dirigencia de la UIA como insuficiente, siendo que la entidad continuó pidiendo por otros mecanismos de compensación como la aplicación de salvaguardas en las negociaciones comerciales con Brasil, el aumento a los reintegros para exportaciones fuera del MERCOSUR, la suspensión del impuesto sobre los intereses, una rebaja en el tributo sobre la renta presunta, generar modalidades flexibles de contratación, reinstalar los contratos promovidos, redistribuir los reintegros a las exportaciones, eliminar impuestos provinciales y asegurar el financiamiento para los exportadores (*Clarín*, 10/03/99). La mayor parte de estos reclamos podrían ser sintetizados en tres grandes ejes: en primer lugar, un aumento de la protección comercial; en segundo lugar, una rebaja en el costo del financiamiento y; en tercer lugar, una reducción de los costos laborales. Mientras que las medidas englobadas en el primer eje podían afectar, además de las empresas importadoras, a las firmas privatizadas, a los productores rurales y a los exportadores de granos (contrarios a la

implementación de salvaguardas ya que podían ser aplicados en otros países contra ellos), el segundo grupo de medidas haría mermar las ganancias de los bancos, mientras que la reducción de los costos laborales perjudicaba a los asalariados.

Si bien no se llegó a la ruptura, los conflictos en torno a las medidas proteccionistas fueron intensos incluso en el seno de la UIA. Mientras que los sectores nucleados en el MIN eran los más proclives a transformaciones más profundas en el modelo, desde el Movimiento Industrial Argentino (MIA) se buscaba mantener sin demasiados cambios el grado de apertura de la economía. Esto respondía, lógicamente, a los intereses objetivos de cada alineamiento. Mientras que los sectores nucleados en el MIA, más vinculados a los mercados externos y con amplio predominio del empresas transnacionales, necesitaban la apertura comercial para poder exportar y remitir utilidades sin trabas, los sectores ligados al MIN eran perjudicados por la competencia de las importaciones. En efecto, las exportaciones de las grandes empresas agroindustriales y petroleras no sólo no disminuyeron sino que aumentaron entre 1997 y 2001, mientras que las ventas y las exportaciones del resto de las firmas industriales cayeron significativamente (Gráfico N° 3.3).

Gráfico N° 3.3. Evolución de las exportaciones de las firmas agroindustriales, petroleras e industriales (resto) de la cúpula empresaria, 1997-2001.
(en millones de dólares corrientes)



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

Tras una reunión sin resultados entre el presidente de la Nación y su par de Brasil, la UIA se quejó ante el gobierno por no haber hecho nada para frenar las importaciones desde dicho país y por evitar la caída de las pocas salvaguardas que servían como un pequeño paliativo para proteger algunos sectores del mercado interno. Estas salvaguardas habían sido objeto de discusión en el interior de la propia burguesía argentina, ya que las cámaras que agrupan a las firmas predominantemente exportadoras se manifestaron constantemente contra este tipo de medidas. Esta postura se desprende de la posibilidad de que este tipo de medidas derivasen en represalias por parte de otros países, ya que eventualmente también podían adoptar salvaguardas para protegerse de las exportaciones argentinas. Este fue el caso, pero ejemplo, de las cámaras que agrupan a las empresas aceiteras y a los exportadores de cereales (CIARA y CEC), las cuales protestaron contra las salvaguardas que había adoptado Chile para proteger a su industria harinera y aceitera (ver *La Nación*, 04/12/99).

Una mención especial merece la posición adoptada por las tradicionalmente aperturistas entidades rurales. La devaluación brasileña y el abaratamiento de los productos alimenticios provenientes de dicho país indujo a la burguesía rural a reclamar ciertas medidas proteccionistas para sectores considerados “sensibles”. En este sentido, tanto la CRA como la tradicionalmente liberal Sociedad Rural coincidieron en reclamar algún tipo de protección a través de aranceles y cupos a las importaciones fundamentalmente de productos agroindustriales como lácteos, pollos y porcinos (*Clarín Rural*, 30/01/99). Estas diferencias entre la burguesía rural y la burguesía comercial exportadora tienen que ver con el simple hecho de que los primeros, en tanto productores, se veían afectados por un incremento de las importaciones de productos que pudieran rivalizar con su producción, mientras que los segundos no tenían este problema. De todos modos, tal como lo demuestra la posición irrestrictamente aperturista de las firmas aceiteras y lo limitado del reclamo de las entidades rurales, el grueso de la gran burguesía pampeana productora de cereales y oleaginosas seguía siendo fundamentalmente librecambista. Tal como se señaló, cabe recordar que las posiciones asumidas por las corporaciones empresarias son el resultado de las posiciones asumidas por las mayorías y minorías en su interior. Si bien la posición mayoritaria dentro de, por ejemplo, la Sociedad Rural seguía siendo aperturista, lo cierto es que la entidad como tal debía dar cabida a los reclamos de sus miembros afectados por la competencia brasilera, fundamentalmente los productores de aves y porcinos. Esto se vio reflejado por lo general en las posiciones de la CRA, con un mayor peso en su seno de Sociedades Rurales del interior del país, donde este tipo de producción tiene mayor relevancia y, por el contrario, hay una menor presencia *relativa* del cultivo de oleaginosas y cereales.

Por último, cabe señalar que la banca privada acompañó la defensa irrestricta de la apertura económica manifestándose constantemente contraria a la introducción de “prácticas proteccionistas e intervencionistas”. La postura del capital financiero no podía ser otra ya que fue uno de los principales impulsores de la desregulación de los mercados y la libre movilidad de capitales.

En síntesis, mientras que en el seno de la burguesía industrial fueron ganando espacio los reclamos por un mayor -aunque aún moderado- proteccionismo, la gran burguesía pampeana, el capital comercial y el capital financiero, junto a las empresas de servicios públicos, se opusieron a modificar el grado de apertura de la economía argentina.

3.2.2 El conflicto con las empresas de servicios públicos

Otro eje de conflicto interburgués durante los últimos años de vigencia del régimen de convertibilidad fue en torno al costo de los servicios públicos. Como se sabe, las tarifas de los distintos servicios públicos (agua, electricidad, gas, teléfonos, peajes, etc.), además de implicar un gasto para los hogares, son un elemento sustancial en la estructura de costos de las propias empresas ya que constituyen una parte importante de los insumos. Mientras que las tarifas de los servicios públicos aumentaron a lo largo de toda la década generando un incremento en los ingresos de las empresas privatizadas, los precios de los bienes aumentaron muy por debajo de estas e, inclusive, durante el segundo lustro se redujeron. De esta manera, tal como se puede apreciar en el Cuadro N° 3.2, durante la década de 1990 se produjo un fuerte cambio en los precios relativos que perjudicó mayormente a los sectores productores de bienes transables y benefició a las empresas de servicios públicos.

Cuadro N° 3.2. Precios relativos de los productos agropecuarios y las manufacturas en relación los servicios públicos, 1993-2001.

(en número índice base 1993=100)

Año	Agropecuarios/ Servicios	Manufacturas/ Servicios
1993	100	100
1994	90	95
1995	90	97
1996	96	95
1997	87	91
1998	82	89
1999	68	85
2000	67	85
2001	65	84

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC y CEPAL

Si bien muchos de los grupos económicos que tenían una base productiva participaron del proceso de privatizaciones y, con ello, de las ganancias extraordinarias que les reportó su inserción en dicho negocio, la persistente y heterogénea “retirada” de estos grupos de la “comunidad de negocios” determinó el fin de la posibilidad de establecer “subsidiados cruzados” o bien la desaparición de estas ganancias extraordinarias que le permitían compensar la merma en la rentabilidad de sus actividades productivas. De este modo terminaron confluyendo los intereses de los capitalistas que no habían participado del proceso privatizador con aquellos que sí lo habían hecho pero que se habían desprendido de su participación en los consorcios adjudicatarios.

Entre los primeros representantes del capital que protestaron por el costo de los servicios públicos a partir de 1998 se encuentran, no casualmente, las cuatro entidades agropecuarias (Federación Agraria, Coninagro, Confederaciones Rurales Argentinas y Sociedad Rural Argentina). Tal como se puede observar en el Cuadro N° 3.2, los productores agropecuarios fueron los más perjudicados por la relación entre los precios de su producción y el costo de los servicios públicos. Si bien en este caso los servicios “tradicionales” (electricidad, teléfonos) son menos utilizados debido a las

carencias de infraestructura en numerosas regiones rurales, en cambio tienen mucho peso otro tipo de servicios como los relacionados al transporte. Justamente, una de las primeras protestas conjunta de las cuatro entidades más representativas de los productores agropecuarios fue la que realizaron en enero de 1998 contra la suba del precio de los peajes en las rutas nacionales; esta disposición afectaba directamente la rentabilidad de los productores rurales porque encarecía la comercialización de la producción agropecuaria.

A este reclamo por la nulidad de los aumentos de los peajes se sumaron las dos cámaras del sector comercial, la Cámara Argentina de Comercio (CAC) y la Coordinadora de Actividades Mercantiles Empresarias (CAME) (*La Nación*, 13/01/98), debido a que esta medida no sólo afectaba a la comercialización de la producción agropecuaria sino al transporte de mercancías en general. Sin embargo, es importante señalar que la Cámara Argentina de Comercio, además de las grandes firmas comerciales, también pretendía representar a las empresas de servicios, con lo cual sus posiciones han sido oscilantes cuando se trató de medidas que beneficiaban a unos y perjudicaban a otros. Es por ello que, aunque los grandes comercios se pudieron ver perjudicados por las altas tarifas de los servicios públicos, la CAC nunca se manifestó contra estas.

Teniendo en cuenta que también la industria se veía afectada por el aumento del costo del transporte, la UIA se sumó al reclamo contra el incremento en la tarifa de los peajes. Pero los empresarios industriales fueron mucho más lejos y criticaron todo el esquema tarifario de servicios públicos. En este caso no sólo se veían afectados por el precio de los peajes sino que todas las tarifas de servicios incidían en la estructura de costos de la producción manufacturera. Como forma de paliar esta desfavorable relación de precios relativos, en marzo de 1998 la UIA presentó un proyecto de reforma tributaria en el cual pedía, como forma de mejorar su competitividad y poder reducir el rojo comercial, que una serie de rebajas fiscales por 1.400 millones de dólares que originalmente beneficiaban a los servicios privatizados fueran transferidas al sector industrial (*La Nación*, 10/03/98). Este enfrentamiento entre la gran burguesía industrial y las grandes

empresas de servicios públicos era un hecho hasta poco tiempo antes impensado debido a la mencionada confluencia de intereses en el proceso privatizador.

Sin sorpresa alguna, la respuesta de las empresas de servicios públicos a este tipo de demandas fue reclamarle al Estado por el respeto de los contratos firmados durante las privatizaciones. Es decir, se negaban a perder los privilegios adquiridos a comienzos de la década y no estaban dispuestas a resignar ninguna porción de sus ganancias extraordinarias.

A raíz de la profundización de la crisis hacia fines del 2001, los bancos públicos y cooperativos nucleados en Abappra también se manifestaron a favor de la reducción del costo de los servicios públicos (ver Anexo II). En cambio, los bancos privados agrupados en ABA evitaron pronunciarse sobre las tarifas de los servicios para no confrontar con las empresa privatizadas. Estas diferencias entre la banca pública y privada no se deben al hecho de que los servicios tuviesen un impacto diferencial en la estructura de costos de uno u otro sector sino que remitían a distintas visiones sobre las privatizaciones. En primer lugar, muchos de los más grandes bancos privados habían participado en el proceso privatizador integrando los consorcios adjudicatarios¹⁴⁵. En segundo lugar, los intereses de ambos sectores eran contradictorios respecto a los intentos de privatización de lo que quedaba de la banca pública. Tal como se tratará en el próximo punto, mientras que los bancos privados estaban interesados en la privatización de los grandes bancos públicos que aún quedaban, los representantes de la banca pública insistían en mantenerse dentro de la órbita estatal.

3.2.3 Disputas en torno a la tasa de interés y las privatizaciones de bancos públicos

Otros dos grandes ejes de conflicto que se desarrollaron en esos años entre el capital productivo del sector transable de a economía y el capital financiero fueron la privatización de los bancos que aún quedaban en poder

¹⁴⁵ Sobre la conformación tripartita de los consorcios adjudicatarios ver Abeles (1999), Azpiazu (2002) y FLACSO-Área de Economía y Tecnología (1999).

del Estado y el nivel de la tasa de interés. Como se vio en el capítulo anterior, esta última se mantuvo en niveles relativamente altos en términos reales incluso en los préstamos para empresas de primera línea. Con respecto a la banca pública, a pesar que se habían privatizado la mayor parte de los bancos provinciales, el Estado aún mantenía la propiedad de los tres bancos públicos más grandes (Banco Nación, Banco Provincia de Buenos Aires y Banco Ciudad de Buenos Aires).

Al respecto, entre 1998 y 1999 se generó un nuevo conflicto entre los integrantes del “Grupo de los Ocho” ante la amenaza de privatización del banco público más grande del país (Banco Nación). En este caso quedaron enfrentados los sectores productores de bienes con las entidades representativas de la banca privada. Mientras que estos últimos buscaban la privatización de los bancos públicos que quedaban en pie como una forma de repartirse el negocio y así poder agrandar aún más su participación en el mercado, los representantes de los industriales y los productores rurales se oponían¹⁴⁶. En la mayoría de los casos esta oposición no se debió a una mera cuestión de “principios” o a una renovada ideología “estatista” sino que muchos capitalistas industriales y, sobre todo agropecuarios, estaban endeudados con estas entidades y, por lo general, las condiciones de financiamiento y de refinanciamiento de las entidades privadas solían ser más duras que las de las públicas ya que no contemplaban los aspectos “sociales” del emprendimiento productivo. Cabe aclarar que el grueso del incremento del endeudamiento en el sector agropecuario fue mayormente realizado con los bancos públicos (principalmente con el Banco Nación y el Banco Provincia). En cambio, los bancos extranjeros estaban mucho más

¹⁴⁶ El 6 de marzo de 1998 se realizó un “abrazo” a la sede central del Banco Nación en rechazo a su privatización. La protesta fue organizada por el Movimiento de Mujeres en Lucha Agropecuaria, el Frente Agropecuario Nacional (FAN) y la Asociación Bancaria (AB). La Sociedad Rural también se pronunció en contra de la privatización de los bancos públicos: “Ante las versiones que son de público dominio relacionadas con distintas reformas al sistema financiero argentino, la Sociedad Rural Argentina [...] manifestó su opinión. En este contexto, el sistema financiero argentino debería estar conformado por bancos públicos y privados” (Anales de la Sociedad Rural Argentina, 2000: 52). Una postura similar adoptó la UIA: “Los industriales argentinos transferimos gran parte de nuestro esfuerzo y patrimonio a los bancos privados argentinos (...) Es un sistema financiero nefasto cada vez más concentrado y con menos pertenencia nacional. En este sentido apuntan también las propuestas de los organismos internacionales de privatizar los bancos oficiales.” (O. Rial, presidente de la UIA. Discurso de Cierre de la V Conferencia Industrial Argentina, agosto 1999).

orientados a la financiación del consumo, adelantos en cuenta corriente y la venta de servicios que al otorgamiento de créditos a largo plazo para la actividad productiva.

Esta puja entre el sector productivo y el sector financiero se manifestaba también constantemente en los reclamos por parte de las entidades industriales y rurales por la tasa de interés y las condiciones de los préstamos. Debe recordarse que a partir de 1997 aumentó la tasa de interés nominal (ver Gráfico N° 2.4) en un contexto de estabilidad de precios e incluso, a partir de 1999, abiertamente deflacionario. En respuesta a estos reclamos del sector productivo, la Asociación de Bancos Argentinos (Adeba) –entidad que nucleó a los bancos privados de origen local hasta su fusión con ABA a fines de 1998– se encargó de difundir mediante su departamento de estudios y su presidente, Eduardo Escasany, que la rentabilidad de los bancos locales era baja en términos internacionales, buscando así refutar las críticas de los representantes del sector productivo (*La Nación*, 26/04/98 y 10/05/98). Otro argumento utilizado por la entidad que nucleaba a los bancos locales para justificar el nivel de las tasas de interés era que los costos de los litigios judiciales impedían ajustarlas para abajo (*La Nación*, 21/05/98).

Si bien los grandes propietarios rurales eran por lo general los que obtenían los menores costos financieros debido al respaldo que les brindaba la revalorización de su patrimonio (la tierra) y el creciente volumen de su producción, el derrumbe de los mercados bursátiles a fines de septiembre de 1998 produjo un endurecimiento de las condiciones financieras. En ese contexto, las cuatro entidades rurales protestaron fuertemente contra los bancos por el aumento de la tasa de interés y las comisiones que éstos les cobraban. Mientras que Abappra esgrimía en su defensa que los bancos públicos y cooperativos no habían aumentado la tasa de interés *a pesar de la crisis* (*La Nación*, 12/09/98), los bancos privados nucleados en la Asociación de Bancos de la República Argentina (antecedente de ABA) se limitaron a manifestar una vez más su explícito apoyo al modelo y al ministro de Economía, Roque Fernández (*La Nación*, 01/09/98).

En este punto –el reclamo por una menor tasa de interés- confluían tanto productores rurales como industriales. De hecho la rebaja de las tasas de interés como manera de fomentar el crédito a la actividad productiva fue uno de los principales reclamos que retomaría el “Grupo Productivo” conformado en 1999 por la Unión Industrial Argentina, las Confederaciones Rurales Argentinas y la Cámara Argentina de la Construcción. La respuesta de la Asociación de Bancos de la Argentina (ABA) fue siempre similar: el nivel de la tasa de interés era una cuestión del “mercado” y, por lo tanto, no debía forzarse su baja (ver Anexo II). Para la banca privada lo único que se podía hacer al respecto era consolidar las cuentas públicas mediante un mayor ajuste fiscal y la reducción del gasto público de modo que las empresas recuperasen rentabilidad y así pudiesen aumentar la inversión y los ahorros, fomentando estos mecanismos de mercado un descenso en la tasa de interés.

En realidad, lo que afirmaban los bancos privados era parcialmente cierto: uno de los motivos por los que se mantenía alta la tasa de interés era la débil tasa de ganancia en el sector productivo. Si bien normalmente la tasa de ganancia debería ser un techo para la tasa de interés (dado que ningún capitalista podría pagar un interés más alto que su ganancia), el caso de la Argentina en esta época es un poco distinto. En realidad, la baja tasa de ganancia en el sector productivo y la crisis del sector industrial elevaron el riesgo de prestarle a los capitalistas industriales, con lo cual, la tasa de interés tendió a ser alta. Esto fue posible de sostener porque había otro demandante de crédito: tal como se mencionó anteriormente, el continuo endeudamiento del Estado con el sistema financiero local hizo que la demanda de capital de préstamo fuese constante. En síntesis, era más “negocio” prestarle al sector público que al sector privado, con lo cual, si bien no había una fuerte demanda de capital de préstamo por parte de los capitalistas debido a su baja tasa de ganancia, el Estado sostenía la demanda de crédito y por lo tanto convalidaba las altas tasas de interés.

En definitiva, siempre dentro de ciertos límites estructurales, la tasa de interés no refleja más que el resultado de la correlación de fuerzas entre el capital productivo y el capital financiero. En este sentido, la rebaja de la tasa

de interés reclamada por la burguesía rural y la burguesía industrial tenía como objetivo reducir la punción que imponía el capital financiero sobre el capital productivo a fin de mejorar la rentabilidad de este último.

3.2.4 *Posiciones sobre el déficit fiscal*

Mientras que el “Grupo Productivo” (UIA, CRA y la Cámara Argentina de la Construcción) reclamaba, como se vio, una rebaja en las tasas de interés como manera de fomentar el crédito y la actividad productiva, desde ABA se pedía un mayor ajuste fiscal y la reducción del gasto público (ver Anexo II). Estas medidas reclamadas por los bancos privados, que apuntaban básicamente a garantizar el pago de la deuda pública –interés que compartían con los organismos multilaterales de crédito¹⁴⁷–, implicaban una profundización de la recesión en el corto plazo.

En realidad todas las corporaciones empresarias estaban de acuerdo en la necesidad de reducir el gasto público y también los impuestos, es decir, que el ajuste fiscal se diese por el lado del gasto en lugar de aumentar la presión impositiva. Esto es así ya que, con excepción de los impuestos al salario, el resto de los impuestos implican una deducción de plusvalía y, por lo tanto, los capitalistas siempre presionan para que las transferencias de parte de estos hacia el Estado sea la menor posible. Si bien los propios capitalistas reconocen la necesidad de financiar al Estado para que cumpla con sus funciones de organizador y garante de las relaciones sociales capitalistas, lo cierto es que cada capitalista a nivel individual o corporativo está interesado en que dicho financiamiento afecte en la menor medida posible su propio bolsillo¹⁴⁸. Teniendo en cuenta esta característica es que se pueden

¹⁴⁷ Además de ser parte del capital financiero en general, la mayor parte de los bancos manejaban grandes cuotas de la deuda pública ya fuese a través de la posesión directa de títulos de la deuda o bien a través de la intervención en el mercado de compra y venta de deuda.

¹⁴⁸ Para la clase capitalista los impuestos son un gasto no querido pero necesario. De allí se desprende el interés objetivo por la reducción del gasto público en tanto este no constituye un beneficio directo para cada capitalista sino que se diluye en el “interés general”, el cual, paradójicamente, no tiene otra finalidad que garantizar los intereses de largo plazo de la burguesía como clase social contemplando la relación de fuerzas. En determinadas etapas la acción de la clase obrera puede obligar al Estado a aumentar sus gastos –que pueden ser tanto sociales como represivos– para mantener la situación “bajo control” y poder garantizar la reproducción de las relaciones sociales vigentes.

comprender mejor los reclamos de los representantes de las distintas fracciones burguesas, como por ejemplo, el del vicepresidente de Adespa por un Estado “barato” o cuando el titular de CRA sostuvo que los “productores” no podían seguir financiando un gasto público desmedido (ver Anexo II).

Siguiendo la lógica de no afectar directamente las ganancias, en principio se trató de aumentar los ingresos fiscales a costa de los consumidores, pero hacia fines de la década esta vía se encontraba prácticamente agotada tanto por los sucesivos incrementos en el IVA (que estaba en el 21%) como por la agudización de la recesión económica. En este contexto, si bien todos los capitalistas estaban de acuerdo en la necesidad de rebajar la carga impositiva a las empresas, lo cierto es cada fracción apuntaba a que dicha rebaja privilegiase a su sector. De allí que este reclamo por la eliminación o reducción de impuestos no excluyese la posibilidad de pedir por un aumento de la carga impositiva a otros sectores, tal como lo hicieron la UIA y las corporaciones del agro respecto al sector financiero y las firmas de servicios públicos privatizadas (*Clarín*, 04/03/98). Como se mencionó anteriormente, a comienzos de 1999 la UIA logró que se rebajasen los aportes patronales para los sectores productivos en un 5%, ante lo cual la Cámara Argentina de Comercio (CAC) reclamó que en dicha rebaja también fuesen incluidos el sector comercial y de servicios (*La Nación*, 1/01/99).

Por el lado del gasto, más allá del acuerdo general en el interior de la burguesía en la necesidad de reducirlo, la intensidad de los reclamos de las distintas corporaciones en esta materia no fue igual. Esto tiene que ver no con una determinación estructural de clase sino con las posiciones asumidas en la propia coyuntura. Mientras que los que más presionaban en este sentido eran el capital financiero, la burguesía comercial y la burguesía rural, la burguesía industrial fue aminorando el reclamo por achicar el gasto a medida que se profundizaba la recesión. A partir de la particular coyuntura de crisis económica y el incremento de la conflictividad social, la UIA terminó invirtiendo las prioridades y postuló que era necesaria una reactivación previa de la demanda para poder aumentar la recaudación. En este sentido, en el último año de vigencia de la convertibilidad la entidad

fabril se manifestó reiteradamente en contra de medidas que implicaran una mayor contracción de la demanda interna, entre las cuales la reducción de gasto público era clave en tanto afectaba los ingresos de los consumidores. De allí que la entidad fabril fuese la menos receptiva durante el 2001 a las estrategias de ajuste fiscal ortodoxas, cuya máxima expresión fue la denominada “ley de déficit cero” lanzada por Cavallo en su regreso al ministerio de Economía en el 2001.

Ante la imposibilidad de financiar el déficit fiscal mediante la emisión monetaria y frente al virtual cierre del mercado financiero para la Argentina, Cavallo se hizo eco de los pedidos de mayor ajuste de la burguesía comercial y financiera y lanzó una ley (“déficit cero”) que tenía como objetivo último evitar el *default* de la deuda mediante la eliminación del déficit público a partir de un recorte de gastos que afectaba principalmente a los sueldos y salarios de la administración pública¹⁴⁹. El ministro tenía la esperanza de que esto también permitiera recuperar la confianza de los inversores y facilitase así la entrada de capital externo, argumento central del Fondo Monetario Internacional.

Esta ley de “déficit cero” fue apoyada por la banca privada, la Sociedad Rural Argentina y la Cámara Argentina de Comercio, pero tanto la Confederación de Asociaciones Rurales de Buenos Aires y La Pampa (Carbap) –principal miembro de CRA- como la UIA sostuvieron que este tipo de medidas eran recesivas y que debían analizarse caminos alternativos. En este caso la oposición de la burguesía industrial a la rebaja de sueldos y jubilaciones de la administración pública no se debió únicamente a que se trataba de una medida “recesiva” –ya que la rebaja de los salarios del sector privado también lo era- sino también porque el gasto en este caso no recaía sobre los propios capitalistas sino sobre el Estado. Como se verá en el próximo punto, la burguesía industrial estaba muy lejos de oponerse a una rebaja de los salarios que pagaba de su bolsillo.

¹⁴⁹ La ley de “déficit cero” implicó un recorte del 13% en los sueldos de empleados públicos y las jubilaciones que superasen los 500 pesos. Cabe señalar que este porcentaje fue calculado en función de lograr el equilibrio fiscal en ese momento, con lo cual podía llegar a ser incrementado en el futuro.

3.2.5 Unidad de clase en torno al aumento de la tasa de explotación

En el único punto en el que todos los representantes de la burguesía coincidieron sin hacer distinciones fue en fortalecer los mecanismos legales que permitieran una mayor explotación de los trabajadores. Los “mecanismos” del mercado ya estaban funcionando, pero era necesario eliminar los obstáculos (“las rigideces del sistema de relaciones laborales”) que aún impedían que la presión del ejército industrial de reserva se plasmase con toda la intensidad sobre los ocupados registrados. De este modo se apuntaba a bajar aún más los costos salariales, requisito indispensable para el conjunto del capital dentro del esquema de convertibilidad. Debe tenerse en cuenta, siguiendo a Poulantzas (2001), que los intereses de clase se desplazan de acuerdo a los intereses de las otras clases. En este sentido, los conflictos en el interior de la clase dominante pasan a un segundo plano cuando se discute sobre el antagonismo central del modo de producción capitalista. Si bien la contradicción predominante de esta etapa fue la interburguesa, la contradicción entre el capital y el trabajo siempre está latente, aún cuando por momentos no se manifieste abiertamente¹⁵⁰.

Apuntando a eliminar las “rigideces” del mercado laboral, a fines de mayo de 1998 se lanzó un nuevo proyecto de flexibilización¹⁵¹ destinado fundamentalmente a las PYMES, el cual al principio contó con el apoyo de algunas entidades empresarias como la Cámara Argentina de Comercio y la Unión Industrial Argentina, aunque luego estas mismas entidades se manifestaron en desacuerdo con el proyecto de ley finalmente enviado al Congreso por ser demasiado “complaciente” con los sindicatos.

¹⁵⁰ Según Mao Tse-Tung (1968), las contradicciones pueden adoptar dos estados: de reposo relativo o de cambio manifiesto. En este sentido, la contradicción principal del modo de producción capitalista siempre está presente por ser determinante en última instancia, pero oscila entre momentos de reposo y momentos en los que adquiere mayor dinamismo.

¹⁵¹ Algunas de las leyes de reforma laboral más importantes dictadas durante los gobiernos de Menem fueron la N° 24.013 (“Ley Nacional de Empleo”) sancionada en 1991, la N° 24.465 (“Ley de Fomento del Empleo”) de 1995 y la N° 25.013 sancionada en 1998. A partir de estas leyes se endurecieron las condiciones de trabajo y se bajó el costo laboral mediante una serie de cambios en las modalidades de contratación y despido (aumento del período de prueba, contrataciones por tiempo determinado, reducción de los montos indemnizatorios, favorecimiento de los convenios por empresa, etc.). Sobre las distintas leyes de flexibilización laboral y sus efectos sobre el mercado de trabajo consultar Beccaria (2003), Neffa (2005) y Marticorena (2009).

Efectivamente, la ley aprobada por el Senado fue cuestionada por el conjunto de la burguesía a través del Grupo de los Ocho porque, a pesar que reducía las indemnizaciones para los nuevos empleos, derogaba los contratos temporarios (llamados contratos “basura”), es decir, porque no era lo suficientemente flexibilizador como los capitalistas requerían¹⁵². Para la burguesía esta ley implicaba una concesión a los sindicatos con fines electoralistas, ya que se producía a un año de las elecciones presidenciales.

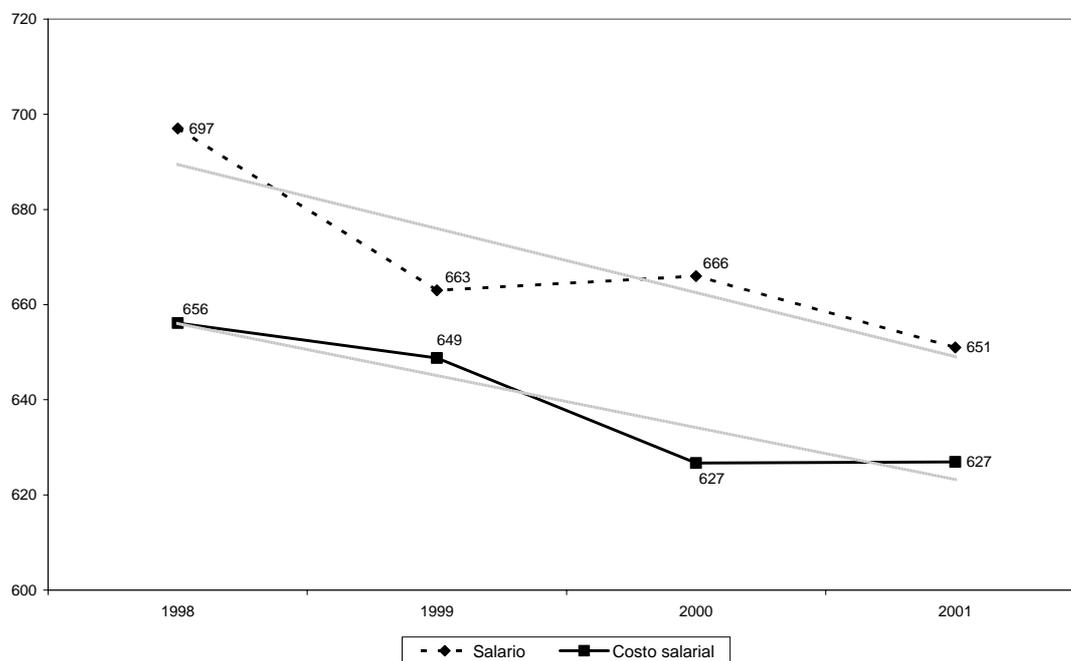
A pesar de la ruptura *de facto* del Grupo de los 8 y la profundización del enfrentamiento entre las distintas fracciones de la burguesía, prácticamente el único punto de acuerdo que se siguió manteniendo entre las grandes entidades empresarias fue la necesidad de profundizar la caída del costo laboral. Esto quedó en evidencia una vez más con el apoyo brindado al nuevo proyecto de reforma laboral que impulsó el gobierno de la Alianza en febrero de 2000. Dicho proyecto contemplaba la extensión del período de prueba (aunque incorporando los aportes correspondientes), una rebaja de los aportes patronales para los empleados nuevos, la eliminación de la ultraactividad y la descentralización de las negociaciones laborales. Estas últimas dos cuestiones apuntaban directamente contra la estructura del poder sindical, tarea que había “quedado pendiente” de los dos gobiernos de Menem. Si bien este proyecto fue apoyado tanto por la UIA¹⁵³ como por la Cámara Argentina de Comercio, esta última se encargó de señalar que tampoco era lo suficientemente flexibilizador (*La Nación*, 23/01/00).

Esta unidad de intereses en torno a la flexibilización laboral debe destacarse ya que, a pesar de que el único costo que bajaba sistemáticamente era el salarial (Gráfico N° 3.4), esta era la única medida que podía seguir beneficiando al conjunto de la gran burguesía sin perjudicar en particular a una fracción de ella sino más bien todo lo contrario. Es decir, a pesar que fluían los conflictos interburgueses, la unidad de los intereses de clase de la burguesía siguió siendo determinante.

¹⁵² Al respecto ver, entre otros, “Los empresarios proponen una reforma laboral muy severa” (*Clarín*, 24/04/98), “Piden más flexibilidad laboral” (*Clarín*, 11/05/98) y “Una reforma con más enemigos que aliados” (*Clarín*, 06/09/98).

¹⁵³ “La Unión Industrial apoya totalmente la reforma laboral.” (Diego Videla, dirigente del MIN y de la UIA, *Clarín*, 21/01/2000).

Gráfico N° 3.4. Evolución del salario nominal, el costo salarial y sus tendencias, 1998-2001.
(en pesos corrientes)



Fuente: EPH - INDEC.

No obstante, había diversas formas de bajar los costos salariales y algunas repercutían más sobre las fracciones mercado-internistas que otras. Por ejemplo, la UIA se declaraba contraria a los intentos por reducir la jornada laboral ya que, sostenía, esto se iba a traducir en una caída de los sueldos. Este razonamiento es completamente lógico desde la óptica del capital, ya que la reducción de la jornada laboral sin un aumento de la productividad reduciría la producción de excedente, con lo cual, de mantener inalterados los salarios, se produciría una baja en la tasa de plusvalor y, por ende, se contraería la tasa de ganancia¹⁵⁴. Huelga decir que en un contexto claramente recesivo, con una clase obrera a la defensiva y sin un Estado fuerte que pudiese intervenir decisivamente en el mercado de trabajo, la

¹⁵⁴ Si se reducía la jornada laboral, para mantener constante la tasa de explotación debía reducirse en la misma proporción el capital variable, es decir, el costo salarial. Ahora bien, esta última opción, además de ser más costosa de implementar por la resistencia de la clase obrera, si bien no afectaba directamente la tasa ganancia de las empresas industriales, sí afectaba la masa de ganancias y la capacidad de consumo de los trabajadores y, por lo tanto, perjudicaba la demanda de bienes salario, profundizando de esta manera la contracción del mercado interno.

posibilidad de que se contratasen más trabajadores para compensar la reducción de la jornada laboral podía ser tan sólo una expresión de deseos del gobierno sin sustento alguno en la realidad.

No es casual que en todos los casos los más interesados en promulgar las nuevas normas de flexibilización laboral fuesen la UIA y la CAC. Esto se debe fundamentalmente a la mayor incidencia que tienen los costos salariales en la industria, el comercio y los servicios. En cambio, las entidades patronales del campo fueron las que menos activamente participaron en los debates sobre la flexibilización laboral. Esto no supone que estuvieran a favor de los derechos de los trabajadores sino que esta “desatención” es explicable teniendo en cuenta el bajo nivel de empleo que tiene el campo en relación a las restantes actividades y, sumado a esto, el predominio de la informalidad laboral en el sector. Es así que las entidades rurales estaban mucho más interesadas en reducir los costos de otros insumos clave como, por ejemplo, el precio de los peajes y el gas oil. A su vez, al estar la mayor parte de los trabajadores rurales no registrados, la flexibilización laboral ya estaba dada *de facto* y poco modificaba la situación la sanción de nuevas leyes en este sentido.

En definitiva, con mayor o menor énfasis, todas las fracciones capitalistas estaban de acuerdo en la necesidad de reducir el costo laboral. Al interés natural de la burguesía por aumentar la tasa de explotación, en la Argentina de los noventa se sumaba la extrema presión ejercida por la competencia externa a raíz de la apertura comercial y la sobrevaluación cambiara. En este contexto, si bien los salarios eran bajos en términos del poder adquisitivo local, seguían siendo relativamente “altos” medidos en dólares. Dentro del marco de la convertibilidad, la brecha de productividad que aún mantenía la Argentina con los Estados Unidos sólo podía ser acortada a partir de una estrategia deflacionaria, siendo el salario un componente central en esto.

3.3 La polarización de las posiciones en el seno de la clase dominante: el tipo de cambio

A partir del desenvolvimiento propio de la crisis y las distintas posiciones asumidas por los actores representativos de la burguesía se fueron delineando dos grandes bandos en el interior de la clase dominante argentina. Estos bandos podrían ser caracterizados a *grosso modo* por dos orientaciones “polares”: la profundización del neoliberalismo dentro del esquema vigente o bien cierto reformismo moderado¹⁵⁵. En la medida en que se profundizaba la crisis económica y los reclamos por reformas de un sector de la burguesía se hacían más intensos, los límites que imponía la convertibilidad se volvían cada vez más estrechos. En este sentido, ante la reiterada insuficiencia de las diversas medidas adoptadas -o debido a la ausencia de ellas- para revertir el cuadro de crisis, los diferentes posicionamientos que fueron asumiendo las distintas fracciones burguesas en torno a aspectos centrales de la política económica terminaron siendo condensados por su posición en torno al valor de la moneda. En efecto, durante el año 2001 la convertibilidad se reveló como un corsé insoportable para la mayor parte de la industria local, ganando definitivamente posiciones las voces por una alternativa al “modelo”. En este recorrido, la burguesía industrial fue “ganando” aliados, especialmente entre la burguesía rural y otros sectores empresarios menos concentrados.

En definitiva, los distintos reclamos de la burguesía industrial por medidas que pudieran mejorar su ecuación económica surgieron, en lo fundamental, a raíz de una desfavorable estructura de precios relativos derivados de la paridad cambiaria y de la particular regulación de los servicios públicos privatizados. Sin embargo, la existencia de una estructura productiva desequilibrada¹⁵⁶ -con sectores con niveles de productividad distintos-

¹⁵⁵ El hecho de que las mencionadas sean las posiciones polares no implica que sean las posiciones más extremas en términos abstractos sino que siempre se hace referencia a los dos polos concretos sobre los que se movió ideológicamente la clase dominante argentina durante la crisis de la convertibilidad.

¹⁵⁶ M. Diamand (1973) definió a la Argentina como una estructura productiva desequilibrada (EPD), la cual se caracteriza por tener, muy simplificada, dos sectores con productividades relativas diferentes y, por lo tanto, una estructura de precios relativos distinta a la internacional. En este caso, la industria tiene una menor productividad relativa que el agro y, salvo en algunas pocas ramas, no es competitiva en términos internacionales.

implicó que no fueran unánimes las posiciones adoptadas respecto al tipo de cambio inclusive dentro del sector transable mismo, dando lugar a tres grandes grupos diferenciados (Cuadro N° 3.3). De esta manera, por un lado se alinearon las fracciones capitalistas del sector no transable (principalmente servicios y sector financiero) en defensa del régimen cambiario vigente (o, eventualmente, su profundización a través de la dolarización), mientras que en el otro extremo se ubicaron las fracciones capitalistas del sector transable que detentaban una menor productividad relativa que la internacional (grueso de la industria). Adoptando posiciones intermedias o tardíamente definidas se ubicaron las fracciones capitalistas insertas en el sector transable pero con mayor productividad relativa (agro y agroindustria).

Cuadro N° 3.3. Grupos de los distintos sectores de la economía argentina según su relación con el comercio exterior y niveles de productividad.

Grupo 1	Grupo 2	Grupo 3
No transables	Transables con alta productividad	Transables con menor productividad
Servicios y sector financiero	Sector agropecuario y sector agroindustrial	Resto de industria manufacturera

Como se mencionó, lo que estaba en juego tras la disputa en torno al nivel del tipo de cambio no era sólo la forma en que se encararía una nueva ofensiva capitalista sobre los trabajadores¹⁵⁷, sino también como se produciría el reparto del excedente entre las propias fracciones capitalistas. En las condiciones de libre cambio en las que se estaba desarrollando el

Por lo tanto, la existencia de un sector productor de bienes transables con elevada productividad relativa como el sector agropecuario pampeano, sin políticas que modifiquen las tendencias que impone el mercado, conduce a la determinación de un tipo de cambio sobrevaluado en función de las necesidades de desarrollo de un sector industrial que pueda ser competitivo en términos internacionales.

¹⁵⁷ Tal como se ha señalado al comienzo del presente capítulo, las opciones de la burguesía para lograr un nuevo ciclo de acumulación se terminarían reduciendo al aumento de la tasa de explotación por la vía deflacionaria, es decir, a través de la reducción del salario nominal, o bien a través de la devaluación de la moneda. Esta última opción implicaría, por un lado, una reducción del precio del trabajo argentino en términos internacionales y, por otra parte, una reducción de los costos laborales en tanto los salarios no acompañaran el ritmo de incremento de precios derivados de la inflación cambiaria.

capitalismo argentino, la tasa de cambio determinaba, además de un reajuste de los precios relativos y de las tasas de ganancia en las distintas esferas, la supervivencia o no de segmentos enteros del capital nacional. En otras palabras, el tipo de cambio era la variable clave que determinaba el grado de especialización de la economía argentina en el mercado mundial y, con ello, el margen que tenía la burguesía local (por lo general, con una menor productividad que la internacional) para poder competir exitosamente por el mercado interno o bien, en algunos casos, para acceder o incrementar su participación en el mercado mundial o regional.

El tipo de cambio, entonces, terminó condensando las contradicciones en el seno de la clase dominante argentina y, por lo tanto, se constituyó en el principal y definitorio elemento de la disputa interburguesa. La resolución de este conflicto trascendía los estrechos límites que en apariencia tenía, ya que además de definir la relación de fuerzas entre las distintas fracciones capitalistas, generaba consecuencias desiguales sobre el conjunto de la sociedad, sobredeterminando la contradicción principal entre capital y trabajo. De esta forma se definía si la recomposición del ciclo de acumulación se daría a través de una rebaja del salario nominal, una mayor reprimarización de la estructura productiva y un ensanchamiento del ejército industrial de reserva o bien, como consecuencia de la devaluación, tendría lugar una caída salarial real junto a una protección parcial del mercado interno y un muy factible aumento del empleo.

3.3.1 Los primeros planteos devaluacionistas

No fue sino hasta bien entrada la crisis que se planteó abiertamente desde sectores de la clase dominante la intención de abandonar definitivamente la convertibilidad y dejar flotar el peso. Esta “demora” tuvo que ver con varios factores, algunos propiamente económicos, pero muchos otros de carácter netamente político. Es que históricamente en la Argentina, y más aún después de la crisis hiperinflacionaria de 1989, la discusión sobre el tipo de cambio implicaba mucho más que la suerte de una simple variable macroeconómica. Como se mencionó, dada la estructura productiva

desquilibrada de la Argentina, ya desde la etapa de industrialización por sustitución de importaciones el tipo de cambio fue central en las transferencias de ingresos no sólo entre clases sino también dentro de la propia burguesía. Si bien las reformas estructurales implementadas por Martínez de Hoz y luego profundizadas por el gobierno de Menem produjeron cambios profundos en la estructura productiva y en la dinámica económica, no menos cierto es que, si bien de un modo diferente, el tipo de cambio sigue teniendo efectos desiguales para las distintas fracciones capitalistas y, por supuesto, también para la clase trabajadora.

No es casualidad que la primera vez que destacados miembros de la burguesía plantearon la posibilidad de abandonar la convertibilidad haya sido tras la devaluación en Brasil a comienzos de 1999. Si bien hubo manifestaciones anteriores por parte de dirigentes industriales sobre la necesidad de mejorar el tipo de cambio real, siempre se había apelado a herramientas compensatorias sin tocar el tipo de cambio nominal (ver Anexo II). La primera discusión seria sobre la posibilidad de modificar el tipo de cambio, algo prácticamente impensado tan solo un año antes, ocurrió durante una Asamblea Nacional extraordinaria de la Unión Industrial Argentina (UIA) que tuvo lugar en marzo de 1999. En el marco de dicha asamblea el presidente de la entidad, Álvarez Gaiani, tuvo que negar que desde UIA se pidiese una devaluación, lo que implicó un reconocimiento al hecho de que la cuestión estaba siendo discutida dentro de la asociación empresaria¹⁵⁸.

Más allá que la gran burguesía industrial no pidiese abiertamente la devaluación, el sólo hecho de que se discutiera la posibilidad ya implicaba un notable giro en sus posturas. Los principales impulsores de la idea de un retoque cambiario provinieron del Movimiento Industrial Nacional (MIN), la línea interna históricamente vinculada a empresas más mercado-internistas y/o de origen local como las textiles, siderúrgicas, papeleras y

¹⁵⁸ “En la UIA no se va a pedir una devaluación. La salida de la convertibilidad es un tema de debate interno, que será muy extenso. Algunos sectores la piden y otros no” (Álvarez Gaiani; *Clarín*, 24/03/99).

metalúrgicas¹⁵⁹. En cambio, las empresas nucleadas en el Movimiento Industrial Argentino (MIA), mayormente vinculadas al mercado externo y con un fuerte peso de la Coordinadora de las Industrias de Productos Alimenticios (COPAL) y las empresas transnacionales, se mostraron mucho más distantes ante la posibilidad de un retoque cambiario.

A primera vista parece paradójico que fuesen los sectores exportadores los más reticentes a una devaluación, ya que estos serían los principales beneficiados con ella al aumentar sus ingresos en moneda local. De hecho, durante la etapa sustitutiva los exportadores fueron los que lideraron los planes de estabilización que incluían como principal medida la devaluación de la moneda nacional¹⁶⁰. Sin embargo, la situación había sido parcialmente modificada tras la apertura comercial, primero con Martínez de Hoz durante la última dictadura militar, y luego durante el gobierno de Menem en los años noventa. El hecho de los sectores exportadores (Grupo 2) fuesen los de mayor productividad relativa les permitía sostenerse en un contexto de libre cambio sin una política específica que los protegiese¹⁶¹. En cambio, para los sectores mercado-internistas, la devaluación era una forma de protección frente a la creciente competencia externa, sobre todo desde Brasil. Esta diferenciación no implica que los sectores con mayor productividad relativa (Grupo 2) no pudiesen sumarse eventualmente a los reclamos de devaluación, sino que para estos no era imprescindible esta medida en términos de supervivencia, mientras que para la mayor parte del Grupo 3 sí lo era. En efecto, los sectores del Grupo 2, y dentro de ellos las

¹⁵⁹ Algunos de los miembros del MIN que pidieron una devaluación en ese entonces fueron Federico Kindgard, empresario de celulosa y papel y miembro del Comité Ejecutivo de la UIA, y Leopoldo Orsay dueño de una empresa de colorantes. Mientras que el primero señaló que era “necesario repensar el valor de la moneda”, el segundo directamente sentenció: “Este modelo no funciona. (Solo) sirvió para frenar la inflación” (*Clarín*, 24/03/99).

¹⁶⁰ En esta etapa, el grueso de las exportaciones estaba constituida por la producción agropecuaria, siendo la burguesía pampeana la principal impulsora de dichos planes. Sobre la relación entre estructura productiva, ciclo económico y sectores sociales durante la segunda etapa de industrialización por sustitución de importaciones consultar Braun (1975), Diamand (1973) y O’Donnell (1977)

¹⁶¹ El que durante la década de 1990 no hayan contado con políticas específicas de protección no implica que estos sectores anteriormente no hayan sido objeto de beneficios particulares, como los grupos industriales que se vieron beneficiados por los diversos regímenes de promoción industrial y todo tipo de transferencias estatales. Al respecto consultar, entre otros, Azpiazu (1988), Azpiazu y Basualdo (1990) y Schvarzer (1987).

firmas agroindustriales, se mantuvieron en una posición favorable hacia la convertibilidad hasta bien entrado el año 2001.

Dada la falta de acuerdo sobre el tipo de cambio dentro de la dirigencia industrial, en las conclusiones del mencionado encuentro se omitió el tema de la devaluación y la única propuesta concreta que logró ser acordada fue que se pidiera al gobierno la designación de un representante del sector como secretario de Industria. Si bien aún dentro de una posición minoritaria, no fueron sólo las empresas más “chicas” o las exclusivamente mercado internistas las que se pusieron a la cabeza del reclamo por un nuevo tipo de cambio, sino que se vieron involucrados algunos grandes grupos económicos, como el conglomerado Techint. De hecho, la expresión más cabal de las tendencias devaluacionistas dentro de la UIA fue sintetizada por el presidente de este grupo económico, Roberto Rocca, quien fue el primero en hablar públicamente de una devaluación:

“Todo el mundo se da cuenta que el tipo de cambio (fijo) es un problema. Este no es momento para tocar el tipo de cambio. Pero cuando esté consolidado el próximo gobierno, no tendría que haber inconvenientes en poder anunciar con tranquilidad un régimen de fluctuación cambiaria, como fluctúa el yen contra el dólar, o el marco contra el dólar, o las monedas europeas entre sí, y no pasa nada. Brasil pudo devaluar con éxito porque nunca tuvo ese problema psicológico que existe en Argentina, pero que en algún momento se va a superar” (Roberto Rocca, *Página 12*, 19/08/99).

Si bien en ese momento dichas declaraciones fueron rechazadas por gran parte de la dirigencia empresaria y política –especialmente por las entidades que apoyaban el modelo, como la Cámara Argentina de Comercio–, en cambio fueron respaldadas por el secretario de la UIA y líder del MIN, José Ignacio de Mendiguren, quien ratificó la necesaria transitoriedad del “1 a 1” (*Clarín*, 19/08/99). Estos “primeros pasos” en instalar el tema cambiario fueron el puntapié de la conformación de una especie de “vanguardia reformista” que buscaba, ante todo, incidir en la política económica del futuro gobierno surgido de las elecciones presidenciales de octubre de 1999. Esta tendencia incipientemente “devaluacionista” se mostraba muy cautelosa dado que aún no era mayoritaria dentro del mismo empresariado industrial ni mucho menos en el seno de la sociedad, con lo cual la “lucha” se mantenía en el terreno ideológico-corporativo.

La cuestión del tipo de cambio volvió a ser planteada un año después, en la VI Conferencia Industrial realizada en octubre del año 2000. Su creciente relevancia justificó que el tema fuera abordado ya no por empresarios aisladamente sino por el propio presidente de la conferencia:

“No es lo mismo tener su propia política monetaria, su moneda, que ser un país satélite de armadura sin soberanía sobre sus mercados. No es igual un país que integra armónicamente sus actividades primarias con las industriales y con los servicios que el que privilegia a un sector por el otro (...) La convertibilidad siendo un proyecto económico en realidad atacaba un problema social que era la anarquía de la hiperinflación. Y al haber sacado la anarquía de la hiperinflación ayudó al aumento de la competitividad y se firmó una especie de un contrato social implícito que era que con crecimiento había empleo, había ganancias, había desarrollos, y consiguientemente los empresarios hacían inversiones, se integraban al mundo y ese círculo virtuoso dio resultados muy positivos durante esos años. Lamentablemente perdimos variables y la competitividad medida por las estadísticas de World Economic Forum que en el año 94 nos posicionaba a Argentina como el país 27 de lo más competitivo del mundo, hoy hemos saltado al puesto 45”. (G. Gotelli, “Síntesis del Panorama de la Industria -Objetivos de la 6° Conferencia Industrial Argentina”: 66).

Si bien en esta ocasión tampoco se pidió abiertamente una devaluación, los cuestionamientos a la convertibilidad fueron mucho más fuertes y amplios. No casualmente el ministro de Economía, J.L. Machinea, hizo una tajante defensa de la convertibilidad y aprovechó su exposición en la Conferencia Industrial para anunciar una de las compensaciones reclamadas desde hacía tiempo por los industriales: el “Compre Nacional”¹⁶².

Ante la imposibilidad coyuntural de superar los obstáculos económicos, ideológicos y políticos para generar un cambio sustancial en la política económica que implicase el abandono de la paridad cambiaria¹⁶³, la dirigencia industrial utilizó una táctica recurrente que, paradójicamente o no, tenía similitudes con la adoptada por el sindicalismo “vandorista” durante las décadas de 1960 y 1970: “golpear primero” (hablar del tipo de

¹⁶² Más allá de que el “compre nacional” fue anunciado por el ministro de Economía durante la 6° Conferencia Industrial organizada por la UIA en el año 2000, dicha norma fue sancionada más de un año más tarde, y en los hechos nunca llegó a controlarse su implementación.

¹⁶³ La relación de las distintas fracciones de la clase dominante con el sistema político y el pasaje de la lucha corporativa a la lucha política serán abordados específicamente en el próximo capítulo.

cambio) para “negociar después” (obtener medidas que compensaran el retraso cambiario).

3.3.2 *Un fallido intento de respuesta: la “Convertibilidad ampliada”*

La acentuación de los problemas de competitividad de la economía argentina y la creciente presión de la burguesía industrial impulsarían a Cavallo a lanzar hacia mediados del 2001 un “paquete competitivo” cuya medida más importante sería la “convertibilidad ampliada”¹⁶⁴. Esta primera modificación al sistema creado en 1991 consistía en reemplazar el tipo de cambio fijo con el dólar por una canasta de monedas que, además del dólar, incluyera al recientemente creado euro. Esta “convertibilidad ampliada” entraría en vigencia una vez que el euro y el dólar equiparasen su valor¹⁶⁵ como forma de morigerar el impacto de la transición, y la ponderación de cada moneda en la determinación del tipo de cambio estaría dada por el peso del comercio de la Argentina con cada región (Estados Unidos y la Eurozona). Hasta tanto no se igualasen la moneda norteamericana y la europea, se aplicaría un “factor de empalme” que consistía básicamente en el desdoblamiento del tipo de cambio en un dólar comercial y un dólar financiero, mejorando muy sutilmente el tipo de cambio para el sector transable¹⁶⁶.

La “convertibilidad ampliada” generó una fuerte reacción del capital financiero y sus aliados en la escena política, que la consideraron equivalente a las viejas políticas de doble tipo de cambio (Peralta Ramos,

¹⁶⁴ Además de la nueva canasta de monedas, se anunciaron una serie de medidas que buscaban mejorar la competitividad y reactivar la demanda interna. Entre ellas se dispuso una rebaja de los peajes y del impuesto a la nafta, se aumentó el impuesto a la transferencia de combustibles en el gasoil, se determinó la aplicación del IVA al transporte de pasajeros, la creación de tasas viales, la reducción del impuesto a las ganancias y la eliminación de un impuesto a los autos diesel O Km. La variedad de medidas hicieron que el paquete fuese bien recibido por los distintos representantes de la burguesía ya que contemplaba concesiones a todos los sectores, aunque con disímil intensidad Al respecto ver *Clarín*, 24/06/01.

¹⁶⁵ Por ese entonces el Euro cotizaba a 0,88 dólares.

¹⁶⁶ El factor de empalme consistía en sumar la mitad de la diferencia entre el dólar y el euro a la vigente paridad cambiaria para las transacciones comerciales, lo cual suponía una muy pequeña depreciación del peso de alrededor del 7%. Para compensar su encarecimiento se redujeron paralelamente ciertos aranceles a las importaciones de bienes de consumo

2007). Fue particularmente crítica la visión del FMI al respecto, dado que su director ejecutivo, Stanley Fischer, sostuvo que el establecimiento de un nuevo tipo de cambio comercial era una medida “intervencionista” y como tal, promovía la “ineficiencia” (*La Nación*, 26/06/01). De todos modos, tanto la Asociación de Bancos de la Argentina (ABA) como el FMI destacaron como positivo que no se rompiese con la base del esquema de convertibilidad, manteniendo firme su oposición a todo intento de devaluación abierta. Es decir, si bien el factor de convergencia de la canasta de monedas era una medida no deseada por el capital financiero, ante la magnitud de la crisis y las crecientes presiones de la burguesía industrial por modificar el tipo de cambio, el mantenimiento de la convertibilidad, aunque más no fuese bajo su modalidad “ampliada”, parecía una opción aceptable para este sector.

Paradójicamente –o no–, la propuesta de incorporar el euro en una canasta junto al dólar tampoco cosechó un gran apoyo en el sector productivo. Por un lado, la UIA consideró la medida como transitoria y adujo que era necesario incorporar también al devaluado Real brasileño¹⁶⁷, lo cual suponía una depreciación del tipo de cambio sustancialmente mayor y un acortamiento de la brecha cambiara que separaba a la Argentina del país vecino¹⁶⁸. Por otro lado, tanto la SRA como CRA se habían mostrado insatisfechas con esta nueva medida ya que sostenían que en el futuro el euro podía apreciarse frente al dólar, lo cual generaría un tipo de cambio aún más sobrevaluado que el vigente (*La Nación*, 22/04/01).

¹⁶⁷ “Si se toman medidas a favor de nuestra industria, manteniendo claramente la convertibilidad, en esto quiero ser muy claro, pero corrigiendo los valores del comercio de exportación e importación, daremos una clara señal de que puede renacer la producción nacional, una clara señal de que se reactiva la producción y la industria, una clara señal de que nuevas inversiones van a elegir la Argentina como su punto de destino (...) Esto puede lograrse por la adecuación del factor de convergencia comercial, introduciendo el Real dentro de su fórmula. De esta forma, este factor de convergencia para exportaciones e importaciones, permitirá compensar, en este momento de grandes diferencias, la situación comercial de nuestra industria con Brasil y con el resto del mundo, hasta tanto se tomen las medidas definitivas en el proyecto nacional de largo plazo. Pero debemos llegar vivos a ese proyecto nacional de largo plazo” (Ing. Eduardo Baglietto, Presidente de Techint, 7º Conferencia Industrial, del 20 al 22 de noviembre de 2001).

¹⁶⁸ Dado que el peso de cada moneda en la nueva canasta era ponderado por el volumen del comercio exterior entre los países involucrados, por la importancia de Brasil en las exportaciones argentinas (alrededor de un tercio del total) la incorporación del depreciado Real suponía una especie de devaluación acotada.

Es decir, la “convertibilidad ampliada”, así como estaba planteada, no era vista por ninguna fracción capitalista como una solución a largo plazo de los problemas de competitividad de la economía argentina. Mientras que la burguesía industrial se inclinaba por una “devaluación encubierta” a partir de la incorporación del Real como primer paso para hacia una devaluación “formal”, la burguesía agraria seguía prefiriendo mecanismos compensatorios, mayormente a través de una rebaja en los costos que incluyera una reducción en la tasa de interés. Si bien por caminos distintos, las propuestas de ambas fracciones burguesas seguían apuntando centralmente contra los intereses del capital financiero.

3.3.3 Los alineamientos finales

Si bien en la mayor parte de los casos las corporaciones empresarias mantuvieron durante 2001 sus posturas frente a los principales temas en conflicto entre 1998 y 2000, los pocos cambios de posiciones que existieron terminaron siendo determinantes en el desenlace de la crisis. Esto no supone que hubo un cambio radical de posturas durante el último año de la convertibilidad sino que la maduración de las condiciones objetivas y subjetivas terminó por consolidar dos opciones enfrentadas y mutuamente excluyentes ante las cuales los actores debieron optar por una u otra. Esto es lo que queda en evidencia al comparar el Cuadro N° 3.1 con el Cuadro N° 3.4, donde se observa el cambio de posturas frente a elementos centrales del modelo por parte de la burguesía industrial, una parte de la burguesía agraria y la banca pública. La articulación entre las condiciones objetivas y las subjetivas fue posible fundamentalmente por el accionar de una especie de “vanguardia” que se fue conformando en el interior de la propia burguesía industrial y que fue ganando terreno hasta llegar a hegemonizar las posiciones corporativas.

Cuadro N° 3.4. Posiciones de las principales corporaciones empresarias, 2001^(a).

Medida	A favor	En contra	Sin registro
Rebaja tasa de Interés	UIA - CRA - SRA - <i>Abappa</i>	ABA	CAC - Adespa
Menores tarifas	UIA - CRA - SRA - <i>Abappa</i>	Adespa	ABA - CAC
Mayor protección	UIA - CRA - <i>Abappa</i>	ABA - CAC - Adespa - SRA	
Déficit fiscal	<i>UIA</i>	CRA - SRA - ABA - CAC - Adespa	Abappa
Devaluación	<i>UIA - Abappa</i>	CRA - SRA - ABA - CAC Adespa	

^(a) Las corporaciones empresarias que modificaron sus posiciones sobre alguno de estos temas durante el año 2001 aparecen resaltadas en negrita e itálica.

Fuente: Elaboración propia en base a documentos empresarios y prensa diaria.

En el frente interno, entre los sectores que seguían apostando al mantenimiento de la convertibilidad, además de los bancos privados y las privatizadas, se encontraban los representantes de las franjas superiores de la burguesía pampeana. Si bien, las entidades representativas de los pequeños y medianos productores agropecuarios (Coninagro y Federación Agraria) se manifestaron abiertamente por el fin de la convertibilidad y la renegociación de la deuda (*La Nación*, 20/12/01), tanto la SRA como la CRA se siguieron mostrando contrarias a la devaluación. Hasta el final del 2001 la Sociedad Rural siguió haciendo énfasis en que la solución a la crisis pasaba por la rebaja de gasto público y no por el abandono del régimen cambiario (*La Nación*, 20/12/01), mientras que la posición de la CRA era más compleja, ya que, aunque formalmente aún se oponía a una devaluación, en el Grupo Productivo que integraba predominaban las posiciones a favor de esta opción¹⁶⁹. Muy probablemente uno de los elementos que más disgustaba a los representantes de los grandes propietarios rurales era la renegociación de la deuda, elemento que estaba

¹⁶⁹ La posibilidad de devaluar fue abiertamente discutida al interior del Grupo Productivo momentos antes de la renuncia de De la Rúa. Sin embargo, la CRA, representante del campo dentro del Grupo Productivo, no estaba de acuerdo con pedir la flotación cambiaria y prefirió poner el énfasis en reclamar cambios en la clase política (*La Nación*, 21/12/01).

ligado directamente a la devaluación, la cual tornaba imposible el cumplimiento de los compromisos externos.

Dentro del Grupo Productivo, fue la UIA la que motorizó la campaña devaluacionista, con su presidente, José de Mendiguren¹⁷⁰, a la cabeza. En este sentido, se elaboró un documento en el que se pedía la flotación del peso, la pesificación de las deudas, una moratoria en el pago de la deuda externa, retenciones a las exportaciones de energía (hidrocarburos) para financiar con ellas a las empresas endeudadas en el exterior, la desdolarización de las tarifas de servicios públicos y la prohibición de ajustes tarifarios por el tipo de cambio (*Clarín*, 22/12/01). Este plan fue apoyado por los bancos públicos y cooperativos a través de la adhesión de Abappra al documento. A diferencia de la banca privada de origen extranjero, los bancos públicos y cooperativos apuntaban a la pesificación ya que, debido a su carácter público, suponían que quedarían mejor posicionados para recibir compensaciones estatales. De este modo, la burguesía industrial, las partes más débiles o menos concentradas de la burguesía agraria y los bancos públicos terminaron ubicándose en el polo devaluacionista.

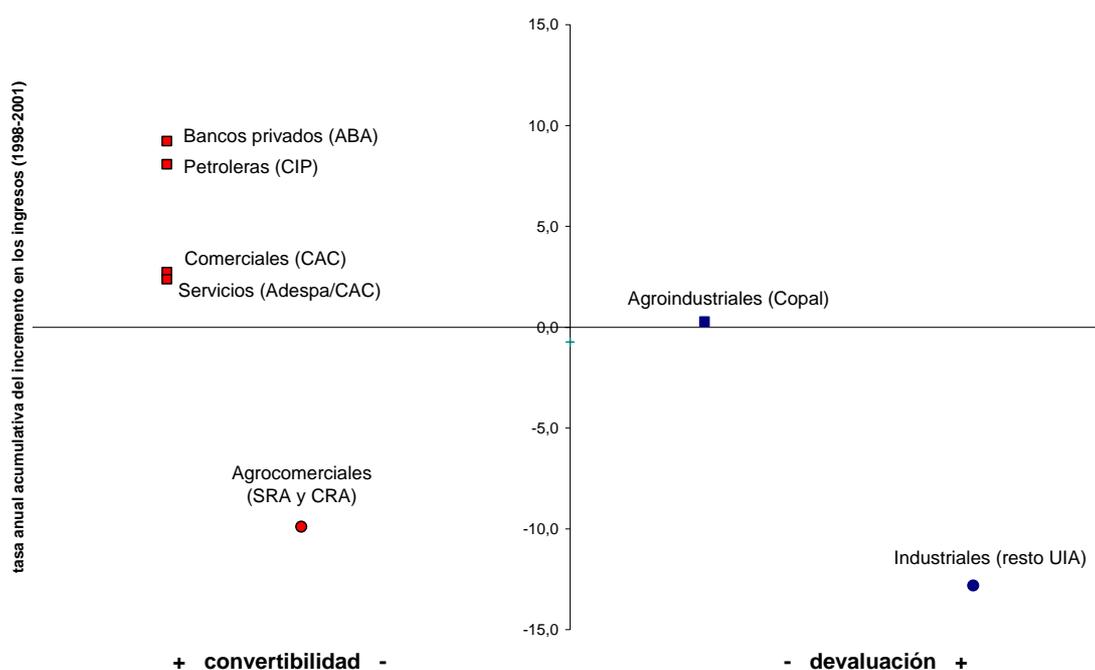
Como forma de relacionar las diversas posiciones sobre el tipo de cambio que adoptaron las distintas fracciones burguesas durante el último año de vigencia del régimen de convertibilidad con su situación estructural, se elaboró un gráfico de dispersión en el cual se cruzó la posición adoptada para cada corporación empresaria con la evolución de las ventas de las distintas fracciones de la cúpula empresaria. Para esto se construyó una escala de acuerdo a la gradación en la intensidad con que cada corporación se manifestó sobre el tipo de cambio durante el año 2001 (algunos ejemplos se pueden encontrar en el Anexo II). Para poder llevar a cabo este cruce se estableció el supuesto de que las corporaciones empresarias seleccionadas representan principalmente –aunque no exclusivamente– a las grandes firmas de cada sector. Al respecto, cabe hacer una salvedad metodológica importante: se decidió vincular las corporaciones del agro a los resultados

¹⁷⁰ J.I. de Mendiguren fue electo presidente de la Unión Industrial Argentina en mayo de 2001.

obtenidos en las ventas de las empresas agrocomerciales (*traders* de granos y aceiteras) dado que las empresas estrictamente agropecuarias no figuran en el ranking de las 200 con mayor facturación. Si bien las empresas comercializadoras de la producción agropecuaria y los productores rurales son distintos sujetos sociales, parece pertinente sostener que la evolución de las ventas de la comercialización de granos y oleaginosas tiene una alta correlación con los ingresos percibidos por los grandes productores agropecuarios.

Gráfico N° 3.5. Relación entre la evolución de los ingresos de las fracciones de la cúpula empresarial entre 1998 y 2001 y las posiciones sobre el tipo de cambio adoptadas durante el 2001 por las principales corporaciones empresarias.

(en porcentajes y en escala nominal)



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

En primer lugar, en el cuadrante superior izquierdo se ubican las fracciones más beneficiadas por el régimen de convertibilidad que pudieron sortearon relativamente bien la crisis y que estaban en contra de modificar el tipo de cambio. En segundo lugar, en el cuadrante inferior izquierdo se ubican los

que a pesar que estaban sufriendo las consecuencias de la crisis económica y la pérdida de competitividad, se mostraron mayormente contrarios a salir del esquema de paridad fija. En tercer lugar, en el cuadrante superior derecho se ubican los que a pesar que no sufrieron tanto la crisis, se terminaron inclinando por salir de la rigidez cambiaria. Por último, en el cuadrante inferior derecho se ubican las fracciones que más perdieron durante los últimos años de la convertibilidad y los principales impulsores de la devaluación de la moneda.

En definitiva, si bien en las posiciones extremas se observa una alta correlación entre la evolución de los ingresos y el posicionamiento respecto al tipo de cambio (capital financiero, burguesía comercial, empresas de servicios públicos, por un lado, y burguesía industrial, por el otro), no menos cierto es que existieron posiciones intermedias en las cuales los elementos ideológicos parecen haber tenido un peso sustancial, especialmente en el caso de la burguesía agropecuaria. Tal como se señaló en reiteradas ocasiones, a pesar que a la gran burguesía agroexportadora le estaba “yendo mal”, sus principales representantes prefirieron reclamar medidas para reducir costos antes que una mejora en el tipo de cambio nominal. En este caso, dada su alta productividad, la viabilidad de la producción agropecuaria pampeana no estaba dada necesariamente por el tipo de cambio, aunque este sí podía tener una influencia decisiva en los niveles de rentabilidad de este sector. El caso de la subfracción agroindustrial es similar ya que, si bien sortearon mejor la crisis gracias al relativo buen comportamiento de sus exportaciones (ver Gráfico N° 3.3), sin lugar a dudas una devaluación les permitiría mejorar su ya alta competitividad y con ello su nivel de rentabilidad.

De todos modos, incluso en las posiciones extremas, la relación entre la situación estructural y el posicionamiento coyuntural no es directa sino que está mediada por la ideología. Tal como se señaló anteriormente, la relación entre intereses económicos y posicionamientos en la coyuntura es compleja. Dado que esta relación no es mecánica, para que se de un cambio en las posiciones de clase no alcanza con el simple trastocamiento de la situación objetiva. Una situación de crisis puede crear mejores condiciones para

difundir una “nueva” ideología, pero no es condición suficiente para que ella se plasme. Para ello se requiere que una parte de la clase o fracción, conciente de la necesidad de los cambios, asuma explícitamente el rol de difusor de la nueva ideología, aunque más no se trate de cambios parciales y limitados. En este caso, el giro ideológico hace referencia sustancialmente a cambios en los posicionamientos en torno a la política económica y no a distintas “concepciones del mundo”. Sin lugar a dudas, todas las fracciones de la gran burguesía argentina seguían teniendo una *ideología* que no sufrió modificaciones sustantivas en lo que hace a su lugar en las relaciones de producción tanto a nivel local como internacional. En este sentido, no se puede hablar de un cambio ideológico del tenor de “burguesía antiimperialista” o algo por el estilo sino más bien de diferentes matices ante la acción del Estado en la economía (política económica). No obstante, aún para que se produjese este acotado cambio fue fundamental el rol de una “vanguardia reformista” en el seno de la burguesía industrial, pero no en un sentido elitista (ya que en este caso las “masas” son parte de la *elite*), sino en el sentido de la parte más “radicalizada” y activa de la clase o fracción¹⁷¹.

La “vanguardia” pone en evidencia las necesidades objetivas de la clase o fracción y cumple un rol fundamental en la difusión de una “ideología” acorde a dichos intereses. Si bien esta analogía entre partido del proletariado y las corporaciones empresarias es muy limitada por el distinto carácter de uno y otro¹⁷², sirve para graficar la forma aproximada en que una fracción de la clase dominante dio un giro ideológico con la intención de revertir las relaciones de fuerza en el interior del bloque en el poder y devenir en hegemónica. La diferencia sustancial con la vanguardia del proletariado está dada porque la principal tarea de esta “vanguardia” burguesa no es correr el

¹⁷¹ Si bien esta utilización del concepto de vanguardia retoma algunas cuestiones planteadas por Lenin en el *¿Qué hacer?* (2004), su uso es más bien *sui generis* y deviene de la ausencia provisoria de un concepto mejor para delimitar a la parte más “radicalizada” y activa de una fracción burguesa.

¹⁷² Además que en un caso se trata de una organización corporativa y en otro política, las diferencias también están dadas porque, más allá de su rol subordinado, uno representa a un sector de la clase dominante mientras que el otro representa a una clase dominada. En este sentido, el “velo” ideológico siempre favorece a los sectores dominantes dado que tiende a reflejar como “natural” las relaciones sociales imperantes.

“velo” que impone la ideología sino apenas realizar algunos cambios parciales en su “textura y color”.

3.4 La “vanguardia reformista” de la burguesía industrial y su política de alianzas

“Es claro que un modelo ya absolutamente agotado es la causa de los problemas que hoy vivimos. Este esquema no permite el crecimiento equitativo del país. Sólo puede ser prorrogado en el tiempo mediante mayor liquidación del patrimonio nacional, mayor transferencia de ingresos de la gente a sectores concentrados de capital externo y mayor deterioro de la producción argentina.

Fracasaríamos y llevaríamos a nuestro país a una crisis social, sectorial y económica sin precedentes si aceptáramos recomendaciones tales como echar miles de empleados del sector público, privatizar el Banco Nación, rebajar aranceles, arancelar la universidad, recortar fondos que se envían a las provincias, ajustar planes sociales, bajar salarios o jubilaciones (...)

Pero seguimos eludiendo uno de los principales problemas que enfrentamos, la falta de competitividad, consecuencia de un tipo de cambio retrasado. Advertimos todos con responsabilidad los riesgos de la devaluación. Pero, ante esta realidad, debemos reducir significativamente los costos de producción para hacer consistente la convertibilidad. Pero en lugar de analizar la estructura tarifaria de los servicios, el elevado costo financiero, la reforma impositiva que priorice a los sectores transables y al consumo, debatimos sobre el despido de empleados, la baja de salarios, el arancelamiento universitario y más ajustes para las provincias (...)

Sería fácil responsabilizar a funcionarios o políticos. Y por cierto los hay mediocres y con alma cipaya. Pero son justamente tecnócratas sin historia en sus partidos.

La sociedad, los industriales, los productores agropecuarios, los pequeños comerciantes, los trabajadores, los sectores de la cultura y los religiosos debemos entender que de la crisis salimos con un modelo que estimule la producción y el poder adquisitivo de la gente.”

(Osvaldo Rial, Presidente de la Unión Industrial Argentina; Clarín, 24/11/00)

“Hace falta un nuevo proyecto ideológico, un proyecto ideológico que permita recuperar la viabilidad de la producción, de agregar valor, esto es que haya una revalorización de la producción, que el valor producción este por encima de esta Argentina rentística (...) el crecimiento a partir de la competitividad va a traer un elemento fundamental, la producción va a permitir incorporar gente al consumo, que

es la fuente de crecimiento y que además permite la redistribución del ingreso, de una forma que no solamente fomenta el crecimiento, si no que además de un sentido social a nuestra actividad empresarial.”

(Guillermo Gotelli, Presidente de la VII° Conferencia Industrial Argentina organizada por la UIA, noviembre de 2001)

Si en un principio lo que buscaban destacados capitalistas industriales era su salvación individual en un contexto crecientemente adverso, con el correr de los acontecimientos una importante parte de la burguesía industrial consolidó su organización corporativa y fue tomando conciencia de los estrechos límites que imponía el régimen de convertibilidad. Como se vio, la gran burguesía industrial cambió su posicionamiento frente a la política económica en un intento por torcer la historia a su favor, llegando a la conclusión de que la salida a la crisis pasaba por el abandono definitivo del régimen de convertibilidad y un cambio parcial en el rol del Estado.

Este giro ideológico de la gran burguesía industrial, aún con las limitaciones señaladas, no se dio de un día para otro sino que siguió un largo proceso en donde posiciones “neokeynesianas” y/o “neodesarrollistas” fueron ganando espacio entre sus miembros más destacados¹⁷³. Aunque estas posiciones poco tenían que ver con las políticas redistributivas del “viejo” Estado de Bienestar, implicaban una crítica a la ortodoxia monetarista y al fiscalismo extremo. En este sentido, fueron reiteradas las referencias que hicieron las autoridades de la UIA sobre la necesidad de que el Estado interviniese para generar la reactivación de la industria, criticando de esta manera el estado de “piloto automático” en que estaba la economía y la obsesión en la dirigencia política por los indicadores financieros.

La hegemonía neoliberal consolidada a comienzos de los noventa se fue desarmando paulatinamente a medida que la crisis fue afectando significativamente las ganancias de importantes fracciones capitalistas, y

¹⁷³ Se entiende por “neokeynesianismo” o “neodesarrollismo” a los intentos por volver a otorgarle un cierto rol económico al Estado en el proceso de acumulación de capital aunque sin revertir en lo elemental el grueso de las transformaciones estructurales que se dieron en el capitalismo a partir de mediados de la década del setenta (apertura económica, liberalización financiera, privatizaciones, flexibilización laboral, contracción o estancamiento salarial, etc.).

particularmente de la burguesía industrial. Pero este proceso no fue ni mecánico ni instantáneo. Si bien un sector dentro de la gran burguesía industrial comenzó a actuar en pos de un cambio en la orientación de la política económica prácticamente desde el inicio de la crisis, sus representantes permanecieron relativamente aislados hasta que comenzaron a estallar una tras otra las variables sobre las que se basaba el régimen de convertibilidad. No obstante, la tarea previa de esta “vanguardia reformista” fue fundamental para “preparar el terreno” e ir ganando posiciones en su batalla contra el bando “conservador”.

Pero para que este sector “reformista” se pudiese consolidar en el interior de la gran burguesía industrial fue necesario que la lucha pasase del plano individual (reclamos de cada empresario con el objetivo de cuidar su propio negocio) al plano corporativo. Este pasaje implicó que debían ser dejados de lado los intereses estrictamente individuales de cada capitalista para pasar a defender los intereses del conjunto de la fracción de clase. En los casos en que los intereses particulares no pudieron ser aglutinados en intereses corporativos, se terminó produciendo una escisión, aunque más no fuese temporal, de los miembros que se distanciaron de las posiciones asumidas por la dirigencia corporativa¹⁷⁴.

Si bien la organización corporativa de los empresarios en las democracias capitalistas suele ser un dato permanente, ciertamente es en las situaciones de crisis donde ella adquiere su mayor relevancia. Mientras los negocios marchan bien, las corporaciones empresarias se limitan a procurar sacar la mayor tajada posible para sus miembros, pero cuando lo que predominan son las pérdidas, la lucha corporativa alcanza su punto máximo en tanto cada sector procura mantener sus posiciones o adelantarse al otro. Además, como se mencionó anteriormente, en las crisis las amenazas de desinversión por parte de los capitalistas pierden cierta relevancia ya que de todos modos la economía se encuentra en recesión (Offe y Wiesenthal, 1985).

¹⁷⁴ Este fue el caso, por ejemplo, de las empresas petroleras, las cuales renunciaron a la UIA a comienzos de julio de 2001 por diferencias con su conducción. También fueron parcialmente marginadas de la conducción de la entidad fabril las firmas automotrices (opuestas a todo tipo de retoque cambiario), aunque las mismas nunca llegaron a “romper” oficialmente con la UIA.

Como se señaló, en un contexto de crisis, la tarea de la “vanguardia” de una fracción de la clase dominante no tiene como objetivo eliminar *la ideología* –entendida esta como una forma amplia de concebir el mundo- sino reemplazar algunos aspectos de la misma para que pueda tener lugar un cambio de hegemonía que no sólo sea favorable a sus intereses particulares sino que además permita consolidar y reproducir la dominación burguesa. Cuando la crisis económica se transforma también en política e ideológica, se abren espacios para que eventualmente el carácter mismo de las relaciones sociales de producción pueda llegar a ser cuestionado. Por lo tanto, la reconstrucción ideológica es una tarea fundamental para la propia clase capitalista. En todo caso, lo que estaba en discusión en esta etapa era si se trataba de profundizar la visión predominante, que en este caso implicaba llevar el neoliberalismo en su versión “convertible” hasta sus últimas consecuencias, o bien se intentaba reformar la ideología para darle una orientación pretendidamente “nacional-popular”.

3.4.1 *La consolidación del liderzazo interno*

La “vanguardia reformista” encontró un primer escollo para consolidar su proyecto: antes –o al menos al mismo tiempo- de buscar alianzas con otras fracciones de clase e incluso con otras clases sociales, debía “convencer” al resto de los miembros de la propia burguesía industrial de que era necesario abandonar el régimen convertible (o reformarlo de tal manera que se transformaría ya en una cosa distinta), lo cual era un problema porque inclusive al final de la década éste seguía siendo considerado como el principal elemento de garantía de la estabilidad económica. Las divisiones en el interior mismo de la UIA ya estaban en evidencia desde el comienzo mismo de la crisis: por ejemplo, a pesar de haber alcanzado un acuerdo por conformar una lista única para las elecciones internas de 1998 y haber proclamado como candidato para otro mandato al entonces presidente de la entidad, Álvarez Gaiani (COPAL) –que completaba el mandato trunco de Sebastiani¹⁷⁵–, este decidió renunciar a la presidencia debido a los fuertes

¹⁷⁵ Después de duras negociaciones para conformar una lista única en la elecciones, el MIN y el MIA habían acordado que el presidente de la COPAL asumiese la presidencia cuando

conflictos que se avecinaban. Paradójicamente, los principales opositores a la continuidad del entonces presidente al frente de la entidad fabril fueron las empresas transnacionales y las agroalimentarias nucleadas en la COPAL. Estos sectores, ante el avance de las posiciones “industrialistas” en el interior de la UIA –representadas principalmente por los dirigentes José Ignacio de Mendiguren y Sergio Eunadi de Techint– prefirieron retirarse de la conducción de la entidad antes que ser forzados a aumentar los niveles de confrontación con el gobierno¹⁷⁶.

Hacia mediados de 2000 se produjeron nuevas divisiones en el interior de la UIA sobre las diferentes alternativas que se barajaban para salir de la crisis. Las dos líneas internas (MIA y MIN) se enfrentaron en torno a las propuestas esbozadas por la entidad fabril en el Grupo Productivo. Mientras que el MIN, mucho más asociado al mercado interno y a las empresas de origen local, buscaba profundizar su enfrentamiento con las empresas de servicios públicos privatizados y fortalecer al “empresariado argentino”, las grandes empresas transnacionales de sectores como el petrolero, el plástico y el químico –todas ellas parte del MIA– amenazaron con retirarse de la entidad. En este contexto, fue particularmente importante el choque de la conducción de la UIA con las firmas petroleras: poco menos de un año más tarde de haber sido lanzadas estas primeras amenazas, estas finalmente decidieron retirarse de la asociación empresaria. Si bien el detonante fueron unas declaraciones de J. I. de Mendiguren¹⁷⁷, aparentemente la cuestión de fondo habría sido un discurso cada vez más volcado hacia el “empresariado nacional” por parte del titular de la UIA, siendo que la amplia mayoría de las firmas petroleras pertenecían a capitales extranjeros. A esto debe sumársele que las empresas petroleras eran de las pocas firmas dentro del

venciera el mandato trunco de Sebastiani que el mismo Gaiani completaba. El mandato de Sebastiani al frente de la UIA fue corto, ya que poco tiempo después de asumir debió renunciar por haber votado, como diputado del Partido Justicialista, a favor de la ley de reforma laboral a la cual la entidad fabril se oponía.

¹⁷⁶ Frente a esta renuncia, los sectores vinculados al MIN propusieron a J.I. de Mendiguren como sucesor, pero como esto hubiese violado el acuerdo de alternancia entre las dos líneas, finalmente fue electo Osvaldo Rial (MIA).

¹⁷⁷ De Mendiguren, el presidente de la UIA, sostuvo: “Por cada tonelada de hidrocarburo que se exporta se emplea una sola persona. En cambio, por cada tonelada textil que se exporta se ocupan 26 personas. Los petroleros no generan demasiados puestos de trabajo y les va bien” (*Clarín*, 06/07/01).

ámbito industrial que aún contaban con ingresos en alza¹⁷⁸, favorecidas en gran medida por el aumento en la cotización del petróleo a nivel internacional. De todos modos, podría pensarse que el clivaje “empresarios nacionales versus empresas transnacionales” no fue el determinante de esta ruptura dado que a esta altura la mayor parte de la gran burguesía industrial se encontraba extranjerizada (Cuadro N° 3.5), con lo cual no se explica, si el conflicto central fuera entre empresas nacionales y extranjeras, por qué no fueron más las empresas que decidieron romper con la dirigencia industrial. En este sentido, parecía que los discursos cada vez más “nacionalistas” de los dirigentes no resultaban un problema mayor para el resto de las firmas transnacionales insertas en la industria local.

Cuadro N° 3.5. Cantidad de firmas industriales de la cúpula empresaria por origen de capital, 1997-2001.

	1997		1998		1999		2000		2001	
	Emp.	%								
Extranjeras	65	55	70	58	70	61	74	64	69	61
Locales	54	45	50	41	44	38	40	35	44	39
Mixtas*		0	1	1	1	1	1	1	1	1
Total	119	100	121	100	115	100	115	100	114	100

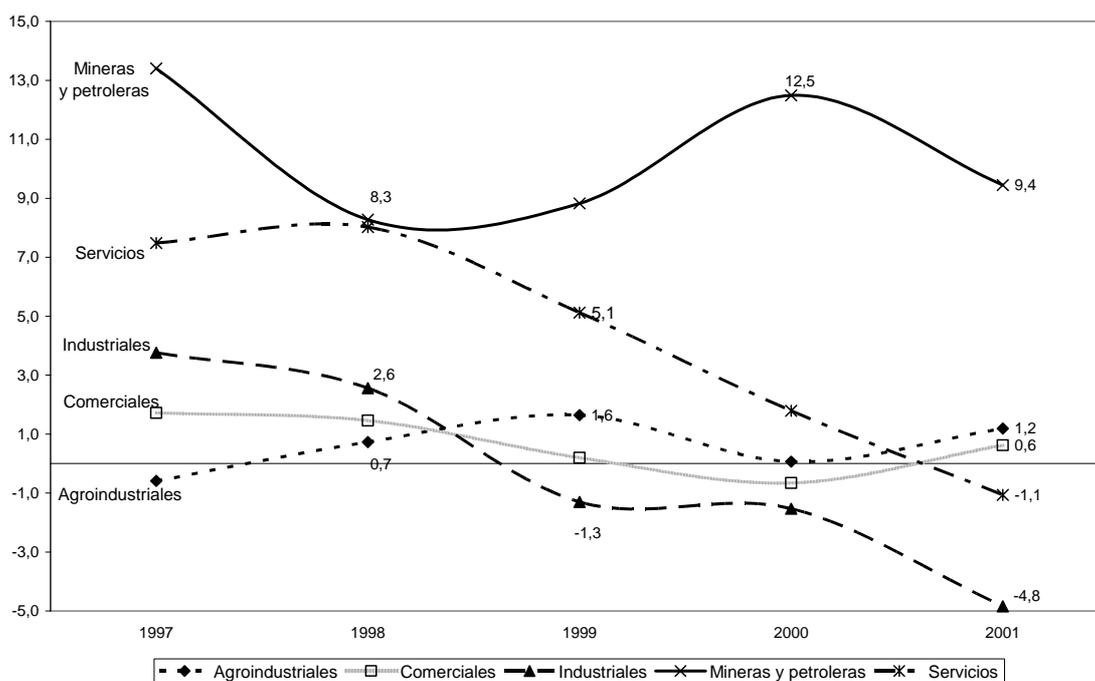
Fuente: Elaboración propia en base a información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO y las revistas Prensa Económica y Mercado.

En realidad, lo que parece haber estado detrás de este alejamiento de las firmas petroleras es el creciente cuestionamiento al conjunto de la política económica del gobierno y a la posibilidad de un cambio en las reglas de juego. Las empresas petroleras fueron las que obtuvieron los mayores niveles de rentabilidad de la cúpula empresaria durante los últimos años del régimen de convertibilidad, superando incluso a las empresas de servicios. Pero lo más importante aún es que esta rentabilidad, más allá de mostrar oscilaciones, estaba lejos de presentar una tendencia netamente decreciente (Gráfico N° 3.6). De esta manera se entiende que los capitales petroleros no

¹⁷⁸ La facturación de las firmas petroleras de la cúpula empresaria aumentó entre 1997 y 2001 a una tasa anual acumulativa del 4,8% mientras que en el mismo período las ventas de las empresas industriales más grandes se contrajo a una tasa de -2,7% anual.

estuviesen interesados en modificar sustancialmente el “modelo”, aún cuando una devaluación los pudiera favorecer por el lado de las exportaciones, ya que no podía descartarse la muy cierta posibilidad de que se establecieran retenciones a las exportaciones de hidrocarburos. Además, dada la altísima composición orgánica del capital en el sector petrolero, eran pocos los beneficios que podía reportarles una baja de salarios en dólares, mientras que, por el contrario, aumentaría sustancialmente el costo de las máquinas e insumos para la exploración, la mayor parte de ellos importados o con precios dolarizados.

Gráfico N° 3.6. Evolución de la rentabilidad por sector de la cúpula empresaria, 1997-2001.
(en porcentajes)



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

Por otra parte, otra traba muy fuerte en el avance de las posiciones devaluacionistas en el interior de la UIA lo constituyó la situación de las terminales automotrices. Si bien éstas exportaban una parte importante de su producción, como se mencionó, a consecuencia del régimen diseñado a comienzos de los años noventa, la industria automotriz quedó reducida

básicamente a una especie de armadura con escasa incorporación de producción local y, por lo tanto, extremadamente dependiente de las importaciones de insumos. Es por este motivo que las terminales automotrices, que contaban con un importante peso dentro del gran capital industrial, apoyaron las medidas que apuntaban a mantener la paridad cambiaria¹⁷⁹.

Desde la dirigencia industrial se trató, al menos en un principio, de cuidar la relación con estos sectores que se oponían a modificar el tipo de cambio. En este sentido, con la intención de preservar la unidad del empresariado industrial y evitar el rechazo social, los miembros de la “vanguardia reformista” trataron mayormente de no cuestionar públicamente el régimen de convertibilidad. En efecto, más allá de solitarias declaraciones de algunos empresarios, la dirigencia de la UIA no se atrevió a cuestionar abiertamente la paridad cambiaria hasta que no se produjeron los sucesos de diciembre de 2001 que culminaron con la caída del gobierno aliancista.

Sin embargo, este “retraso” en pedir el abandono de la convertibilidad no se debió principalmente a las posibles desventajas económicas que tal resolución podía acarrearle a determinadas empresas industriales sino que dependió en gran medida de los tiempos de la crisis y de la lucha por la hegemonía, así como de los constantes desplazamientos de posiciones que se dieron a partir de la evolución de la lucha de clases. Justamente, el segundo gran escollo que debía superar la dirigencia interesada en el abandono de la paridad cambiaria era el amplio grado de aceptación que aún conservaba la convertibilidad en la mayor parte de la sociedad dado que

¹⁷⁹ “Con la devaluación no se gana nada. Las empresas y el Estado están endeudados en dólares y el perjuicio sería enorme. Además, en la Argentina es muy fuerte la memoria inflacionaria, por lo que una devaluación tendría un impacto inmediato sobre los precios. El próximo gobierno debe resolver el problema de la pérdida de competitividad. No sé qué tipo de presiones recibirá. Pero una devaluación no llevaría a nada bueno” (Vincenzo Barello, Presidente de Fiat Argentina, *Página 12*, 19/8/99). Ya cuando a fines de diciembre de 2001 la devaluación se veía como inevitable, un empresario de una fábrica automotriz resumió su situación de la siguiente manera “Presumimos que sí va a haber devaluación. Para nosotros sería la muerte” (*Clarín*, 21/12/01).

todavía era considerada como el principal sostén de la estabilidad económica¹⁸⁰.

No obstante, sin una reversión significativa del grado de apertura comercial, la necesidad de realizar una modificación en el tipo de cambio era un imperativo para la mayor parte de las empresas industriales. Si bien la UIA como entidad se cuidó muy bien de no pedir públicamente una devaluación, al fin y al cabo sus propuestas parecían conducir ineludiblemente hacia ella. En el caso de las grandes firmas agroindustriales nucleadas en la COPAL - que habían logrado mantener niveles aceptables de rentabilidad durante los últimos años de la década (Gráfico N° 3.6) fundamentalmente gracias al comportamiento moderadamente expansivo de las exportaciones¹⁸¹-, fue el creciente enfrentamiento con otras fracciones de clase y el propio desarrollo de la crisis lo que terminó acercándolas a las posiciones de los sectores más críticos del modelo dentro de la burguesía industrial.

Además de estas grandes firmas agroindustriales, había un puñado de otras grandes empresas industriales que eran competitivas en términos internacionales y contaban con una amplia capacidad ociosa, la mayoría productoras de insumos difundidos (siderúrgicas y químicas entre ellas). Sin embargo, el hecho de que pudiesen operar en una situación de libre cambio no significa que este conjunto de firmas, junto a las agroindustriales, no se viesen favorecidas por una devaluación de la moneda sino más bien todo lo contrario, ya que una medida de este tipo les podía reportar ganancias extraordinarias. Estos pocos grupos económicos, que se caracterizaban por exportar y por poseer un importante volumen de capital líquido (en divisa norteamericana) en el exterior, se beneficiaban con una devaluación ya que no sólo podrían obtener mayores ingresos provenientes de las ventas al exterior, sino que, adicionalmente, podían aumentar en forma considerable

¹⁸⁰ Según una encuesta de Gallup Argentina realizada en agosto de 1998 sobre un total de 1.298 casos, el 70% de la población respaldaba la convertibilidad. A mediados de 2001 Gallup realizó una nueva encuesta que mostraba que la mayoría de los encuestados aún apoyaba el mantenimiento de la convertibilidad pero rechazaba la ley de “déficit cero” (*La Nación*, 02/08/01)

¹⁸¹ Entre 1997 y 2001 las exportaciones de las firmas agroindustriales de la cúpula empresaria aumentaron un 2% anual acumulativo.

la rentabilidad de sus actividades internas y licuar sus pasivos con el sistema financiero local.

Para ejemplificar esto, se puede tomar el caso de Techint, el grupo industrial más importante del país y principal impulsor de la “vanguardia reformista”. A partir de mediados de la década, el grupo emprendió un proceso de reestructuración que incluyó: a) una intensificación de la internacionalización del conglomerado, que comenzó a depender cada vez más de las exportaciones¹⁸² y, b) la venta de gran parte de su participación en las empresas privatizadas¹⁸³. De esta forma, al mismo tiempo que Techint se “retiró” de la “comunidad de negocios” que compartía con el capital extranjero y el capital financiero en el nicho de los servicios públicos privatizados, incrementó la porción de sus ingresos en dólares provenientes de la producción destinada al mercado externo a tal punto que pasó a ser uno de los principales *holdings* siderúrgicos del mundo.

Tanto Techint como el resto de la “vanguardia reformista” justificaban su realineamiento defendiendo la necesidad “de fortalecer un verdadero empresariado nacional”, “de reactivar el mercado interno” o el retorno “de una alianza entre la producción y el trabajo argentinos”¹⁸⁴. Este tipo de consignas, que son fundamentales para comprender la forma en que esta fracción intentó generar consenso social alrededor de sus propuestas y diagnósticos, aludían a fenómenos sociales que el país había experimentado hacía décadas y que aún estaban frescos en el imaginario social argentino. Desde la “vanguardia reformista” se manifestaba la intención de reconstruir

¹⁸² En 1996 Techint adquirió la firma Dálmine -una importante empresa siderúrgica italiana- y pasó a controlar el 19 % de la comercialización mundial de tubos sin costura. Poco después compró a la venezolana Sidor y aumentó su participación en la brasileña Confab (ambas productoras de tubos sin costura). En mayo del 2000 se fusionó con una de sus principales competidoras a nivel mundial, la empresa japonesa NKK. En Argentina, el grupo se concentró en el mercado siderúrgico, sector en el que posee niveles de competitividad que lo habilitan para competir en el mercado internacional y para alcanzar un importante monto de exportaciones.

¹⁸³ Al respecto ver el Cuadro N° 2.6 del Capítulo 2.

¹⁸⁴ “Hoy, los argentinos nos encontramos frente a una oportunidad histórica. Se impone una alianza estratégica entre los sectores de la producción, el trabajo y la dirigencia política que revalorice la identidad nacional” (*Políticas y estrategias para un crecimiento armónico y sostenido*, Anuario 2000 de la Unión Industrial Argentina).

una “burguesía nacional” ante la creciente extranjerización de la economía argentina.

3.4.2 *Las alianzas de la burguesía industrial dentro de la clase dominante*

“La única salida de la crisis es mediante un proyecto nacional. Para hacerlo se necesita consenso y liderazgo. Si no están los políticos para ejercerlo, entonces la UIA y sus amigos del Frente Productivo son quienes deben actuar como tal”

(Roberto Rocca, presidente de Techint; *Clarín*, 06/09/00)

La intención de la burguesía industrial de torcer la historia a su favor requería de establecer alianzas con otras fracciones de la clase dominante. Es así que, con el objetivo de formar un frente productivo junto a otras corporaciones empresarias, a mediados de 1999 se realizó una primera reunión entre dirigentes de la UIA y la Cámara Argentina de la Construcción (CAC), a la cual también estuvieron invitados pero no asistieron los dirigentes de la Sociedad Rural. Esta última, dada su postura ambivalente ante la política económica del gobierno, decidió no participar del nuevo agrupamiento para no quedar “pegada” a los sectores más críticos. En reemplazo de la SRA, el nuevo agrupamiento decidió incorporar a las Confederaciones Rurales Argentinas (CRA) en representación de los intereses de los productores¹⁸⁵.

Como se señaló en el Capítulo 2, este flamante nucleamiento (UIA, CAC y CRA), que se conocería luego bajo el nombre de “Grupo Productivo”, implicaba en los hechos la ruptura del Grupo de los Ocho. El fin de la agrupamiento empresario emblemático de la década del noventa y el nacimiento del Grupo Productivo expresaba a nivel corporativo la fractura que se venía abriendo entre el capital productivo –fundamentalmente los sectores transables- y el capital financiero. Es decir, la contradicción de

¹⁸⁵ El Grupo Productivo, aún sin ese nombre, se dio a conocer formalmente con la denominada “Declaración de Tigre” (por el lugar donde se había realizado la reunión) a fines de junio de 2000. En dicha declaración se apelaba a la importancia de la producción nacional: “los argentinos nos encontramos frente a una oportunidad histórica. Se impone una alianza estratégica entre los sectores de la producción, el trabajo y la dirigencia política que revalorice la identidad nacional”.

intereses entre las diversas fracciones de la clase dominante había llegado a tal punto que tuvo que manifestarse también en el plano institucional. Sin embargo, en este lento pasaje de la estructura a la superestructura, la ideología “productivista” aún no lograba salir del terreno corporativo y consolidarse como un “partido” en el sentido gramsciano del término.

Más allá de su participación directa o no en el Grupo Productivo, las tradicionalmente liberales entidades agropecuarias (SRA y CRA) también mostraron, aunque más moderadamente, cambios en sus discursos. Un ejemplo de esto lo constituyó lo ocurrido en una reunión que tuvieron la Sociedad Rural, la CRA y la Federación Agraria con la subdirectora del Departamento Hemisferio Occidental del FMI a comienzos de junio de 2000. Allí le pidieron que el organismo cediese en sus presiones sobre el gobierno, tras lo cual la funcionaria hizo particular hincapié en que se debía cumplir con el pago de las deudas, incluyendo, además de la externa, las de los productores agropecuarios con los bancos. Frente a esta demanda los dirigentes rurales respondieron que los representantes del Fondo Monetario “no conocían la realidad del agro argentino”¹⁸⁶. Si bien tanto la SRA como la CRA estaban lejos de oponerse a la ideología del FMI (distinto era el caso de la FAA), la crítica situación hizo ambas entidades se terminasen manifestando en contra de las recomendaciones del organismo para el país (*La Nación*, 12/06/00).

Sin embargo, la adopción de una retórica más crítica por parte de la dirigencia agropecuaria hacia los representantes del sector financiero no implicaba un inmediato e incondicional alineamiento con la burguesía industrial. De hecho, los tradicionales reclamos del campo contra las transferencias de ingresos nunca dejaron de estar presentes. Así lo manifestaron en su momento tanto la CRA como la SRA, las cuales reclamaron que se eliminaran las transferencias del campo hacia la industria

¹⁸⁶ El presidente de la Sociedad Rural, Enrique Crotto, comentó a modo de ejemplo la situación de los productores de arroz: “Señora -le dijo a la funcionaria-, con el comienzo de la convertibilidad, en 1991, el kilo de arroz valía 14 centavos de peso y el litro de gasoil (principal insumo de esa actividad), 19; hoy, el cereal vale 11 centavos y el combustible 50. Se está poniendo en riesgo a toda una región (el Litoral)” (*La Nación*, 8/06/00).

y, particularmente, hacia la agroindustria¹⁸⁷. Este tipo de declaraciones fueron tajantemente rechazadas por la UIA y, paradójicamente, fomentaron la unidad dentro de la entidad fabril, acercando las posiciones de las principales empresas agroindustriales (COPAL) a los sectores “reformistas”. Tal como se mencionó, no se trata simplemente de que la “vanguardia reformista” *convenció* a la dirigencia agroindustrial sino que las posiciones de las restantes fracciones y clases hicieron que esta se desplazara, encontrando una mayor afinidad con las posiciones reformistas dentro de la burguesía industrial.

En realidad, la burguesía agraria tenía una posición oscilante por compartir intereses tanto con la burguesía industrial como con el capital financiero. Como se señaló anteriormente, la burguesía agraria coincidía con la industrial, por ejemplo, en el reclamo por una reducción en la tasa de interés, pero a su vez, coincidía con el capital financiero en la necesidad de profundizar el ajuste fiscal. Por otro lado, si bien era parte del capital productivo, la ideología tradicionalmente liberal de la burguesía pampeana la ubicaba frecuentemente en posiciones aperturistas cercanas a la gran burguesía comercial y financiera. No obstante, con la polarización de las fracciones burguesas en dos grandes bloques, la burguesía rural terminó fraccionándose acorde a la posición que adoptó frente a ellos.

Por otra parte, la política de alianzas de la gran burguesía industrial no se limitaba a las franjas superiores de la burguesía sino que también apuntaba a obtener el apoyo de los pequeños capitales. Por ejemplo, todo reclamo por una mayor flexibilización laboral no apuntaba únicamente a beneficiar a las grandes empresas sino que, a través de ella, se buscaba la “unidad” con los capitales de menores dimensiones. De hecho, casi todas las propuestas de

¹⁸⁷ Cabanellas, el titular de la CRA, sostuvo en junio de 2000 que el campo es un sector que “continúa produciendo a pesar de sus múltiples inconvenientes, que lo hacen trabajar a pérdida, pese a que le paga al Estado cerca de 2000 millones de pesos en materia de impuestos y que le transfiere aproximadamente 3000 millones por año a otros sectores de la economía” (*La Nación*, 12/06/00). Por su parte, tras la inauguración de la tradicional muestra en la Rural, Crotto, el titular de la entidad sostuvo: “Tenemos que trabajar todos juntos (en el agro) para que se acaben las transferencias de recursos a otros sectores y si la industria que no recibe más esos fondos desaparece, que lo haga, como sucede con los productores a los que no les dan los números. Por qué tenemos que estar subsidiando a la industria de los cueros o a las aceiteras. Ya hicimos muchas fábricas de aceites y no las queremos hacer más” (*La Nación*, 31/07/00).

flexibilización laboral fueron justificadas en tanto “beneficiaban” a las PyMEs. Otro ejemplo lo constituyó el reclamo de la Cámara Argentina de la Construcción –donde participan varios de los principales dirigentes de la UIA– para que el gobierno destinase 1.000 millones de dólares del “blindaje financiero” para obras de infraestructura hasta tanto no se pudiese en marcha el numerosas veces anunciado y nunca concretado “Plan de Infraestructura”. El argumento que utilizaba la dirigencia para apurar la implementación de este tipo de medidas compensatorias era la quiebra generalizada que se venía produciendo en el sector de pequeñas y medianas empresas. En estos aspectos se mezclaban elementos puramente ideológicos junto a la posibilidad de ofrecer efectivamente algunas concesiones materiales a las franjas más débiles de la burguesía local.

3.4.3 *¿La historia se repite? Las alianzas policlasistas*

“Una economía sin competitividad y sin demanda ineludiblemente culmina en una profunda depresión económica con dramáticas secuelas sociales (...) el superávit comercial que se requiere debe ser el fruto de exportaciones con alto valor agregado y de un proceso de sustitución eficiente de importaciones, de forma tal de asegurar el equilibrio de las cuentas macroeconómicas. No es virtuoso ni suficiente el saldo comercial positivo consecuencia de una hiperrecesión.

La concentración del ingreso es un factor que afecta el nivel de demanda interna. Los sectores con altos ingresos tienen una baja propensión marginal a consumir, mientras que aquellos sectores con propensión a consumir igual a su nivel de ingresos se encuentran desocupados o con fuertes pérdidas del poder adquisitivo.

Una redistribución de ingresos implicaría un estímulo a la reactivación económica y actuaría como motor para salir de la depresión actual.

Un ingreso mensual para los jefes de familia desocupados y una baja de los costos de la canasta básica en materia de servicios públicos y de los impuestos que afectan el salario, son medidas que restituyen equidad y viabilidad a la economía argentina” .

(José Ignacio de Mendiguren, “La visión de la Unión Industrial Argentina sobre las causas de la depresión. Propuestas para el crecimiento”; Washington, Octubre 2001)

La política de alianzas de la burguesía industrial no se limitó exclusivamente a otras fracciones capitalistas sino que intentó abarcar

también a una parte importante de la clase obrera. Un intento por agrupar bajo una ideología “nacional-popular” los intereses del capital industrial y la clase obrera fue el autodenominado “Núcleo Nacional” surgido a fines del año 2001 y conformado por el Grupo Productivo, las dos CGT y los bancos públicos. Este nuevo agrupamiento de tipo corporativo tenía como elemento distintivo la incorporación de dos de las tres centrales sindicales por entonces existentes¹⁸⁸. Si bien su existencia fue sumamente efímera, este nucleamiento reclamaba, entre otras cuestiones, la anulación del recorte de 400 millones de pesos de las asignaciones familiares programado para el año siguiente, aumentar el factor de convergencia del 7% al 35% como forma de compensar la sobrevaluación del peso, crear un ministerio de Comercio Exterior y la Producción, e iniciar los demorados planes de infraestructura y vivienda.

Para entender por qué los industriales apelaban a una unidad de intereses con la clase obrera ocupada es necesario repasar brevemente algunas características de la estructura social del país y las relaciones de fuerza entre las distintas fracciones de clase antes de las reformas estructurales implementadas por la última dictadura militar. Desde la década de 1950 y hasta mediados de los años setenta la sociedad argentina fue testigo de una recurrente alianza entre las fracciones menos concentradas de la burguesía local y los sectores populares con el objetivo de terminar con los planes de estabilización ortodoxos impulsados por la burguesía pampeana y apoyados por la gran burguesía industrial (mayoritariamente transnacionalizada)¹⁸⁹.

¹⁸⁸ Durante los años noventa se formó una corriente opositora dentro de la CGT, primero bajo el nombre de Movimiento de Trabajadores Argentinos (MTA) y luego como “CGT disidente”. Fueron parte de ella varios gremios importantes (Camioneros y judiciales entre los más destacados) que buscaron mostrar sus diferencias con el apoyo casi irrestricto de la conducción de la central sindical (“los Gordos”) a las reformas estructurales y la política económica del gobierno de Menem pero sin romper con la estructura de una central sindical única identificada con el peronismo. En cambio, otros gremios, principalmente estatales, decidieron a partir de 1992 conformar una nueva corriente sindical (CTA) por fuera de las estructuras tradicionales y sin una vinculación orgánica con el PJ, que en 1997 terminó constituyéndose -sin lograr reconocimiento legal - como una central sindical alternativa a la CGT. Sobre las divisiones en la CGT y el nacimiento y desarrollo de la CTA consultar, entre otros, Murillo (1997), Senen González y Bosoer (1999) y Svampa (2005).

¹⁸⁹ O'Donnell (1977) bautizó esta alianza entre la burguesía débil y los sectores populares como “alianza defensiva” ya que se oponía a los planes de ajuste y estabilización impulsados por la “alianza ofensiva” entre la burguesía rural y la burguesía industrial transnacionalizada. Los sectores que conformaban esta alianza policlasista, que estaban

Volviendo a los años noventa, al revisar las medidas propuestas y los argumentos utilizados por los industriales argentinos durante fines de la década, resulta imprescindible analizar la situación estructural de esa fracción social y preguntarse acerca de las motivaciones económicas que condicionaron su accionar.

Una diferencia sustancial con la etapa sustitutiva es que en ese entonces la fracción social más interesada en devaluar la moneda era la burguesía pampeana, ya que era por lejos la principal exportadora del país¹⁹⁰. En cambio, a fines de los años noventa, si bien la devaluación también mejoraba los ingresos de los productores agropecuarios, estos eran ya mucho más dependientes de los insumos importados y además muchos estaban muy endeudados en dólares. Por otro lado, durante la década de 1980 las exportaciones de manufacturas de origen industrial aumentaron su participación en el total de las ventas externas¹⁹¹, consolidándose un reducido pero importante grupo de grandes empresas industriales

representados a través de la CGT y la CGE, tenían intereses objetivos comunes ya que tanto los pequeños y medianos industriales como los asalariados se beneficiaban con una recomposición de los ingresos y la consecuente reactivación del mercado interno. Esto se debía a que la producción de las empresas industriales de menor porte era fundamentalmente de bienes de consumo masivo no competitivos en términos internacionales. Sin embargo, las mismas condiciones estructurales hacían que la alianza, efectiva para enfrentar los planes de estabilización recesivos, no pudiera mantenerse en el largo plazo: una vez que se reiniciaba el ciclo expansivo –único objetivo común de ambas fracciones sociales–, volvía a resurgir con fuerza el conflicto fundamental entre capital y trabajo. Cabe aclarar que una vez que se había logrado el objetivo primordial de los planes de ajuste que consistía en equilibrar el balance de pagos, la reanudación del ciclo expansivo también beneficiaba a las empresas transnacionales ya que las mismas, dada las barreras aduaneras existentes por ese entonces, destinaban el grueso de su producción al mercado interno.

¹⁹⁰ Al tener una capacidad de producción más o menos fija en el corto plazo, la burguesía agroexportadora se beneficiaba tanto por un incremento en el tipo de cambio (al recibir más pesos por los dólares obtenidos con las ventas al exterior) como por un aumento de los saldos exportables como consecuencia de la retracción del consumo interno, pudiendo así incrementar el volumen de las exportaciones. Por el contrario, si bien estaba interesada en recomponer el balance de pagos, la burguesía industrial se veía perjudicada en tanto mermaba la demanda interna y con ello la producción y las ganancias.

¹⁹¹ Las exportaciones de manufacturas de origen industrial (MOI) pasaron de explicar el 19% del total en 1980 al 33% en 1989 (INDEC). Esta expansión fue posible por la aplicación de subsidios que buscaban compensar la diferencia existente entre los precios internacionales y los precios locales. De esta manera, al contar con escalas de producción muy superiores a las necesidades de la alicaída demanda interna, algunas importantes grandes empresas industriales (mayormente productoras de *commodities*) encontraron una salida contracíclica por el lado de las exportaciones (Azpiazu, Bisang y Kosacoff, 1988, Bisang y Kosacoff, 1993, Schorr, 2005). A comienzos de la década de 1990 la participación de las MOI volvió a caer (23% en 1992) para luego recuperarse pero sin superar la participación que habían logrado a fines de los '80.

exportadoras. Estas grandes firmas, mayormente agroindustriales y productoras de insumos difundidos, estaban crecientemente orientadas a los mercados externos. En este sentido, una devaluación, más que perjudicarlos con una caída del salario real, los beneficiaba al aumentar su facturación por tener una buena parte de sus ingresos dolarizados e incrementar su tasa de ganancia a partir de la caída del salario en términos internacionales.

En este sentido, en una economía abierta a la competencia mundial el salario es considerado por los capitalistas casi exclusivamente desde el lado de la oferta, esto es, como un costo a reducir. Es decir, mientras que durante la etapa sustitutiva el salario podía ser considerado, además de cómo un costo, como un factor de demanda, tras los cambios analizados en el modo de acumulación a nivel mundial y las reformas aperturistas en la Argentina –y, como consecuencia de todo ello, de la regresiva redistribución del ingreso–, los salarios perdieron capacidad de consumo. Si bien siguen siendo un factor importante para la industria menos concentrada, para las grandes empresas, más que ser un componente central de la demanda agregada, el ingreso de los trabajadores se convirtió mayormente en un costo que cuanto menor es, mayores ganancias proporciona¹⁹². Pero incluso no debe llamar la atención que sean los capitales menos concentrados los más interesados en reducir los costos laborales y de despido; la presión competitiva en una economía abierta es más fuerte aún sobre aquellas industrias de menor productividad relativa ya que están en peores condiciones para aumentar la tasa de plusvalor a través de un incremento en la fuerza productiva del trabajo (plusvalía relativa). Esto último supone la incorporación de tecnología, para lo cual se requiere un incremento significativo en la inversión en capital fijo que escapaba a las posibilidades de la mayor parte del segmento de pequeñas y medianas empresas.

¹⁹² El costo salarial puede ser asimilado al capital variable en Marx. Si se reducen los costos salariales y aumenta la productividad del trabajo, como efectivamente sucedió en los años 90 (ver Capítulo 2), esto redundó en un aumento en la tasa de explotación o, lo que es lo mismo, una mayor tasa de plusvalor, lo cual hace aumentar la tasa de ganancia siempre y cuando los precios de los bienes no caigan en mayor proporción que los costos. Esta mayor apropiación de excedente por parte de los capitalistas se puede dar inclusive sin aumentos en la productividad mientras que los costos salariales se contraigan o, por caso, si se da un aumento de los salarios inferior al aumento de la productividad.

Asimismo, si bien muchas grandes empresas siguieron destinando la mayor parte de su producción al mercado interno, buena parte de ella se dirigió hacia sectores de altos ingresos. Para estos sectores el salario del grueso de los trabajadores tampoco representa un factor relevante en la demanda agregada. Teniendo en cuenta estos elementos, resulta evidente que las características de esta gran burguesía industrial de origen local difieren mucho de la burguesía local no oligopólica de los años '60 y '70, que tenía una importante incidencia económica (debido a su participación en el producto bruto y en la generación de empleo), corporativa (esta última manifestada por la relevancia que llegó a tener la Confederación General Económica) y política (cuya máximo grado de influencia fue durante la gestión económica de J.B. Gelbard tras el regreso del peronismo al poder en 1973).

Considerando estos cambios en la situación objetiva de las distintas clases y fracciones de clase y las aspiraciones hegemónicas de la burguesía industrial, se puede comprender la ambivalencia de la UIA con respecto a la política laboral: mientras que en sus discursos los dirigentes de la entidad hacían referencia a la necesidad de recomponer salarios y aumentar el empleo para reactivar el mercado interno, en sus propuestas de política social reclamaban medidas que iban directamente en sentido opuesto (facilidades para suspender o despedir, mayor flexibilidad, menores cargas sociales, reducción salarial, etc.)¹⁹³.

Por otra parte, una diferencia sustancial entre la década de los noventa y la etapa sustitutiva es que en esta última el tipo de cambio no determinaba la viabilidad o no de la producción industrial dado que esta se encontraba protegida por barreras aduaneras. Si bien el tipo de cambio influía en el

¹⁹³ Por ejemplo, en un informe del departamento de Política Social de la Unión Industrial Argentina figuran iniciativas sugeridas al gobierno que tienen muy poco que ver con la reactivación del mercado interno. Concretamente se proponía congelar el salario mínimo y se justificaba la inconveniencia de aumentos salariales por argumentos jurídicos y, fundamentalmente, porque el salario mínimo de \$ 200 había sido fijado después del lanzamiento de la convertibilidad y la consecuente estabilidad de precios, con lo cual no habría razones para su aumento, además que “los salarios mínimos en la región están claramente por debajo del caso argentino”. Asimismo, la entidad fabril planteó una “seria objeción” a una eventual prohibición de las suspensiones y despidos ya que se estaría violando el derecho de propiedad y otras garantías constitucionales (*Informe del departamento de Política Social*, Anuario 2001 de la Unión Industrial Argentina).

nivel de actividad, lo cierto es que este no era determinante para la supervivencia de la actividad industrial en sí ya que la mayor parte de esta no era competitiva en términos internacionales por definición. En cambio, en una economía abierta como la de los noventa, el tipo de cambio puede eventualmente actuar como si se estuviese elevando el grado de protección de la industria local al encarecer los productos importados. Si bien este mecanismo suele ser coyuntural, es una de las pocas medidas efectivas de “protección” que pueden ser adoptadas en el marco de la liberalización del comercio a nivel mundial sin enfrentarse a los países centrales ni romper con los tratados regionales¹⁹⁴.

3.4.4 *El regreso de la “burguesía nacional”*

La “radicalización” de la burguesía industrial tuvo su máxima expresión a nivel corporativo cuando en mayo de 2001 asumió José Ignacio de Mendiguren como nuevo presidente de la UIA. Esta designación marcó un avance estratégico dentro de la entidad de los sectores “reformistas” y, al menos en lo discursivo, más “nacionalistas”. En efecto, en su presentación como titular de la entidad fabril, De Mendiguren remarcó la importancia de contar con una dirigencia nacional frente a la creciente extranjerización de las empresas argentinas.

No es casualidad que el máximo referente de los sectores “reformistas” fuese De Mendiguren. Esta “vanguardia” estuvo representada mayormente por personajes que provenían de los sectores más perjudicados por el modelo aperturista y la sobrevaluación cambiaria (por ejemplo, textiles y juguetes). Además de ser actividades que hace largo tiempo que dejaron de ser dinámicas y centrales en el proceso de acumulación de capital en la Argentina, estos sectores suelen ser relativamente poco concentrados, donde la mayor parte de los empresarios son pequeños y medianos. Justamente,

¹⁹⁴ Lo relevante en el caso de la Argentina a fines de los noventa es la imposibilidad de aumentar los aranceles a las importaciones debido a las reglas del Mercosur. Si bien eventualmente se podía llegar a un acuerdo entre los miembros del bloque para elevar el arancel externo común, lo determinante en este caso eran los “bajos” aranceles internos dado que el principal socio comercial del país era Brasil, cuya moneda se encontraba muy devaluada respecto al peso.

tanto Osvaldo Rial como José Ignacio de Mendiguren, dos de los presidentes de la UIA en este período, eran empresarios o ex empresarios que provenían de este tipo de actividades¹⁹⁵.

A partir de la paulatina consolidación de este grupo dentro de la burguesía industrial cabe preguntarse por qué fueron pequeños y medianos empresarios de sectores rezagados los que se terminaron convirtiendo en los voceros ideológicos del “movimiento productivo” que culminaría con las propuestas de devaluación de la moneda y pesificación de las deudas. Si bien la respuesta a este interrogante no es sencilla, pueden esbozarse al menos tres hipótesis al respecto. La primera de ellas tiene que ver con la coincidencia de intereses objetivos en torno a la política cambiaria entre muchos de los grandes capitales y las pequeñas y medianas empresas del sector industrial: mientras que con la devaluación las grandes empresas industriales competitivas se veían altamente beneficiadas por la obtención de ganancias extraordinarias, los sectores no competitivos se veían favorecidos por la protección *de facto* que implicaba un encarecimiento de las importaciones. En el caso de las industrias de menor productividad relativa el objetivo no era la obtención de plusganancias sino que la devaluación les ofrecía la posibilidad de, al menos transitoriamente, seguir existiendo como capitales productivos.

Pero estos condicionamientos estructurales no son los únicos que permiten explicar la unidad entre las franjas superiores y débiles de la burguesía industrial y el papel determinante que jugaron los dirigentes industriales de mediano porte. También intervinieron en esta trama, como no podía ser de otra manera, elementos ideológicos y políticos. Respecto a este último aspecto, cabe resaltar que la gran mayoría de los empresarios que ocuparon la titularidad de la Unión Industrial Argentina o bien siempre tuvieron estrechos lazos con políticos o bien directamente actuaron en política¹⁹⁶. En

¹⁹⁵ Mientras que Osvaldo Rial, presidente de la UIA entre 1999 y 2000, era dueño de una pequeña fábrica de ventiladores, su sucesor, José Ignacio de Mendiguren, vendió la mayor parte de sus fábricas textiles a capitales extranjeros y su participación como empresario quedó reducida a una marca de ropa y a la comercialización de indumentaria.

¹⁹⁶ Algunos de los presidentes de la UIA vinculados con la política fueron: Claudio Sebastiani, diputado del PJ mientras era presidente de la entidad fabril entre 1997 y 1998; Osvaldo Rial, con estrechos lazos con Duhalde desde la época en que este último era

este sentido, parecería haberse privilegiado los contactos políticos del dirigente por sobre el peso que podía tener meramente como empresario. Para imponer su voluntad dentro de la entidad, el poderío económico de los grandes empresarios es un elemento central, pero no siempre este se traduce directamente en capacidad de incidencia sobre el sistema político.

Por otro lado, si bien la UIA ha estado dominada por las grandes empresas, en su discurso y su lógica de acción colectiva la dirigencia industrial siempre debió dar cuenta también de los intereses del resto. La alta participación de empresarios medianos en los niveles directivos está estrechamente vinculada a esto último, ya que la alternancia de grandes empresarios con aquellos de mediano y pequeño tamaño en la conducción de la entidad obedece a la intención de erigirse como representante del conjunto de sus miembros. Sin embargo, es un hecho que ningún pequeño o mediano empresario ha llegado a la presidencia de la entidad sin el aval de al menos alguna de las más grandes empresas industriales. Es así como, por ejemplo, que tanto Rial como De Mendiguren fueron “apadrinados” en la entidad por Techint, el principal grupo industrial de la Argentina. En definitiva, no parece ser tan relevante de donde proviene la dirigencia empresarial sino más bien qué intereses representa. De alguna manera se podría hacer una analogía con el reclutamiento del personal de gobierno y el carácter del mismo¹⁹⁷.

El predominio del capital extranjero entre las grandes empresas hacia finales de la década de los noventa era tan abrumador que era difícilmente concebible que la burguesía local pudiese imponer políticas que fuesen

governador de Buenos Aires y Rial presidente de la Unión Industrial de la misma provincia (Rial había sido designado como director del Banco Provincia en 1997 a instancias del propio Duhalde); y J. I. de Mendiguren, el cual renunció a la titularidad de la UIA para asumir como ministro de la Producción con Duhalde en enero de 2002.

¹⁹⁷ Como bien señala Poulantzas (2001), por lo general los funcionarios y dirigentes políticos provienen de la pequeñoburguesía (clases “mantenedoras” del Estado), pero, sin embargo, por la estructura propia del Estado como organizador político de la clase dominante, los mismos encarnan los intereses de largo plazo de la gran burguesía. De manera similar se puede analizar a las corporaciones empresarias como la UIA, las cuales deben dar cuenta formalmente del “interés general” (corporativo) del sector industrial. En efecto, en la generalidad de los casos no fue necesario que la dirección formal quedase en manos de los grandes empresarios dado que, además de la existencia de numerosos canales informales, el propio funcionamiento institucional responde a determinadas relaciones de poder que terminan reflejando los intereses de las grandes empresas.

directamente en contra de los intereses de las empresas transnacionales sin modificar radicalmente el tipo de Estado. La dependencia estructural de la burguesía local y su imposibilidad de esbozar un proyecto propio hablan de su debilidad objetiva frente al capital extranjero y ponen en evidencia los “efectos pertinentes” de este último.

Pero no sólo se trata de una burguesía dependiente sino que, tal como se mencionó, las empresas más importantes que se mantuvieron en manos de capitalistas nacionales consolidaron una lógica de funcionamiento muy ligada a los mercados externos y a una creciente transnacionalización de sus actividades. De hecho, la mayor parte de los pocos grandes grupos económicos locales que crecieron durante los años noventa pudieron subsistir sin ningún tipo de política industrial ni protección arancelaria más allá de las prebendas ocasionales que pudiesen recibir del gobierno de turno. La supervivencia de la mayor parte de esta fracción del capital nacional fue posible principalmente porque no compite con el capital extranjero salvo en sectores donde cuenta con ventajas comparativas naturales.

Más allá de las crecientes posiciones conquistadas por los sectores vinculados al MIN y a las posturas más “nacionalistas”, los choques y amenazas que se produjeron en el interior de la UIA fueron la expresión de los límites que encontraban este tipo de propuestas entre los sectores exportadores y las firmas extranjeras. Si bien las empresas transnacionales tenían una menor presencia en el nivel corporativo, actuaban como fuerza social a partir de sus “efectos pertinentes”, es decir, por los efectos que generaba su presencia en el nivel económico entre las restantes fracciones de clase y en el campo global de fuerzas en el plano político. Como se mencionó, estos efectos se manifestaban concretamente en la situación de dependencia de la burguesía autóctona y la ausencia de un proyecto “nacional”.

A partir de estos elementos debe repensarse el papel que jugó la dirigencia industrial en la trama político-ideológica que precedió al abandono de la convertibilidad y, por lo tanto, el lugar que ocupó el tradicional clivaje entre “burguesía nacional” versus capital transnacional. Como se ha visto, los principales “voceros” del proyecto devaluacionista provenían de las filas de

la burguesía local, pero esto no implica que respondieran a intereses estrictamente “nacionales”. La fuerte presencia política y el creciente peso en el interior de las corporaciones de la burguesía local, más que marcar su fortaleza, habla de su relativa debilidad. Su rol destacado no se debe únicamente a la necesidad del capital industrial de presentarse como representante de intereses “nacionales” sino que también la burguesía local se ve obligada a “insertarse” en la estructura de poder del Estado. Como lo señalaba O’Donnell (1978), como burguesía dependiente la burguesía local no trata de revertir el proceso de transnacionalización sino de mantener ciertos espacios de acumulación frente al avance del capital extranjero o bien asociarse con él de modo directo porque de otra manera perdería en el mercado. Si bien al comienzo de la década de 1990 pareció que la burguesía local encontraba refugio asociándose con el capital extranjero en los consorcios adjudicatarios de las firmas privatizadas o bien replegándose hacia actividades de índole comercial, al poco tiempo se reveló que el creciente predominio del capital extranjero le dejaba cada vez menos lugar en el proceso de acumulación, con la excepción de muy pocos grupos económicos que, gracias al amparo estatal en épocas pasadas, habían logrado consolidarse en el mercado regional y/o mundial (como los casos de Techint, Arcor, Bagó y Roemmers)¹⁹⁸.

Los “empresarios nacionales”, siguiendo sus intereses particulares –que no se diferenciaban demasiado de la mayor parte de las ETs industriales–, terminaron convirtiéndose en la “vanguardia” del conjunto del capital industrial que, como se mencionó, era en su mayoría extranjero. Pero de esta situación no debe interpretarse que, una vez más, esta “vanguardia” logró convencer a las grandes empresas transnacionales para que acatasen su proyecto, sino que el desarrollo de la crisis económica y la evolución de la lucha de clases (las movilizaciones y protestas de una parte de la clase obrera –desocupados– y el creciente descontento de las capas medias) terminaron de dar la pauta a la mayor parte de la burguesía industrial que no

¹⁹⁸ Sobre la relación general entre el crecimiento de los grupos económicos y los privilegios estatales desde el gobierno de facto de Onganía (1966) hasta el final del gobierno de Alfonsín (1989) consultar Castellani (2006a). Para un abordaje más detallado sobre el caso particular de la empresa Arcor ver Schorr y Wainer (2006).

había salida posible para el sector transable dentro del marco de la convertibilidad

Teniendo en cuenta los significativos cambios que se dieron desde el fin de la etapa sustitutiva, ¿cómo puede entenderse entonces esta reaparición de los reclamos por un “proyecto nacional”? Parte de la respuesta no puede provenir sino de la importancia de la ideología a la hora de generar cohesión para lograr apoyos a ciertos intereses sectoriales que intentan devenir en universales. La estrategia que sostenían los dirigentes industriales contra los bancos y las privatizadas implicaba la necesidad de construir una fuerza social capaz de impulsar su proyecto. Con este fin utilizaron un discurso de corte nacionalista, que vinculaba sus posiciones a los intereses de las fracciones más débiles del capital e incluso a la de los asalariados, apelando a las “tradiciones de las generaciones muertas” que todavía subsistían en la memoria colectiva. Para ello, se apoyaron políticamente en sectores con una productividad menor a la internacional y que, por lo tanto, se encontraban entre los más afectados por la apertura económica y la sobrevaluación cambiaria. Si bien muchas de las empresas con menor productividad que la internacional terminaron desapareciendo o dejaron de ser industriales, las que habían logrado sobrevivir se constituyeron en el sustento ideológico sobre el cual se legitimó la “vanguardia reformista”. Era políticamente más “correcto” poner a la cabeza de los reclamos a empresarios afectados por la desindustrialización y supuestamente interesados en defender los puestos de trabajo de sus “trabajadores-clientes” que a representantes de los grupos económicos que hacía poco habían apoyado fervorosamente las reformas estructurales.

En síntesis, hacia finales de la década de los noventa se dieron dos factores que convergieron para comenzar a darle forma al “bloque reformista”. Por un lado, la necesidad del conjunto del capital industrial de revertir la relación de fuerzas con el capital financiero y superar el corsé de la convertibilidad para ganar en competitividad. Para ello, si el capital financiero era señalado como el representante de los intereses “foráneos”, la burguesía industrial debía apelar a la construcción de una fuerza social que remitiese a intereses “nacionales y populares”. Por otro lado, estaba la

necesidad de buena parte la burguesía local de tratar de sostenerse frente al avance del conjunto del capital extranjero (productivo y no productivo), para lo cual tenía una larga tradición de amparo en el “aparato estatal” que había consolidado el peso político de su organización corporativa, lo cual le facilitaba la tarea de incorporar intereses de otros grupos subordinados. De esta manera, la burguesía industrial intentaría devenir en hegemónica a través de la fusión de dos subfracciones que se complementaban mutuamente: mientras que el capital industrial extranjero detentaría el predominio económico, la burguesía industrial local detentaría el predominio ideológico-político.

3.5 El “callejón sin salida” del bloque “conservador”. Los intereses por sostener y/o profundizar el esquema de convertibilidad

Se utilizará, a falta de un término mejor, “conservadores” para definir a aquellas fracciones capitalistas que se alinearon en torno a la defensa irrestricta de la convertibilidad o bien su profundización a partir del proyecto de dolarización de la economía. Este bloque fue liderado fundamentalmente por el capital financiero privado y los propietarios de las empresas de servicios públicos privatizadas, principales beneficiarios de la política económica menemista. Uno de sus principales aliados de clase fue la gran burguesía comercial representada en la “liberal” Cámara Argentina de Comercio, la cual, conviene reiterar, también pretende representar a las empresas de servicios públicos. La unidad de este bloque estuvo dada fundamentalmente por su interés en la preservación o, mejor dicho, en la profundización de la política económica implementada por el menemismo. Estas fracciones capitalistas no siempre estuvieron solas, ya que tuvieron aliados eventuales en determinadas coyunturas entre los cuales se destaca la gran burguesía pampeana. Sin embargo, como se vio, las posiciones de esta última fueron oscilantes y nunca terminó de comprometerse completamente con ninguno de los dos grandes polos que se conformaron en el interior de la clase dominante.

3.5.1 El bloque “conservador”

El año 1998, además de cerrar con la economía en recesión, terminó con una fusión de las entidades que representaban al sector financiero privado. Dadas las transformaciones operadas en la propiedad de los bancos a lo largo de la década de los noventa –consolidándose una presencia hegemónica de las entidades extranjeras–, la distinción entre bancos locales y extranjeros carecía entonces de relevancia debido a la virtual desaparición de los primeros, con la excepción de una parte importante de la banca pública. Para graficar la magnitud del repliegue de la banca privada local, basta mencionar que hacia el final de la década se contaba un solo banco de capital privado local (Banco Galicia) entre los diez más grandes del país

Así fue como a comienzos de diciembre de 1998 se fusionaron la Asociación de Bancos de la República Argentina (ABRA, donde estaban nucleados los bancos extranjeros) y la Asociación de Bancos Argentinos (Adeba, donde militaban los bancos locales) dando lugar a una nueva entidad, la Asociación de Bancos de la Argentina (ABA)¹⁹⁹. Esta nueva asociación, a pesar de ser presidida por Eduardo Escasany –titular del Banco de Galicia–, contaba con el predominio casi absoluto de los bancos extranjeros. Esta fusión era un reconocimiento de hecho a la prácticamente desaparición de la banca nacional y, por lo tanto, implicaba la virtual unificación de los intereses de las entidades bancarias²⁰⁰. Muy probablemente la elección de Escasany al frente de ABA fuese la carta que jugaron los bancos extranjeros para “compensar” a los “sobrevivientes” bancos locales por la desaparición de su entidad (Adeba), además de que el titular del Banco Galicia tenía una importante llegada al gobierno y fluidos vínculos con otros sectores empresarios. Fue así que quedaron sólo dos

¹⁹⁹ Sobre las distintas asociaciones de bancos a fines de la década de 1990 ver el Anexo I.

²⁰⁰ De este modo lo reconocía el propio Escasany ante la posibilidad de fusión de Adeba y ABRA en un reportaje al diario *La Nación*: “Si bien Adeba nació como una agrupación de bancos nacionales, la realidad fue cambiando y ya antes de este proceso de concentración tenía en su seno a varios extranjeros, incluso nada menos que al Citibank. Hoy en día el tema de la propiedad es relativo, porque yo pregunto ¿de quién es el Citi? De 500.000 accionistas. Lo mismo pasa con todos los bancos que cotizan en Bolsa, incluyendo al Galicia. En este nuevo capitalismo todo pasa por quién, cómo y dónde toma las decisiones, acá o afuera. (...) Adeba no hace diferencia por la propiedad, por lo tanto la posibilidad de una fusión con ABRA es algo que estamos conversando. Defendemos los mismos intereses” (*La Nación*, 10/05/98).

entidades representativas del sector bancario: ABA, la mayoritaria, que nucleaba a los bancos privados, y Abappra, que agrupaba a los bancos públicos y cooperativos.

En este contexto, los bancos privados se erigieron en uno de los principales defensores del esquema de convertibilidad y los más temerosos ante una posible devaluación de la moneda. Tal como lo dejaron de manifiesto numerosas veces sus representantes, tanto el sector financiero local como los acreedores externos se encontraban entre los más perjudicados por una eventual medida de este tipo²⁰¹. En el primer caso, además de ver reducidas sus ganancias en dólares, de no mediar una pesificación de los pasivos junto con la devaluación, se produciría un gran descalce entre el valor de éstos y sus activos. Además, independientemente de la pesificación o no, una devaluación implicaba una fuerte desvalorización de los activos de los bancos –compuestos fundamentalmente por créditos– en términos internacionales, siendo las más perjudicadas las entidades extranjeras. Si bien es cierto que no todos los bancos extranjeros tenían una fuerte presencia física e institucional en el país, la devaluación afectaba al conjunto de éstos ya que los que tenían una presencia más bien simbólica eran, por lo general, los que manejaban grandes cuotas de la deuda pública (Cobe, 2009). De esta manera, la suerte de estos últimos estaba estrechamente emparentada con la de los acreedores externos.

Como se mencionó, una devaluación implicaba necesariamente el *default* de la deuda ya que, por un lado, con un tipo de cambio más alto se hacía mucho más oneroso pagar los intereses con la alicaída recaudación del Estado (en pesos) y, por otro lado, la modificación cambiaria restringiría fuertemente –sino totalmente– el acceso al financiamiento externo. Esto último se debe al hecho de que, justamente, los préstamos internacionales y la entrada de capitales financieros contaban con la garantía que ofrecía la

²⁰¹ Al respecto se pueden citar algunos de los representantes de los bancos más importantes del mundo. José Luis Daza, economista de J.P. Morgan, mencionó que “una devaluación conmocionaría a los mercados emergentes, tal como sucedió con Rusia”. Por su parte, un economista de Salomon Smith Barney sostuvo que “el temor es que la única manera que encuentren para salir de la recesión sea devaluar”. Por su parte, Arturo Porzecansky, analista de ING Baring, destacó que una devaluación en la Argentina “sería un golpe terrible a las empresas, bancos y el Gobierno, que están muy endeudados en dólares” (*Clarín*, 22/05/99).

convertibilidad y las altas tasas de interés en dólares. En realidad, como se vio en el capítulo anterior, este era un funcionamiento perverso ya que como consecuencia del persistente déficit fiscal, el Estado, además de endeudarse en el exterior, se endeudaba constantemente en el mercado local, manteniendo así altas las tasas de interés internas. Se trataba de un círculo vicioso ya que, paradójicamente, la principal causa del déficit fiscal era el pago de los intereses de la deuda externa, seguido por la brecha de ingresos generada por la privatización del sistema previsional.

Pero no sólo el capital financiero, sino también las empresas de servicios públicos privatizadas estaban entre las más perjudicadas por una eventual devaluación. Debe tenerse en cuenta que las empresas de origen extranjero que adquirieron firmas argentinas durante los años noventa sufrirían, por un lado, la desvalorización de sus activos y, por otro parte, se achicaría sustancialmente la magnitud de las utilidades en dólares factibles de ser remitidas a sus países de origen. Tal como se mencionó en el capítulo anterior, durante la convertibilidad muchas de estas empresas transnacionales obtuvieron en la Argentina altísimas tasas de rentabilidad en dólares, con lo cual giraron al exterior grandes cantidades de dinero en concepto de remesas de utilidades. Además, como también se mencionó anteriormente, las empresas de servicios importaban gran parte de los insumos que utilizaban, muchas veces desde sus propias casa matrices y/o empresas controladas, que con una devaluación se verían sustancialmente encarecidos.

A partir de todo esto se comprende que entre los principales defensores de la convertibilidad hayan estado los bancos privados (en su mayoría extranjeros) nucleados en la Asociación de Bancos de la Argentina (ABA), las empresas de servicios privatizadas, los representantes de los acreedores en el exterior y el FMI. Sin embargo, las diferencias en torno al rumbo económico no se restringieron al enfrentamiento entre el capital productivo y el capital financiero, sino que incluso dentro de estos mismos comenzaron a surgir divergencias. Sintomáticamente, a fines de abril del año 2000 se relanzó Abappra -la entidad que nucleaba a los bancos públicos y cooperativos- a partir de la incorporación del Banco Nación (que

anteriormente estaba en Adeba, luego fusionada con ABA)²⁰². Este traspaso del Banco Nación fue acompañado en ese momento por los también públicos Banco Ciudad (de Buenos Aires) y Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE), a los que luego se sumaron otras entidades. Este resurgimiento de Abappra era una manifestación de las crecientes divergencias existentes entre los bancos públicos y cooperativos por un lado y los privados (en su gran mayoría extranjeros) por el otro. Mientras que los bancos públicos se acercaban en algunos puntos a las posiciones del sector productivo, los bancos privados nucleados en ABA se mantenían firmes en su defensa del “modelo” económico.

El hecho de que la burguesía industrial y, en menor medida, la agraria intentaran presentarse como representantes de los intereses nacionales incidió en la estrategia de los bancos públicos y cooperativos, produciéndose un acercamiento de Abappra a las posiciones de la UIA. En primer lugar, los bancos públicos y cooperativos coincidían con la dirigencia industrial en que era necesario mejorar el crédito a las PyMEs y al sector productivo en general a través de la revisión del régimen impositivo. Asimismo, es pertinente recordar que, además de las pequeñas y medianas empresas, buena parte de los clientes de los bancos públicos y cooperativos eran los productores agropecuarios. Justamente, a mediados de 2001 Abappra firmó un compromiso con las cuatro entidades rurales para expandir el crédito, bajar las tasas, refinanciar pasivos y mejorar la productividad (*La Nación*, 21/06/01). También por ese entonces hubo acercamientos de la banca pública con la burguesía industrial tal como quedó reflejado en una reunión conjunta que llevaron a cabo Abappra y la UIA a comienzos de junio de 2001, donde criticaron a los bancos privados de ABA por no financiar “proyectos nacionales” (*La Nación*, 08/06/01).

Si bien el polo “conservador”, como se mencionó, fue liderado por los bancos privados y las empresas de servicios públicos privatizadas, estos tuvieron un aliado clave: la gran burguesía comercial representada por la

²⁰² Abappra representaba en ese entonces a 27 entidades provinciales, municipales, regionales y cooperativas de todo el país con una participación del 34% en el total de activos, del 36,4% en préstamos y del 38,1% en depósitos del sistema financiero local.

Cámara Argentina de Comercio. Esta gran burguesía comercial se oponía a cambios en la política económica que no tuviesen que ver con la rebaja de los costos laborales y otras medidas de corte profundamente neoliberal, entre las cuales se destacaban, además, el blanqueo de capitales, la rebaja de los encajes bancarios, la eliminación de los subsidios al desempleo, la renegociación de los convenios ultraactivos, la supresión del impuesto a la renta mínima presunta y de ingresos brutos y la reducción del arancel externo común del MERCOSUR. Si bien las grandes empresas comerciales que estaban orientadas al mercado interno -fundamentalmente hipermercados y cadenas de ventas de electrodomésticos, electrónica y artículos para el hogar- se veían perjudicadas por la creciente contracción de la demanda interna, el conjunto de la gran burguesía comercial apostaba a que la reactivación se diese luego de un nuevo ajuste que reestableciese el equilibrio fiscal. Supuestamente, una vez que esto se llevara a cabo, se recuperaría la inversión y, con ella, el empleo, tras lo cual volverían los “buenos tiempos” del primer lustro de la década de 1990.

El rechazo a la modificación cambiaria por parte de la gran burguesía comercial se explica, en primer lugar, porque una parte importante de los bienes comercializados por las grandes cadenas eran importados, sobre todo en lo que hace a la electrónica y los electrodomésticos. En este sentido, con una devaluación los precios de dichos bienes se incrementarían en una proporción similar a la magnitud de aquella, generando una mayor contracción de la demanda y, por lo tanto, afectando las ganancias. Por otra parte, estas empresas trabajaban generalmente a crédito tanto con sus proveedores como con los consumidores, jugando en esto un rol central la estabilidad cambiaria. La devaluación suponía, al menos temporalmente, el fin del crédito comercial en tanto se produciría un retorno de la inflación y una fuga de activos líquidos hacia el dólar²⁰³. Justamente, uno de los principales “logros” de la convertibilidad había sido la expansión del consumo a partir de las compras en cuotas fijas en pesos.

²⁰³ El crédito comercial es sumamente importante ya que, al prescindir momentáneamente de la realización final de la mercancía, permite acelerar las diversas fases de la circulación mercantil (Marx, 1992).

Sin embargo, no estaban en la misma situación las empresas comerciales exportadoras, mayormente *traders* de granos y aceites. Si bien la mayor parte de estas empresas pertenecían a capitales extranjeros, al tener sus ingresos dolarizados, una devaluación no afectaba sustancialmente el volumen de sus utilidades. Por otra parte, una eventual devaluación les permitía incrementar el volumen de su negocio al incentivar las exportaciones. De este modo se explica que tanto las cámaras de aceiteras y cerealeras²⁰⁴, si bien no lideraron los reclamos de devaluación, tampoco ofrecieron demasiada resistencia a este tipo de salida.

3.5.2 Las oscilaciones de la burguesía agraria y las grandes empresas endeudadas

De acuerdo a lo expuesto anteriormente, dentro de los que tuvieron posiciones oscilantes entre ambos bandos (“conservador” y “reformista”) se encuentra la gran burguesía pampeana representada mayormente en la Sociedad Rural y en la CRA. Si bien ambas entidades hicieron una cerrada defensa de la estabilidad cambiaria, en muchas otras cuestiones se posicionaron más cerca de la burguesía industrial (los “sectores productivos”) que del capital financiero y las firmas privatizadas. En este caso su apoyo al tipo de cambio fijo estaba dado tanto por elementos político-ideológicos como económicos. Entre los primeros, debe destacarse, más allá de algunas críticas puntuales, el apoyo en general a las políticas liberales y a los gobiernos que las pusieron en práctica (particularmente el Proceso de Reorganización Nacional y el gobierno de Menem). Pero más allá de esta posición ideológica orgánica de la burguesía rural, la convertibilidad en particular les había permitido a los grandes productores modernizarse fuertemente a través de la importación de maquinaria agrícola e insumos, los cuales hicieron posible que aumentasen significativamente

²⁰⁴ Las principales cámaras de este sector son la Cámara de la Industria Aceitera de la República Argentina (CIARA) y el Centro de Exportadores de Cereales (CEC), a las cuales se suma la Cámara de Exportadores de la República Argentina (CERA). Al respecto consultar el Anexo I.

los niveles de productividad en el agro²⁰⁵. De allí se explica que los reclamos frente a la caída de la rentabilidad agraria hacia finales de la década no pasasen tanto por el tipo de cambio sino mayormente por reducciones impositivas, un reclamo típicamente liberal. Además, el modelo de convertibilidad había generado una importante centralización de la producción agropecuaria a partir de la desaparición de numerosos pequeños y medianos productores, lo cual terminó beneficiando a los grandes y permitió un mejor aprovechamiento de las economías de escala con la nueva maquinaria incorporada.

Asimismo, es importante señalar que muchos de los grandes productores agropecuarios se encontraban ampliamente diversificados, los cuales habían realizado importantes inversiones en el sector financiero, la mayoría de ellas de carácter especulativo. Este hecho implicaba que una parte importante de los grandes productores rurales estuviera interesada en que se mantuviese este esquema que les permitía obtener una importante renta financiera dolarizada.

Por último, en un contexto de abundante crédito para el sector, durante los años noventa muchos productores agropecuarios se endeudaron para poder hacer frente a las crecientes exigencias de inversión²⁰⁶. Si bien el nivel de endeudamiento era mayor entre los pequeños y medianos productores, muchos de los grandes también incurrieron en este tipo de prácticas, ya fuese para reinvertir en el propio sector o para especular en el sistema financiero. En definitiva, la modernización del sector agropecuario se sustentó en gran medida en el endeudamiento, el cual estaba garantizado por un activo (la tierra) que se revalorizaba continuamente²⁰⁷. Muchos de los

²⁰⁵ Sobre el apoyo de los grandes productores rurales a las reformas estructurales y el Plan de Convertibilidad, ver el Capítulo 2 de la presente tesis.

²⁰⁶ Tal como sostiene Bisang, “frente a una oferta abundante de crédito (...) el modelo desembocaba casi ineludiblemente en un endeudamiento creciente de la actividad en su conjunto. El productor se vio rodeado de una oferta abundante de crédito para las inversiones a mediano y largo plazo. Si a ello se le suma la necesidad de un mayor capital de trabajo asociado con el incremento de la producción, se puede comprender cómo, a mediados de los noventa, el sector en su conjunto exhibía un proceso de modernización tecnológica, concentración productiva y creciente endeudamiento” (Bisang, 2007: 199).

²⁰⁷ Los grandes propietarios rurales conseguían menores tasas de interés sustentadas en la revalorización de su patrimonio y el creciente volumen de producción. El uso del crédito bancario por parte del sector agropecuario pasó de 2.200 millones de dólares en el año 1987

productores endeudados para la compra de maquinaria terminaron convirtiéndose simultáneamente en contratistas para optimizar la utilización del capital fijo. Según Bisang (2007), como resultado de este proceso, a finales de la década de los noventa la magnitud de la deuda del sector agropecuario era igual al total del valor del *stock* ganadero²⁰⁸.

Este endeudamiento, contraído tanto con el sistema bancario como con los proveedores de insumos (la mayor parte de ellos, grandes empresas transnacionales) implicaba que, de llevarse a cabo una devaluación sin una pesificación de las deudas, estas se incrementarían sustancialmente. Si bien es cierto que la mayor parte de los grandes productores rurales tenían sus ingresos dolarizados por ser exportadores, si la devaluación era conducida – como se temía- por la burguesía industrial, era muy probable que se estableciesen mecanismos de apropiación de buena parte de las ganancias extraordinarias derivadas de la misma por parte de este sector y del Estado. Uno de estos mecanismos por excelencia era la imposición de retenciones a las exportaciones, medida históricamente rechazada por la burguesía rural.

Finalmente, cabe mencionar que también tuvieron posiciones oscilantes algunas grandes empresas industriales muy endeudadas en el exterior. En efecto, no fueron únicamente las empresas de servicios públicos las endeudadas en dólares sino que varias grandes empresas locales del sector productivo también revestían en esta situación²⁰⁹. Si bien algunas de estas firmas podían estar siendo perjudicadas por el “corsé” de la convertibilidad, el abandono de la paridad cambiara era particularmente problemático para ellas ya que contaban con una deuda externa importante. Además, algunos

(18% del PBI sectorial) a casi 7.000 millones de dólares en el año 1998 (40% del PBI sectorial). Al respecto ver Reca y Parrellada (2001).

²⁰⁸ El mismo autor señala que otras estimaciones indicaban que alrededor de unas 14 millones de hectáreas se encontraban hipotecadas

²⁰⁹ Algunos casos destacados de grandes empresas locales muy endeudadas en dólares fueron los de Loma Negra (Grupo Fortabat), Sociedad Comercial del Plata (Grupo Soldati) y Pecom Energía (Grupo Pérez Companc). En el caso de Loma Negra, entre 1997 y 2000 su deuda a mediano y largo plazo pasó de los 163 a los 374 millones de dólares, quedando el grupo con un pasivo total consolidado un 37% superior a su patrimonio neto. En el caso de Sociedad Comercial del Plata, en el año 2000 tenía pasivos por 940 millones de dólares, los cuales superaban en casi seis veces a su patrimonio neto. Por último, Pecom Energía en 1997 tenía una deuda de 2.256 millones de dólares que siguió aumentando, aunque para el año 2000 la relación entre pasivos y patrimonio neto era mejor que en los otros casos ya que no superaba el 100% (Gaggero, 2008).

de los casos más emblemáticos (Loma Negra, Soldati) se trataban de empresas productoras de bienes prácticamente no transables (como el cemento o la actividad de construcción), con lo cual el problema del endeudamiento externo era más agudo aún. De no mediar algún tipo de seguro de cambio o estatización de la deuda privada –sobre lo cual no había ningún tipo de garantía de que se llevase a cabo dada la extremadamente complicada situación fiscal-, para estas empresas la devaluación implicaba la necesidad de encarar una renegociación “amistosa” de sus deudas o caer directamente en *default*. De hecho, no casualmente los ejecutivos de algunas de estos grandes grupos endeudados como Soldati y Pérez Companc habían apoyado la ley de “déficit cero” buscando evitar el *default* de la deuda externa (Salvia, 2009).

3.5.3 *La tabla de salvación que nunca salió a flote: la dolarización*

La dolarización fue presentada como una especie de “etapa superior” de la convertibilidad, cuya mayor ventaja supuestamente residía en la eliminación definitiva de la incertidumbre cambiaria con el consiguiente descenso de la tasa de interés, lo cual teóricamente favorecería la inversión y, con ello, el aumento del empleo. El primero en mencionar la posibilidad de dolarizar la economía había sido el entonces presidente Menem tras la devaluación de la moneda brasileña en 1999. Aquella propuesta dolarizadora tenía como objetivo eliminar las expectativas de que la Argentina pudiese seguir los pasos del país vecino.

Si bien no necesariamente estaban en contra del mantenimiento de la convertibilidad, todas las fracciones capitalistas que actuaban en el sector transable de la economía se manifestaron en contra de dolarizar la economía. Basta decir que si el “1 a 1” había traído tantos problemas de competitividad, pocas garantías había que la dolarización permitiera una deflación y reducción salarial que la convertibilidad no había logrado alcanzar en la medida necesaria. La dolarización se convirtió en el principal objeto de críticas de la burguesía industrial y sus aliados no tanto por ser sustancialmente “peor” que la paridad fija sino por la “irreversibilidad” de

esta medida y por la inconveniencia de profundizar las críticas directas a la convertibilidad dado que la misma aún gozaba de un amplio respaldo social. En este sentido, la lucha contra la dolarización tenía un doble propósito: mientras que el objetivo manifiesto era impedir que efectivamente se abandonara la moneda local en favor de la estadounidense, el objetivo latente era debilitar a los defensores de la paridad cambiaria mediante el recurso de argumentar que una medida de este tipo profundizaría los problemas endémicos de la convertibilidad. Es decir, era una forma de señalar los problemas de la convertibilidad sin necesariamente reclamar su abandono de manera directa, dado que, como se mencionó, la batalla ideológica contra esta aún no había sido ganada.

A nivel teórico, los mismos sectores que estaban a favor del mantenimiento de la paridad cambiaria (capital financiero, empresas de servicios privatizadas y gran capital comercial) podrían objetivamente haber formado parte del proyecto de dolarización de la economía. Sin embargo, este proyecto tampoco encontró un alto nivel de aceptación entre las diversas corporaciones representativas de los intereses de los mencionados sectores. Al menos públicamente, la dolarización sólo obtuvo el respaldo de algunos –destacados– miembros del sistema político, mayormente entre los funcionarios de gobierno que provenían del Centro de Estudios Macroeconómicos de Argentina (CEMA) (Castellani y Szkolnik, 2004) e intelectuales orgánicos del capital financiero a nivel mundial²¹⁰.

Más allá de la buena relación de muchos grandes empresarios con los funcionarios interesados en dolarizar la economía, la propuesta no fue adoptada explícitamente por ninguna corporación empresaria del sector. De hecho, ningún miembro destacado de la burguesía se manifestó a favor de la propuesta, incluyendo a los principales representantes de los bancos privados. En este sentido, M. Sacerdote, -titular del Bank Boston, vicepresidente de ABA y presidente de Consejo Empresario Argentina

²¹⁰ Algunos de los más importantes intelectuales orgánicos del capital financiero internacional que se manifestaron a favor de la dolarización de la economía argentina fueron los economistas Rudiger Dornsbuch y Jeffrey Sachs (*La Nación*, 29/01/99 y 06/10/01) y el vicepresidente de Goldman Sachs Europa, el español Guillermo de la Dehesa (*La Nación*, 26/11/00). Para ampliar sobre el tema ver Castellani y Szkolnik (2004).

(CEA)- sostuvo que desde la Asociación de Bancos de la Argentina no se estaba ni a favor de devaluar ni de dolarizar:

“No proponemos ni la dolarización ni la devaluación. Hay que buscar un presupuesto equilibrado, un programa que aliente las inversiones para que se invierta más y haya más trabajo en Argentina, hay que hablar de qué es lo que queremos hacer, después veamos” (Manuel Sacerdote; *Clarín*, 15/12/01).

Por su parte, si bien el gobierno de los Estados Unidos no se manifestó ni a favor ni en contra de la dolarización, dejó en claro que no haría concesiones monetarias para facilitarla, a la par que el presidente de la Reserva Federal, Alan Greenspan, sostuvo que la dolarización no era la “panacea” ni debía ser un sustituto para “políticas económicas sanas” (*La Nación*, 21/05/99). En este sentido, si bien no había una oposición formal, de realizarse, la dolarización debía ser un acto unilateral del gobierno argentino ya que no habría ni supervisión ni descuentos bancarios por parte de la Reserva Federal de los Estados Unidos. En una dirección similar se manifestó el Fondo Monetario Internacional, para el cual lo más importante para revertir la crisis no necesariamente pasaba por cambiar la moneda sino por adoptar “políticas solventes” (Bembi y Nemiña, 2007).

Más allá de que nunca terminó de esfumarse como idea, tras una fuerte oposición de Brasil –que consideraba que con una medida de este tipo se rompía definitivamente el MERCOSUR– y la falta de respaldo de los EE.UU. y el FMI, el proyecto de dolarización prácticamente quedó congelado hasta su resurgimiento en el año 2001. Recién hacia mediados de dicho año, ante la creciente “crisis de confianza” en el peso argentino - reflejada en la notable aceleración de la fuga de capitales- volvió a la escena pública el proyecto dolarizador.

La dolarización permitía “cristalizar” una determinada relación de fuerzas entre las distintas fracciones de la clase dominante ya que, a diferencia de la convertibilidad, la política monetaria no sólo quedaba “suspendida” sino que directamente se terminaba con toda posibilidad de recuperar aquella. En síntesis, lo que garantizaría la dolarización era una derrota definitiva de los intentos por devaluar el peso. Sin embargo, durante este último año de

vigencia de la convertibilidad, la dolarización no logró concitar más apoyos que los que ya había logrado cuando fuera propuesta por primera vez²¹¹.

En los hechos, una vez más ninguno de los actores representativos de las distintas fracciones capitalistas se manifestó públicamente a favor de dolarizar la economía durante el 2001. Justamente, uno de los actores que más intereses podía tener en una salida de este tipo, el capital financiero, se manifestó mayormente en desacuerdo con la propuesta. Si bien algunos banqueros individualmente se habían declarado partidarios de una solución de este tipo, la Asociación de Bancos de la Argentina se declaró nuevamente en desacuerdo con la dolarización, ya que para esta entidad, a pesar del retiro de los depósitos, el sistema financiero aún conservaba liquidez suficiente²¹².

Esta postura de la entidad que agrupaba a los bancos privados, en su mayoría extranjeros, no puede entenderse solamente considerando sus intereses económicos inmediatos ya que, en este sentido, la dolarización no podía ser una mala opción ante la posibilidad de que se concretase una devaluación. Frente a esto, en primer lugar, debe considerarse que una dolarización, si bien le permitiría a los bancos conservar el valor de su capital en dólares y poder seguir remitiendo utilidades en esa moneda, también eliminaba uno de los negocios centrales que tuvieron durante la década de los noventa que era el endeudamiento del Estado con el sistema financiero local a tasas de interés relativamente altas a nivel internacional. Pero aún más importante que esto es el hecho de que pedir la dolarización era aceptar públicamente que se tenía un fuerte problema de liquidez como

²¹¹ En esta ocasión Menem volvió a ser el principal impulsor de esta medida y consiguió el apoyo otros actores políticos, inclusive algunos de ellos eran parte del gobierno aliancista. De hecho, en plena crisis, hasta el propio presidente De la Rúa consideró la opción de dolarizar la economía, aunque el por entonces nuevamente ministro de Economía D. Cavallo presionó por mantener la convertibilidad con algunos “retoques” (convertibilidad ampliada). Además de que no estaba dispuesto a deshacerse de su creación, Cavallo -en su versión más “pragmática” y heterodoxa- sabía muy bien que con la dolarización no había forma alguna de solucionar los problemas de competitividad que afectaban a la economía argentina sin profundizar la debacle económica.

²¹² En una entrevista publicada en *La Voz del Interior* y citada por el diario *La Nación*, el director ejecutivo de ABA, Norberto Peruzotti, sostuvo que “aunque es posible que algún banco haya emitido alguna opinión particular en favor de esa posibilidad, a nivel institucional, no estamos de acuerdo (con la dolarización). (A pesar del retiro de depósitos), el sistema financiero conserva su solidez” (*La Nación*, 13/08/01).

consecuencia de la masiva fuga de capitales. La dolarización conllevaba necesariamente la constitución de un nuevo sistema bancario *off-shore*. En este contexto, los gerentes de los bancos privados que actuaban en la Argentina buscaron dar una imagen de solvencia, ya que admitir la necesidad de una banca *off-shore* implicaba reconocer que estaban virtualmente quebrados. A esto se le sumaba el hecho de que los principales actores políticos que encarnaban el proyecto dolarizador cargaban con un desprestigio social muy grande. El discurso anti-menemista había crecido fuertemente al compás de la crisis y ya no se encontraba reducido a las denuncias por corrupción sino que abarcaba también a las políticas que habían llevado a la debacle de la economía. Si bien la convertibilidad aún gozaba de un relativamente amplio respaldo social, la dolarización, en cambio, no lograba concitar un apoyo masivo.

Además que ningún actor corporativo hizo propia la bandera de la dolarización, existió una limitación “objetiva” a la misma, ya que en la segunda mitad de 2001 se había vuelto técnicamente imposible llevarla a cabo al tipo de cambio vigente. Tras la masiva fuga de capitales de los últimos años de la convertibilidad y su aceleración durante la primera mitad del 2001, la única forma de reemplazar todos los pesos en circulación por igual cantidad de dólares era a través de un préstamo “puente” de los Estados Unidos o el FMI, lo cual, para el caso, era lo mismo, ya que el Fondo no otorgaría ningún préstamo de este tipo sin el aval del gobierno norteamericano. Sin embargo, tanto la postura del FMI como del gobierno de Estados Unidos no había variado respecto a la primera vez que se propuso la dolarización. La mayor parte de los funcionarios del tesoro norteamericano, comenzando por su secretario (Paul O’Neill), así como el presidente de la Reserva Federal (Alan Greenspan), volvieron a sostener que todo intento por dolarizar la economía argentina debía ser un acto unilateral del país ya que no se contaría con el respaldo de estas instituciones del gobierno norteamericano²¹³. También se había manifestado en contra de una salida de este tipo Michel Camdessus, titular del Fondo Monetario

²¹³ De hecho, el único funcionario del gobierno de Bush que se manifestó abiertamente a favor de la dolarización como solución para la Argentina fue el ex secretario del Tesoro de Reagan, Paul Volker. Al respecto consultar Castellani y Szkolnik (2004).

Internacional hasta septiembre de 2001. A esa altura, sin el respaldo explícito del FMI ni del gobierno de los Estados Unidos, la “bandera” de la dolarización era más un recurso ideológico tendiente a tratar de generar confianza en el modelo y ahuyentar los rumores de devaluación que una posibilidad real de ser llevada a cabo en el nivel de paridad vigente en ese entonces.

Tras los fracasos del “blindaje financiero” y el “megacanje”²¹⁴ y la falta de apoyo del FMI al gobierno argentino, no sólo se abortó la dolarización sino que perdió sustento el propio régimen cambiario vigente. Efectivamente, el modelo de convertibilidad pareció encaminarse definitivamente hacia un callejón sin salida cuando el Fondo Monetario Internacional condicionó la continuidad del financiamiento a que el gobierno nacional lograra acordar con las provincias un ajuste para adecuarse a la ley de “déficit cero”. Lo llamativo de esta situación es que tan sólo dos meses antes el FMI había aumentado en 8.000 millones de dólares el “blindaje financiero” obtenido en diciembre del 2000. Si bien se llegaron a girar 5.000 millones de ese paquete, los 3.000 millones restantes -que podían ser desembolsados en forma anticipada para financiar una reestructuración voluntaria de la deuda externa- fueron parte de los desembolsos que el Fondo se negó a realizar hasta tanto no hubiese un acuerdo con las provincias por un mayor ajuste²¹⁵.

3.5.4 *El cambio de posición del Fondo Monetario Internacional*

A medida que se profundizaba la crisis, también comenzaron a surgir diferencias sobre la política hacia la Argentina en el interior de los propios organismos multilaterales de crédito. El caso del FMI merece una consideración especial, ya que si bien fue un actor central en el

²¹⁴ Sobre los distintos intentos por evitar el *default* de la deuda pública argentina durante el gobierno de De la Rúa, como los denominados “blindaje financiero” y “megacanje”, consultar Arceo y Wainer (2008) y Schvarzer y Finkelstein (2004).

²¹⁵ Entre noviembre y diciembre el FMI tenía que girarle al gobierno argentino 1.260 millones de dólares y un aporte de otros 3.000 millones como parte de la garantía para el canje de deuda. Thomas Dawson, el principal vocero del FMI sugirió que el FMI no giraría los desembolsos acordados en el “blindaje” y el “megacanje” hasta que el presidente Fernando de la Rúa no hubiese cerrado la negociación con las provincias para que se ajusten a la política del déficit cero (*La Nación*, 02/11/01).

sostenimiento de la convertibilidad hasta mediados del 2001, una vez que fracasaron los intentos por asegurar el pago de la deuda, el organismo decidió no interponerse ante una eventual devaluación. En realidad, el Fondo Monetario nunca había sido un ferviente defensor de los esquemas de tipo de cambio fijo, aunque en su momento consideró que esta era la mejor manera de recobrar y garantizar el pago de la deuda por parte de la Argentina²¹⁶.

Tras las recurrentes crisis financieras internacionales –tequila, asiática, brasileña– y los crecientes problemas económicos en los grandes países deudores (Brasil, Rusia, Turquía, Argentina), en el interior del Fondo Monetario fueron ganando espacio las posiciones a favor de un cambio en la orientación de la política del organismo. Esto desencadenó un proceso de auto-revisión de su intervención en las crisis financieras y, en particular, sobre las condicionalidades para el otorgamiento de los créditos. Asimismo, la llegada de G. W. Bush a la Casa Blanca en el año 2001 implicó un giro en la política financiera de los Estados Unidos, principal accionista del FMI. Los nuevos funcionarios estadounidenses se manifestaron en contra de seguir utilizando fondos públicos o de los organismos de crédito para salvar a prestamistas “irresponsables”. Uno de los máximos exponentes de esta línea fue el flamante secretario del tesoro norteamericano, Paul O’Neill, un conspicuo representante del capital productivo²¹⁷. O’Neill sostuvo en ese entonces que el problema de la Argentina no se solucionaría con más crédito a menos que se redujera la carga de los intereses mediante una reestructuración voluntaria de la deuda (Bembi y Nemiña, 2007).

Para la segunda mitad del año 2001 las diferencias en el interior del Fondo Monetario en relación a la situación de la Argentina se habían agrandado y ya no había acuerdo sobre el tipo de cambio necesario para el país. El

²¹⁶ Los tipos de cambio fijo no se encontraban necesariamente entre las políticas recomendadas por el FMI, tal como lo dejó en claro su economista jefe, Michael Mussa, cuando sostuvo que no había “ninguna evidencia de que los cambios fijos hayan aportado mayor estabilidad a la región que los regímenes flexibles o de flotación, y Chile es ejemplo de lo contrario” (*La Nación*, 21/05/99).

²¹⁷ Paul O’Neill había sido el gerente general y CEO del grupo industrial Alcoa entre 1987 y 1999. Alcoa es uno de los grandes productores mundiales de aluminio, con sede en Pittsburgh, Pensilvania (EE.UU.).

criterio que finalmente primó fue el de la flamante vicepresidenta del organismo, Anne Krueger, que había asumido su cargo en septiembre de 2001. Krueger tenía una posición más rígida y menos contemplativa respecto a los países deudores, aunque también procuraba sanciones para los prestamistas que habían actuado de manera imprudente. Por un lado, se preveía un procedimiento similar a la “quiebra” para los países deudores, con disposiciones muy duras respecto a los mismos, pero al mismo tiempo, esto significaba que los acreedores no institucionales tuvieran que aceptar pérdidas por su “irresponsabilidad” al prestarle a países altamente vulnerables. De este modo, al negarse a rescatar a prestamistas y deudores, en los hechos, el FMI se opuso a seguir financiando el déficit argentino, allanándole así, aunque de un modo indirecto, el camino a la devaluación.

El cambio de posición del Fondo Monetario respecto al gobierno argentino implicaba un reconocimiento implícito a la imposibilidad de seguir sosteniendo la paridad cambiaria sin un drástico ajuste que condujera a la economía argentina hacia una espiral deflacionaria y una reversión del flujo de capitales. El Fondo se negó a seguir prestándole plata al gobierno argentino cuando finalmente se dio cuenta que todo el “esfuerzo” que había hecho por sostener la convertibilidad había sido en vano dada la exponencial evolución de la fuga de capitales. El cambio de actitud del FMI fue tal que hasta el propio Cavallo tuvo que salir a desmentir que el organismo de crédito le hubiese propuesto una devaluación (*La Nación*, 27/11/01)²¹⁸.

Ante la ausencia de financiamiento y la imposibilidad de profundizar el ajuste en el marco de la situación social más crítica de las últimas décadas, la suerte de la convertibilidad parecía estar echada. De todos modos, la suerte del “modelo” no se dirimió exclusivamente –ni podía hacerlo– por los condicionamientos de orden “técnico”, sino que fue determinante la forma en que los intereses económicos de las distintas clases y fracciones se manifestaron y fueron transformados en la lucha política, terreno donde se

²¹⁸ Según el periodista de Clarín, Marcelo Bonelli, en una reunión realizada en noviembre del 2001 en Ottawa (Canadá), Anne Krueger, número dos del FMI, le habría dicho a Cavallo ante una docena de testigos que "para solucionar sus problemas de fondo, Argentina tiene que entrar en una flotación cambiaria". (*Clarín*, 27/11/01).

concentran todos los niveles de lucha de clases. Es por ello que este será el objeto del próximo capítulo.

Capítulo 4. Lucha política y crisis de hegemonía. La descomposición del bloque en el poder

Las contradicciones suelen presentar, parafraseando a Mao Tse-Tung (1968), dos estados de movimiento: reposo relativo o cambio manifiesto. Mientras que en el primer estado se experimentan mayormente cambios cuantitativos, en el segundo se viven cambios cualitativos. Siguiendo esta lógica, parecería que las contradicciones en el seno de la clase dominante argentina estuvieron durante la mayor parte de la década de 1990 en reposo relativo. Fue recién tras la irrupción de las crisis externas, y especialmente la brasilera, que las contradicciones comenzaron a manifestarse más intensamente hasta que, como se vio, derivaron en posiciones polares en torno al tipo de cambio, es decir, las diferencias se tornaron manifiestamente cualitativas. Desde ya que esto no dependió exclusivamente de las relaciones de fuerza en el interior de la clase dominante sino también de los condicionamientos que impuso la activación creciente de los sectores populares.

El presente capítulo tiene por intención analizar los cambios en un aspecto determinante de las relaciones de fuerzas políticas, que es el que atañe propiamente a la escena política y la forma en que gobierna la clase dominante. La importancia de analizar las relaciones políticas salta a la vista considerando que son las que terminan definiendo la coyuntura. Para imponer sus intereses las clases o fracciones necesitan de un mínimo grado de homogeneidad, autoconciencia y organización. En este sentido, la adquisición de una conciencia política colectiva pasa por diversos momentos que no necesariamente se dan correlativamente sino que pueden yuxtaponerse. El momento más elemental es el estrictamente económico-corporativo, seguido por el momento en el que, aún en el terreno económico, se plantea la solidaridad con otros miembros de la misma clase social. Ambos momentos han sido desarrollados previamente en el Capítulo 3. Pero aún resta analizar el tercer momento, que es el definitorio en la lucha por la hegemonía, cuando los intereses corporativos se convierten en los

intereses no sólo de otras fracciones de la clase dominante sino también en el los de sectores de las clases dominadas, es decir, cuando una ideología particular se transforma en “partido” -en el sentido gramsciano del término- y finalmente, tras la lucha, logra presentarse como el interés general de la Nación creando así la nueva hegemonía.

Fueron la rigidez del “modelo” y la incapacidad de la burocracia estatal por lograr una conciliación de intereses de las distintas fracciones enfrentadas las que determinaron que la lucha interburguesa adquiriese un carácter crecientemente político. Siendo que los principales aparatos estatales que regían la política económica no fueron mayormente receptivos a los intereses de los sectores “reformistas”, la lucha por cambios en la orientación económica terminó desbordando el terreno económico-corporativo. La primera gran manifestación de ello fue la resignación de los “sectores productivos” hacia el final de la administración menemista y, en cambio, su renovada apuesta al futuro gobierno surgido de las elecciones presidenciales de octubre de 1999. Teniendo en cuenta que durante el gobierno justicialista se había consolidado la hegemonía del capital financiero y del capital extranjero en general, la salida para los sectores burgueses “reformistas” pasaba por apuntar a modificar las relaciones de fuerza a partir del cambio del signo político del gobierno, más aún cuando el ciclo político del menemismo parecía agotado, tanto por el desprestigio de sus máximos dirigentes (muchos de ellos sospechados de corrupción) como por el empeoramiento de la situación económica y social.

Ante este escenario, se presentaron dos grandes opciones a nivel político: la Alianza entre la Unión Cívica Radical (UCR) y el Frente País Solidario (Frepasso) con De la Rúa (UCR) como candidato presidencial, y el Partido Justicialista con Duhalde a la cabeza. La Alianza asumió un doble rol de oposición y, a la vez, garante de la gobernabilidad a partir de su defensa irrestricta de la convertibilidad. Para “seducir” a su principal base social – los sectores medios hastiados de los escándalos por “corrupción”– la Alianza se propuso algo así como una gestión honesta que mantuviese los fundamentos que habían permitido la estabilidad económica o más bien, la de precios. En cambio, al ser parte del mismo partido que el gobernante y,

por lo tanto, con serias dificultades para despegarse de las denuncias de corrupción, Duhalde encaró una estrategia sustancialmente distinta, que pasaba por recuperar un lugar histórico para el PJ a partir de la denuncia de las consecuencias del modelo económico. El candidato justicialista entendía que la prolongación de la convertibilidad y sus consecuencias en materia de desempleo y condiciones de vida estaban socavando la principal base electoral del peronismo, constituida por la clase obrera²¹⁹. Ante esta situación, el candidato del justicialismo definió una estrategia que apuntaba a recuperar la tradición peronista pre-menemista, apelando a una supuesta comunidad de intereses entre los “sectores productivos” y la clase obrera sindicalizada.

Sin embargo, la “pesada herencia” del menemismo, su discurso de corte “populista” y sus declaraciones sobre el “agotamiento del modelo”²²⁰ le jugaron en contra al candidato justicialista que, a pesar de matizar su estrategia diciendo que se debía mantener el régimen de convertibilidad, no logró consolidarse como una alternativa de recambio. Esto quedó reflejado tanto en las encuestas electorales, que le eran desfavorables, como en el escaso apoyo que logró entre la gran burguesía²²¹, aún cuando una buena parte de la burguesía local se mostró muy cercana a sus propuestas. Por el contrario, la Alianza no sólo mostraba una importante ventaja en las encuestas sino que, con cierto discurso y personajes de corte “productivista” por un lado y, a la vez, su tajante defensa de la convertibilidad por el otro, logró consolidarse como una opción más fiable para el conjunto de la gran burguesía. El hecho de que estas opciones fuesen, en ese marco, contradictorias entre sí no se revelaba aún como un problema.

²¹⁹ Según el periodista del diario *Página 12*, Horacio Verbitsky, ya en 1996 Duhalde procuraba forzar la renuncia anticipada de Menem y, con ello, la salida de la convertibilidad. De acuerdo a Verbitsky, para Duhalde, si seguía sosteniéndose la convertibilidad a costa de mayor endeudamiento y precarización laboral, el PJ se encaminaba a una derrota electoral en 1997. Para forzar la salida de Menem y poder devaluar, Duhalde habría apelado al líder de la CGT disidente, Hugo Moyano, quien se habría negado a ser parte de la operación (*Página 12*, 24/01/10).

²²⁰ Según el diario *La Nación*, en la primera reunión del candidato con los bloques oficialistas en el Congreso, Duhalde afirmó que “el modelo (económico) no está agotado, está muerto” (*La Nación*, 05/08/99).

²²¹ Al respecto ver el artículo “Tibio respaldo de los empresarios a Duhalde” (*La Nación*, 31/08/99):

La negativa de la Alianza a romper con la convertibilidad mientras persistía y se profundizaba la crisis económica terminaría bloqueando casi todas las aspiraciones de la burguesía “reformista” por un cambio de rumbo económico. El mantenimiento de la convertibilidad a casi cualquier costo determinó que, en lugar de acotarse, se incrementase notablemente la dependencia de las políticas estatales del capital financiero.

En este contexto se consolidó el bloque “reformista”, encabezado por un sector de la burguesía industrial mayormente de origen local. En la medida en que se profundizó la crisis, aquellos dirigentes que se habían mostrado más cercanos al duhaldismo incrementaron su poder dentro de las corporaciones empresariales del sector productivo, mientras buena parte de los que se habían mostrado anteriormente reticentes a la figura de Duhalde terminaron aceptando un acercamiento al peronismo como la opción “menos peor” ya que entendían que el gobierno de la Alianza los estaba conduciendo a un callejón sin salida.

Por su parte, la clase obrera se encontraba fragmentada, principalmente entre trabajadores ocupados y desocupados, siendo estos últimos los más activos. El crecimiento sostenido del ejército industrial de reserva ejercía una presión cada vez más férrea sobre los trabajadores ocupados, sobre todo los del sector privado. Los empleados estatales y los desocupados fueron los que encabezaron la resistencia social a las políticas de ajuste que buscaban garantizar la supervivencia de la convertibilidad. La fragmentación de la clase obrera quedó en evidencia en las diferentes orientaciones de las tres grandes centrales sindicales (CGT “oficial”, CGT “disidente” y CTA) y la consolidación de dos grandes bloques piqueteros con orientaciones políticas divergentes (la Federación Tierra y Vivienda y la Corriente Clasista y Combativa por un lado, el Bloque Piquetero Nacional por el otro).

El PJ duhaldista logró el apoyo de un sector de la clase obrera ocupada a través de la CGT “oficial” y, en menor medida, de la CGT que respondía a Hugo Moyano (“disidente”). En cambio, la Alianza, una vez en el gobierno no tardó demasiado en perder el apoyo que había logrado por parte de

destacados sindicatos de la CTA²²². El crecimiento del desempleo y la caída en la actividad económica, así como un primer gran escándalo por corrupción durante el gobierno de la Alianza (las denuncias por coimas en el senado por la denominada ley “Banelco” de flexibilización laboral) minaron el apoyo de los sectores medios al gobierno, tal como quedó reflejado en el resultado de las elecciones legislativas de octubre de 2001. Esta desafección terminó de concretarse con la instauración del “corralito financiero” a fines de 2001 y la virtual confiscación de los ahorros de las capas medias.

De esta manera el gobierno terminó políticamente aislado y prácticamente los únicos aliados que le quedaron fue una parte del sector del capital financiero y las empresas privatizadas, ambos interesados en evitar una devaluación y el *default* de la deuda²²³; inclusive los propios organismos multilaterales de crédito terminarían dejando al gobierno librado a su suerte al suspender la asistencia crediticia programada. Por el contrario, si bien el peronismo también se encontraba desprestigiado políticamente, la debacle de la Alianza terminó por consolidar una nueva alianza policlasista conducida políticamente por Duhalde y con un programa económico propuesto, en lo fundamental, por el bloque burgués “reformista”. En tanto estas fracciones de la burguesía apostaban por una devaluación y pesificación, una parte de la clase obrera de identificación peronista se sintió interpelada por el renovado discurso “populista” del PJ.

De esta forma, el peronismo, aunque también en crisis, terminó sellando una alianza implícita con el bloque “reformista” que lo convirtió prácticamente en la única fuerza política con un programa alternativo y con cierta capacidad política para poder llevarlo adelante. En medio de una de las más

²²² Este fue el caso, por ejemplo, del sindicato de los docentes (CTERA), el cual había levantado la “Carpa blanca” -instalada en abril de 1997 frente al Congreso de la Nación como medida de protesta por la situación salarial y educativa en general- el 30 de diciembre de 1999 tras una entrevista con el recientemente asumido presidente De la Rúa. Sin embargo, poco tiempo después los docentes volverían a la lucha dado que lejos estuvo de mejorar significativamente su situación sino más bien todo lo contrario, ya que fueron afectados por un recorte salarial del 13% que afectó a todos los empleados estatales.

²²³ Mientras que el titular de ABA sostenía: “creemos firmemente que se avanza por el camino correcto y que muy pronto se verán los frutos de la acción de gobierno, en un mayor crecimiento, empleo y bienestar para todos” (*La Nación*, 27/06/00), la entidad que nucleaba a las empresa privatizadas, Adespa, manifestaba su “inquietud” frente a la posibilidad de que se produjese algún cambio en las “reglas de juego” (*La Nación*, 28/07/00).

graves crisis económicas, sociales y políticas de la historia argentina, la movilización popular que acabó con el gobierno de De la Rúa en diciembre de 2001, por su carácter semiespontáneo y su heterogénea composición social, careció de metas claras y mucho menos de un programa unificado. Las masas lucharon en las calles para acabar con lo que se daba, pero el contenido de lo que se daría fue aportado, aunque condicionado por la lucha de éstas, por un sector de la burguesía que buscaba cambiar la relación de fuerzas en su favor.

En definitiva, la forma particular que habían adoptado las relaciones de producción en los noventa en la Argentina a partir de la adopción del régimen de convertibilidad se terminó constituyendo en una traba para el desarrollo de la acumulación capitalista y, sobre todo, para la supervivencia de amplios sectores de la burguesía local. En este contexto, la superación de dicha traba implicaba un proceso traumático, ya que suponía la ruptura de los contratos establecidos y, como tal, solo podía producirse tras un trauma mayor que operase como condición de posibilidad de un cambio significativo en las relaciones de fuerza. En este sentido, fueron las masas con su lucha en las calles pero sin un programa independiente quienes en diciembre de 2001 habilitaron la posibilidad de superar dicho trauma.

4.1. La escena política

Como se desarrolló en el marco teórico, la coyuntura está determinada, de acuerdo a Gramsci, por los diversos grados de relaciones de fuerza, siendo el último “nivel” el de las fuerzas políticas. Si bien de forma parcial y acotada, se han analizado aspectos tanto de las relaciones de fuerza internacionales (el rol subordinado de la Argentina en el mercado mundial, la debilidad relativa de la burguesía local frente a la extranjera, el impacto de las crisis internacionales en la economía argentina, etc.) como de las relaciones de fuerza sociales que derivan de la estructura. Sobre esto último, debe tenerse en cuenta, entre otros factores relevantes, el mencionado proceso de desindustrialización y reprimarización de la economía, el crecimiento del sector financiero, la privatización de las empresas públicas

y, sobre todo, el repliegue de la burguesía local y el amplio predominio del capital extranjero. Todo ello es fundamental para poder mensurar el grado de realismo y de posibilidades de realización de la “ideología” de las fracciones burguesas que buscaban cambiar la relación de fuerzas en el interior del bloque en el poder. De allí que el mencionado y renovado discurso “nacional-popular” adoptado por la burguesía “reformista” encontrara límites estrechos en esa situación objetiva, aunque sus efectos político-ideológicos fuesen determinantes en las relaciones de fuerza políticas.

Si bien es cierto, como sostiene Bonnet (2007), que el pasaje del momento estrictamente económico al momento ético-político, es decir, la elaboración de la estructura en la superestructura, no son dos etapas *realmente* diferenciadas, esta distinción parece analíticamente pertinente. Efectivamente, son las propias relaciones capitalistas las que se manifiestan tanto en formas ético-políticas como económico-sociales, pero el alto grado de cosificación de las relaciones sociales y sus consecuencias a nivel ideológico hacen que sea indispensable considerar específicamente la dinámica propia de cada uno de estos niveles. Como sostiene Gramsci, las fluctuaciones políticas y de la ideología nunca son una expresión *inmediata* de la estructura. Lo importante es, como sostiene Meiksins Wood (2000), no perder de vista que no se trata de relaciones de “exterioridad”, es decir, que no constituyen esferas completamente autónomas.

En el capitalismo la clase dominante no gobierna “en persona”; el poder no es ejercido *directamente* por la burguesía sino que el Estado aparece como perteneciente al conjunto de los ciudadanos. Es por ello que la escena política no tiene un correlato directo con la organización de las clases y fracciones en tanto fuerzas sociales. Esto es reflejado por Poulantzas cuando afirma que el espacio de la escena política “es el lugar donde pueden descubrirse una serie de desajustes entre los intereses políticos de las clases, por una parte, y su representación en partidos, y los partidos políticos mismos, por otra. La escena política, como campo particular de acción de los partidos políticos, con frecuencia está desajustada con relación a las prácticas políticas y el terreno de los intereses políticos de las clases,

representadas por los partidos en la escena política” (Poulantzas, 2001: 320-321). Si bien fue justamente por este motivo que se decidió que la principal unidad de análisis para estudiar el comportamiento político de la burguesía son las corporaciones empresarias, la lucha por la hegemonía apunta al poder estatal y, como tal, involucra necesariamente al sistema político.

La existencia de estos “desajustes” no implica que no exista relación alguna entre los intereses de clase y los partidos políticos; la lucha por la hegemonía debe contemplar lo político con sus particularidades, pero también con sus *mediadas* determinaciones de clase. En este sentido, el concepto de bloque en el poder es clave ya que es este el que marca los límites de las diversas relaciones entre partidos, los cuales a su vez determinan el ritmo de la escena política. La forma de Estado que corresponde a un determinado bloque en el poder señala los límites de la forma de régimen político. En este sentido, el bloque en el poder permite identificar el contenido de clase de las relaciones “partidistas” dentro de una escena política particular y dimensionar su desajuste con las relaciones políticas de clase (Poulantzas, 2001). Todo ello implica que deba analizarse, aunque más no sea esquemáticamente, la relación entre partidos políticos, régimen político y bloque en el poder.

4.1.1 *Bipartidismo y alianzas electorales*

Escapa ampliamente a los objetivos de la presente investigación realizar un análisis exhaustivo de los partidos políticos en la Argentina ya que para ello se requeriría, además de una mayor cantidad de herramientas conceptuales y analíticas, una evidencia empírica que abarcara la historia de estos, su organización y composición interna, su relación con los distintos tipos de régimen y, en términos más generales, su papel en la escena política argentina. Sin embargo, a los efectos de poder analizar el desarrollo del conflicto interburgués en el plano político en el período estudiado, es imprescindible mencionar algunas pocas pero centrales características del régimen político argentino y de los grandes partidos.

En primer lugar, la Argentina del siglo XX no escapó a la tendencia general de América Latina donde predominó el bipartidismo, aunque esta tendencia debe ser matizada a causa de los recurrentes golpes de Estado y la existencia de regímenes electorales restringidos²²⁴. Según Duverger (1972), existe una estrecha relación entre el sistema partidario y el régimen electoral, siendo que el bipartidismo se debe mayormente a la ausencia de una “segunda vuelta” (*balottage*) en las elecciones presidenciales. Un régimen donde el vencedor gana la mayoría a partir de una única votación (es decir, sin segunda vuelta) desalienta la formación de partidos nuevos o la escisión de los existentes²²⁵. Asimismo, dado que el establecimiento de alianzas depende por lo general de la cantidad de partidos del sistema político, estas suelen ser extremadamente excepcionales en los regímenes bipartidistas.

Recién en las elecciones presidenciales de 1995 surgió un tercer partido, el Frente País Solidario (Frepasso), con capacidad para disputarle el espacio electoral a los dos grandes partidos de la segunda mitad del siglo XX: el radicalismo y el peronismo. No casualmente en 1994 se había llevado a cabo la reforma constitucional que, entre otras cuestiones, incluía la opción de segunda vuelta (*balottage*) para las elecciones presidenciales si ningún candidato obtenía más del 45% de los votos en términos absolutos o más del 40% y una diferencia superior de 10 puntos con el más cercano competidor²²⁶.

Ahora bien, con la introducción del *balottage* a partir de 1995 se abrió la posibilidad de que se formaran lo que Duverger denomina “alianzas estrechas”. En efecto, esto fue lo que ocurrió entre la Unión Cívica Radical y el Frepasso, los cuales se unieron en 1997 para enfrentarse al Partido

²²⁴ Durante el siglo XX, incluso en los períodos de vigencia del sufragio universal, en la Argentina hubo distintos tipos de restricciones democráticas, siendo una de las más significativas la proscripción electoral del partido peronista entre 1955 y 1973.

²²⁵ “El régimen mayoritario de una vuelta parece, pues, capaz de conservar un bipartidismo establecido, contra las escisiones de los partidos antiguos y los nacimientos de partidos nuevos.” (Duverger, 1972: 254).

²²⁶ En las elecciones presidenciales de 1995 el Frepasso, con la fórmula Bordón-Álvarez, obtuvo el segundo lugar con el 28,4% de los votos, desplazando al tercer puesto a la Unión Cívica Radical, que apenas alcanzó el 16,8% en una de las peores elecciones de su historia. Dado que Menem fue reelecto con el 44,9%, es decir, por una diferencia superior a 10 puntos respecto al segundo, no hubo segunda vuelta electoral.

Justicialista en las elecciones legislativas de medio término²²⁷. Esta alianza, que comenzó siendo una alianza electoral, tras la victoria en dichos comicios se convirtió en una alianza parlamentaria para finalmente devenir, tras la victoria en las elecciones presidenciales de 1999, en una alianza gubernamental.

Debe señalarse que las alianzas siempre son desiguales, aunque el grado de desigualdad entre sus socios varía de acuerdo a la dimensión respectiva, la posición de cada partido en el tablero político y su estructura interior. En este sentido, si bien el Frepaso había obtenido más votos que el radicalismo en la elección presidencial de 1995, la Unión Cívica Radical era un partido mucho más grande (medido en cantidad de afiliados, simpatizantes y militantes), había ocupado un lugar destacado en el tablero político argentino del siglo XX al ser el primer partido de masas –y uno de los dos grandes partidos nacionales tras la irrupción del peronismo en la década de 1940–, y tenía una aparato partidario mucho más consolidado y extendido regionalmente que su socio. De allí que, a pesar de su declive electoral, la UCR fuese la fuerza política predominante en la Alianza, llegando a colocar al candidato presidencial para las elecciones de 1999, mientras que el Frepaso se quedó con el cargo a la vicepresidencia.

Si bien en dichas elecciones la Alianza se presentó como la opción de recambio, paradójicamente lo que la convirtió en una verdadera opción de gobierno fue su tajante defensa del modelo económico (aunque prometiendo eliminar corrupción y tratando de paliar algunas de sus consecuencias sociales más negativas)²²⁸. En realidad se trataba de una combinación de expectativas de cambio con garantía de estabilidad económica. Esto último estaba representado por la elección de un dirigente tradicionalmente conservador del radicalismo como lo era De la Rúa, mientras que las

²²⁷ La Alianza entre el Frepaso y la Unión Cívica Radical (UCR) obtuvo la primera minoría en las elecciones legislativas de 1997 con el 45% de los votos contra el 36% del PJ. Sus máximos referentes eran Fernando De la Rúa, Raúl Alfonsín y Rodolfo Terragno por el radicalismo y Carlos Álvarez y Graciela Fernández Meijide por el Frepaso.

²²⁸ El propio gobernador de Santa Cruz, N. Kirchner, tratando de representar el cambio dentro del PJ, sostuvo que “la diferencia entre la oposición y el menemismo es que la oposición se plantea nada más como una oxigenación ética, sin discutir las cuestiones de fondo” (*La Nación*, 16/11/97).

expectativas de cambio eran mayormente alentadas por los miembros frepasistas. Como se analizará más adelante, los miembros más conservadores de la Alianza predominarían desde el inicio hasta finalmente quedar prácticamente solos en el gobierno. Siguiendo nuevamente a Duverger, se puede afirmar que la Alianza en el período electoral contó con un mayor protagonismo del socio más “extremista” (Frepasso), mientras que una vez en el gobierno el predominio pasó al partido más “moderado” (UCR), llegando al límite de terminar gobernando este último en soledad²²⁹.

Por su parte, tras la derrota en las elecciones legislativas de 1997, el Partido Justicialista (PJ) se encontraba dividido entre los que se proponían como continuidad del menemismo y los que, con diversas variantes, pugnaban por un cambio. El máximo referente de estos últimos era el por entonces gobernador de la provincia de Buenos Aires y ex vicepresidente del primer gobierno de Menem, Eduardo Duhalde. Otro de los que impulsaban cambios más de fondo dentro del PJ era el gobernador de la provincia de Santa Cruz, Néstor Kirchner, aunque este tenía un menor peso dentro del aparato justicialista. En cambio, entre los peronistas que se proponían continuar con la política económica sin grandes cambios se encontraban, entre los más destacados, el propio Menem y el gobernador de la provincia de Santa Fe, Carlos Reutemann.

Finalmente, no sin numerosas fricciones internas, el PJ se terminó alineando tras la candidatura de Duhalde, mientras que los sectores menemistas se quedaron sin representación electoral directa más allá de la relación que mantenían con el candidato a vicepresidente, el ex cantante Ramón “Palito” Ortega. Mientras que algunos, orgánicos del partido, se encolumnaron detrás de la candidatura de Duhalde, otros funcionarios y ex funcionarios de la administración menemista terminaron en el nuevo partido del ex ministro de Economía Domingo Cavallo (Alianza Republicana) o bien directamente se alejaron -aunque más no fuese temporalmente- de la política.

²²⁹ “A largo plazo, parece que la alianza es dominada finalmente por el partido más moderado: el extremista se ve obligado a sostener cierto número de medidas contrarias a su posición, en el plano parlamentario, como sostiene un movimiento contrario a su dinamismo en el plano electoral. Si se niega, la alianza se rompe; si se pliega, toma finalmente un matiz bastante calmado y bastante apagado.” (Duverger, 1972: 371).

4.1.2 *La ideología de los partidos políticos y sus bases sociales*

Las diferencias básicas entre el Partido Justicialista y la Unión Cívica Radical parecieran remitirse fundamentalmente a las clases y sectores sobre los que se apoyan y no necesariamente a diferencias ideológicas o programáticas sustantivas. Sin dudas la irrupción del peronismo fue un parte-aguas que modificó tajantemente la vida social y política argentina y existen diversas y algunas muy disímiles interpretaciones sobre un fenómeno tan rico como este²³⁰. No hay espacio en la presente investigación para ahondar en esta cuestión tan compleja, pero a los fines perseguidos alcanza con señalar algunas diferencias y semejanzas que revisten los dos más grandes partidos de masas en la Argentina (PJ y UCR). En este sentido, las diferencias más significativas del peronismo respecto al radicalismo por lo general pasaron por las formas de hacer política y por los condicionamientos que le impusieron sus propias bases sociales. En efecto, se puede afirmar que las bases sociales de dichos partidos, si bien no de un modo tajante y definitorio, son bastante distintas. Antes de la irrupción del peronismo en la arena política, el radicalismo no sólo representaba a los sectores medios sino también a un importante sector de la clase obrera, es decir, era un partido de masas esencialmente policlasista (Lupu y Stokes, 2009). Pero a partir de 1946, con la introducción de Perón en la contienda electoral, la base social del radicalismo se vio modificada dado que la clase obrera adhirió mayoritariamente al peronismo. Más allá de las deficiencias metodológicas que tiene el trabajo de Lupu y Stokes para medir estas cuestiones²³¹, los autores no parecen equivocarse cuando afirman que el

²³⁰ Para distintas visiones sobre el impacto del peronismo en la vida social y política argentina consultar, entre otros, Germani (1973), James (2006), Murmis y Portantiero (2004) y Plotkin (1991).

²³¹ A pesar de utilizar una completa base de datos sobre las elecciones argentinas, la metodología utilizada por Lupu y Stokes (2009) para medir el contenido “clasista” del voto a los grandes partidos en la Argentina presenta numerosas dificultades. Más allá de los problemas inherentes a la “inferencia ecológica” (la imposibilidad de distinguir a partir de los datos agregados el origen de clase de los votos en el interior de un distrito), la utilización del alfabetismo/analfabetismo como equivalente a clase media/clase obrera parece ser un elemento muy endeble sobre todo para la segunda mitad del siglo XX, cuando el analfabetismo descendió notablemente en el país y perdió eficacia como indicador válido para medir la adscripción de clase de los votantes. Este problema metodológico se agudiza a medida que avanza cronológicamente el análisis, ya que en el 2001 el analfabetismo en la población mayor a 10 años en la Argentina era de sólo el 2,6% (Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas - INDEC).

peronismo se sustentó fundamentalmente en el voto de la clase obrera, mientras que el apoyo al radicalismo quedó mayormente circunscripto a los sectores medios.

El hecho de apoyarse en diferentes clases y sectores sociales no implica que el contenido ideológico de estos dos grandes partidos fuese radicalmente opuesto. Sin duda la apelación en sus discursos a un conjunto heterogéneo de ciudadanos o a determinados sectores sociales incide en las formas en que los partidos se insertan en la arena política y también en los énfasis que le otorgan a distintas políticas, pero los partidos no siempre expresan *directamente* los intereses de clase de sus electores, más aún cuando estos son heterogéneos. El contenido general de clase de un partido (burgués, proletario, campesino, pequeñoburgués, terrateniente, etc.) y su ideología establecen los límites del lugar que pueden llegar a ocupar los reclamos de sus bases, aunque necesariamente éstas condicionan el programa y el accionar del mismo en un contexto donde los partidos procuran definir los ejes del enfrentamiento electoral y alinear a los distintos actores sociales en función del mismo. La tensión existente entre el contenido de un partido que en definitiva remite a los intereses de largo plazo de una minoría (burguesía) y la necesidad de concitar el apoyo electoral de las mayorías da lugar a un conjunto de situaciones heterogéneas donde adquieren mayor o menor peso las demandas de las bases, pero donde nunca traspasan los límites que impone la preservación y reproducción de las relaciones sociales capitalistas. La tarea de un partido “del régimen” es encontrar el equilibrio entre concitar el favor -o al menos evitar el boicot- de los capitalistas (a los cuales necesita para que inviertan y así crezca la economía) y obtener el apoyo de las mayorías para acceder al poder del Estado mediante el sufragio universal. De allí la mayor o menor distancia que siempre termina apareciendo entre las “promesas electorales” y la acción de gobierno, generándose por lo común un nivel de frustración creciente entre los votantes.

Por su propia historia y su orientación ideológica, tanto el radical como el peronista pueden ser considerados como partidos burgueses, dado que lejos están de aspirar a transformar las relaciones sociales que se basan en la

propiedad privada de los medios de producción y la explotación económica de la clase obrera por parte de la burguesía. Ahora bien, a pesar que ambos partidos apuntan a la conciliación de clases, la historia de cada uno, relacionada con los sujetos a los que interpela, tiene un peso decisivo en su orientación general. En este punto, las determinaciones de clase actúan mediadas por las identidades históricas y culturales de cada partido o, más bien, las clases mismas son portadoras de identidades históricas que no son independientes de la vida política local. En palabras de Gramsci, “cada grupo social tiene una ‘tradicición’, un ‘pasado’ y propone a éste como el único y total pasado” (Gramsci, 1986a: 228). En este sentido, la identidad de un partido político no es independiente de la historia de una clase o fracción de clase: “la historia de una partido, en suma, no podrá ser menos que la historia de un determinado grupo social. Pero este grupo no está aislado; tiene amigos, aliados, adversarios, enemigos” (Gramsci, 1998: 31). Este conjunto de elementos determina que por su propia historia y su orientación ideológica, el peronismo y el radicalismo hayan encarnado visiones marcadamente distintas sobre, entre otras cuestiones, la intervención del Estado en la economía, el rol de las políticas sociales y la relación entre el Estado y las corporaciones. Todas ellas descansan no sólo en las distintas demandas de sus bases sociales, sino también en las identidades forjadas a lo largo de los enfrentamientos que tuvieron en la vida política del país.

Como ya ha sido analizado en otras oportunidades (Portantiero, 1977; Rouquié, 1978), la gran burguesía en la Argentina, que en principio estaba constituida centralmente por la oligarquía pampeana luego diversificada, careció, desde la instauración del sufragio universal (masculino) y secreto en 1916, de un partido de masas que representase sus intereses de corto plazo. La incapacidad de la gran burguesía para unificarse y constituir un partido conservador moderno fueron las principales causas de las reiteradas interrupciones de los períodos democráticos por dictaduras militares. Al menos hasta 1983, los intereses de la gran burguesía fueron llevados adelante principalmente por gobiernos militares, ya que durante los regímenes democráticos sus intereses eran diluidos en un conjunto más amplio y heterogéneo entre los cuales estaban contemplados ciertos

intereses de otros grupos subordinados. Desde ya que esto no supone que los gobiernos democráticos hayan ido contra los intereses de largo plazo de la gran burguesía (el respeto por la propiedad privada y la acumulación de capital), sino que esta clase social debió realizar concesiones no deseadas a la clase obrera. Cuando estas concesiones traspasaban el umbral de lo “tolerable”, normalmente el proceso democrático era interrumpido con un golpe militar. Cabe aclarar que no necesariamente todos los golpes militares tuvieron la misma orientación ideológica ni respondieron exactamente a las mismas fracciones de la clase dominante, pero sí todos atentaron contra los intereses de la clase obrera en favor de la gran burguesía en su conjunto.

Sin duda, lo menos tolerable para la gran burguesía argentina era el contenido “populista” del peronismo, el cual, si bien no cuestionaba su dominación de clase, afectaba sus intereses más inmediatos (ganancias) e impulsaba formas de hacer política que no eran las de las elites. La proscripción del peronismo reflejó hasta que punto este hecho de la política argentina era percibido como un peligro por parte de la clase dominante. Si bien el radicalismo, en términos generales, no representaba un grado de amenaza similar, determinadas orientaciones partidarias cuasi-populistas como las de Hipólito Yrigoyen y Arturo Illia o la sola posibilidad de que se levantara la proscripción al peronismo y/o se pactara con él (Frondizi) eran motivos suficientes para justificar un golpe de Estado.

Ambos partidos fueron parte de su tiempo y acompañaron y contribuyeron a moldear, en diferente grado y forma, la dinámica que siguieron las relaciones de producción capitalistas en la Argentina y el lugar que ocupó la burguesía local en ellas. En efecto, más allá de las diferencias existentes entre ambos, tanto el partido radical como el peronista fueron decididamente sustitucionistas²³² hasta los años ochenta. Por el contrario, a fines de la

²³² Se puede sostener que mientras que el peronismo en un principio estaba más inclinado a que la sustitución de importaciones fuese liderada por empresas nacionales, el radicalismo desarrollista apostó al ingreso de las firmas transnacionales como elemento dinamizador del proceso de acumulación. Sin embargo las diferencias no eran tan tajantes ya que el peronismo, aunque tardía y acotadamente, también intentó fomentar el ingreso de empresas multinacionales (Ley 14.222) mientras que la UCR, aunque con muchos matices en su interior, también fomentó el desarrollo del capital nacional, ya fuese a partir del entramado que debía generar la instalación de una firma transnacional (Ley 14.780 sancionada por el gobierno de Frondizi) o bien directamente a través de políticas estatales (por ejemplo, bajo

década del ochenta, tanto por la orientación que había tomado el candidato presidencial radical²³³ como por las alianzas políticas que estableció Menem cuando llegó al gobierno, se puede sostener que ambos partidos terminaron hegemónizados por la visión aperturista.

La dictadura militar (1976-1983) buscó, a través de la represión sistemática y la aplicación de un programa económico liberal “de “manual”, transformar de un modo irreversible a la sociedad argentina. Por un lado, estas transformaciones estructurales heredadas de la dictadura impusieron estrechos límites a los partidos políticos que facilitaron un mayor “apego” de los mismos a las necesidades del capital. Por otro lado, los terribles resultados del terrorismo de Estado, el desastroso legado económico (crecimiento exponencial del endeudamiento, desindustrialización, contracción de los ingresos de los trabajadores y de su participación en el ingreso, precarización del trabajo, etc.)²³⁴ y la poco ordenada salida política (incluyendo la derrota en la guerra de Malvinas) hicieron fracasar los intentos por reflatar la idea de un verdadero partido de “derechas” en la Argentina que pudiese operar como la continuación del gobierno militar bajo el régimen constitucional. Este legado y los cambios en el mapa político y económico mundial hicieron tan innecesarios como indeseables los golpes militares en América Latina. Si bien no sin dificultades, los intereses de las distintas fracciones de la burguesía argentina de ahí en más serían procesados fundamentalmente por los partidos radical y peronista, aunque esto no excluyera el necesario otorgamiento de algunas concesiones a otros sectores sociales

la breve gestión de Illia). Al respecto, consultar, entre otros, Altimir, Santamaría y Sourrouille (1966/67), Azpiazu (1996) y Rapoport (2000).

²³³ El candidato presidencial por el radicalismo para las elecciones de 1989, el gobernador de Córdoba Eduardo Angeloz, adoptó para la campaña un programa económico prácticamente neoliberal, en el cual se proponía, entre otras cuestiones, la privatización de las empresas públicas y la reducción del déficit público.

²³⁴ Sobre las principales consecuencias económicas y sociales que produjo la política económica encarada por la dictadura militar iniciada en 1976 consultar, entre otros, Basualdo (2006), Canitrot (1980), Villarreal (1985) y Schvarzer (1984).

4.1.3 *Los posicionamientos de los partidos a fines de la década de 1990*

Las identidades históricas de la Unión Cívica Radical y el Partido Justicialista fueron “licuadas”, aunque sin desaparecer del todo, durante la década de 1990. Como se vio en el Capítulo 2, la impotencia de la burguesía local para diseñar un sendero sustentable de acumulación a comienzos de la década la obligó a abrazar el neoliberalismo y su concreción bajo la forma de convertibilidad en la Argentina, en tanto el sometimiento extremo a la disciplina del mercado mundial aparecía como la única alternativa posible. Ambos partidos políticos, al pretender representar, en última instancia, los intereses de la burguesía local, siguieron el mismo camino. La ruptura de la comunidad de intereses hacia mediados de la década y, luego, la aparición de un sector “reformista” en el seno de la burguesía marcaron los límites que encontraron fracciones importantes del capital nacional para beneficiarse, en tanto que socias, de las modalidades dominantes del modo de acumulación en la convertibilidad y su necesidad de incidir sobre sus características. Pero esto exigió, por parte de los partidos políticos, un diagnóstico y una propuesta de superación de la ya inocultable crisis del modo de acumulación.

Hacia fines de los años noventa, tanto la Unión Cívica Radical como el Partido Justicialista buscaron dar cuenta de los “nuevos tiempos” tras casi una década de neoliberalismo en la Argentina. Aunque en diferentes momentos y con distintas intensidades, ambos partidos trataron de “despegarse” de la herencia menemista tras el virtual agotamiento de su ciclo político. Estos políticos realizaron un diagnóstico y sus consecuentes propuestas en base a las visiones político-sociales sobre las que se asentaban: crítica a la corrupción peronista y al deterioro de los mecanismos republicanos en el caso del radicalismo (junto a un vago reclamo de un funcionamiento no distorsionado de los mercados que posibilite la reanudación del crecimiento); reactivación de la alianza nacional y popular en el caso del peronismo. A partir de allí, los sectores “reformistas” de la burguesía, que carecían de partido propio, buscaron acomodarse en este escenario político con el objetivo de adquirir un peso decisivo en la forma que se saldase la lucha, la cual siempre se mantuvo dentro de los límites de

la común aceptación de las reglas básicas del funcionamiento de un capitalismo dependiente.

El mejor indicador de esta intención de los sectores “reformistas” de “acomodarse” en la escena política lo constituyó la actitud que tomó la burguesía industrial ante las elecciones tras haberse distanciado definitivamente del gobierno de Menem. En lugar de hacer “lobby” sobre un único partido, los dirigentes de la Unión Industrial Argentina se mostraron cercanos y elevaron sus propuestas tanto a De la Rúa como a Duhalde. Debe recordarse que, por un lado, el presidente de la UIA, Osvaldo Rial, había sido anteriormente presidente de la Unión Industrial de la provincia de Buenos Aires y mantenía estrechos lazos con el candidato justicialista y; por otro lado, algunos de los más importantes referentes económicos de la Alianza habían estado o estaban vinculados a Techint²³⁵, el mayor grupo industrial del país y principal referente del Movimiento Industrial Argentino (MIA). En otra muestra de esta “afinidad”, cuando los representantes de la UIA se reunieron con los principales referentes de la Alianza –Carlos “Chacho” Álvarez, Fernando De la Rúa y Raúl Alfonsín–, hicieron hincapié en las coincidencias entre las propuestas de la entidad fabril y las posturas de la coalición opositora²³⁶.

Al igual que la dirigencia industrial, los representantes de la burguesía rural también se fueron acercando a los principales candidatos, aunque en este punto se manifestaron más las diferencias que las coincidencias entre las distintas entidades. De las que representan a los grandes productores, por un lado, E. Crotto (presidente de la SRA) –que todavía mantenía una buena relación con Menem–, se mostró más cercano a De la Rúa; por otro lado, la CRA se manifestó coincidente con el proyecto del duhaldismo²³⁷. Aquí

²³⁵ José Luis Machinea, principal candidato a ocupar la cartera de Economía en un eventual gobierno de la Alianza, había dirigido el Instituto para el Desarrollo Industrial de la UIA durante el período en que Roberto Rocca (titular de Techint) presidió ese organismo. Otro referente económico de la Alianza, Javier Tizado, fue gerente general Siderar y Tecpetrol (Techint).

²³⁶ Al respecto ver “Chacho con la UIA” (*Clarín*, 21/10/98), “La UIA se reunió con el radicalismo” (*Clarín*, 23/10/98) y “Coincidencias entre la UIA y la Alianza por la relación con Brasil” (*Clarín*, 17/02/99).

²³⁷ Al respecto ver “La dirigencia busca posicionarse” en *La Nación*, 29/05/99.

también se puso en juego el grado de ruptura o continuidad que estaban dispuestos a apoyar los diferentes actores corporativos.

Sin embargo, las principales diferencias entre los candidatos a las elecciones presidenciales de 1999 estaban dadas por las distintas necesidades de ambos partidos. Mientras que el radicalismo, aliado al Frepaso, buscaba ocupar el espacio de la “renovación” pero, al mismo tiempo, dar garantías de estabilidad, el PJ intentaba recuperar su tradicional espacio perdido durante los años noventa como representante político de los intereses de la alianza entre la clase obrera y la burguesía doméstica. En este sentido, ambos candidatos trataron de encontrar un lugar político que les permitiera diferenciarse del ya desprestigiado gobierno precedente. De este modo, en las elecciones presidenciales de 1999 todos los principales candidatos se presentaron como alternativas al gobierno saliente²³⁸.

Como se mencionó, la Alianza buscó diferenciarse de la “corrupción” del gobierno de Menem adoptando como principal argumento programático la “ética” y el “respeto por la constitución”, elementos que al menos discursivamente eran caros al radicalismo desde sus orígenes. Pero su afán por garantizar el respeto por la ley implicaba también el respeto por los contratos establecidos, lo cual suponía el mantenimiento de la convertibilidad. La necesidad de De la Rúa de ofrecerse como garante del “modelo” y la “estabilidad” se explica también en gran medida por la desconfianza que aún rondaba sobre el radicalismo por el desmanejo económico durante la gestión de Alfonsín. Por otro lado, la Alianza buscaba ocupar el espacio “progresista” a través de los principales referentes del Frepaso e importantes dirigentes del radicalismo como R. Terragno y el propio Alfonsín. En este sentido, la coalición UCR-Frepaso intentó incorporar en su proyecto a un sector de la clase obrera representado mayormente por la CTA. Sin embargo, estas aspiraciones entrarían en contradicción con la carencia de un programa económico alternativo al del menemismo. Como sostiene Piva (2009), la Alianza representó las

²³⁸ Si bien el candidato Domingo Cavallo (Acción por la República), ex ministro de economía de Menem (1991-1996), seguía reclamándose como el padre de la convertibilidad, se fue del gobierno denunciando al empresario Alfredo Yabrán como el líder de una mafia enquistada en el poder.

aspiraciones de los sectores medios que buscaban la preservación de la convertibilidad pero sin sus efectos negativos. En términos lógicos esto encerraba una contradicción en sí misma, que se haría manifiesta una vez que la Alianza estuviese en el gobierno.

Por el contrario, Duhalde apuntó a diferenciarse del gobierno saliente prometiendo cambios en la política económica aunque tampoco se atrevió a cuestionar abiertamente el esquema de convertibilidad. Tratando de reconstituir el espacio tradicional del PJ, Duhalde se sirvió de la tradición peronista tratando de obtener así el apoyo de sindicatos históricamente vinculados al partido (fundamentalmente los nucleados en CGT) como de los representantes del capital productivo (industria y agro), especialmente los de origen local.

Sin embargo, a pesar que Duhalde había adoptado un discurso muy próximo a los reclamos de los sectores “reformistas” de la burguesía, este era más “populista” de lo que el grueso del capital estaba dispuesto a tolerar en ese momento. Debe recordarse que la crisis económica llevaba menos de un año y aún se mantenía dentro de parámetros medianamente “normales”. El discurso electoral de Duhalde, al tener como principal objetivo atraer el mayor número de votantes posible –especialmente de aquellos sectores que seguían reivindicándose peronistas–, se inclinaba por ser más “populista” que “industrialista” o, por ponerlo en otros términos, realizaba más promesas a la CGT que a la UIA²³⁹. Si bien al acercarse la fecha de las elecciones el candidato justicialista matizó sus afirmaciones previas sobre el “agotamiento” del modelo, esta idea seguía de algún modo presente junto a la posibilidad de renegociar la deuda externa, medidas que todavía, en esas circunstancias, la burguesía “reformista” no estaba decidida a apoyar. Pero tampoco parecían dispuestos a apoyar aún una salida de la convertibilidad la mayor parte de los sectores populares, tal como lo demuestran las encuestas de la época²⁴⁰. A pesar de su intento por moderar sus críticas la “modelo”, las encuestas electorales seguían sin favorecer al candidato justicialista. Esta

²³⁹ Por ejemplo, una de las propuestas electorales de Duhalde al respecto era eliminar los despidos por el período de un año, algo tajantemente rechazado por los empresarios. Al respecto ver “Tibio respaldo de los empresarios a Duhalde”, *La Nación*, 31/08/99.

²⁴⁰ Al respecto ver nota 180 (Capítulo 3).

desventaja en las encuestas era otro elemento que tenían en consideración los principales referentes de los sectores “reformistas” de la burguesía, ya que no querían quedar totalmente atados a la suerte de un candidato perdedor. Como sostiene F.H. Cardoso (1971), a la hora de elegir a sus socios políticos, la burguesía no prioriza la similitud de intereses sino la fuerza política que le atribuye a sus eventuales aliados. Sin embargo, más allá de esto, los lazos del PJ con estos sectores eran ya innegables. Basta considerar que, además de los ya mencionados vínculos de algunos de los principales dirigentes de la UIA con el duhaldismo²⁴¹, tanto dirigentes de la entidad fabril como de la Sociedad Rural integraron o fueron tentados a integrar las listas de candidatos a diputados del PJ²⁴².

Si bien Cavallo podía ser considerado como el representante más fidedigno de sus intereses, las escasas chances de su partido (Acción por la República) remitían a las dificultades que tenía el capital extranjero en general, y el capital financiero en particular, para encontrar una organización política que expresara sus intereses y tuviera posibilidades de éxito electoral. En este sentido, si bien la burguesía transnacional no tenía una organización política propia, operaba como fuerza social a través de sus “efectos pertinentes”. Esto era tan significativo que por más que ninguno de los grandes partidos de masas fuese un fiel representante de sus intereses particulares, a partir de su peso y organización a nivel económico, el capital transnacional lograría impedir que el recambio gubernamental implicara un cambio significativo en la política económica.

Si bien el Partido Justicialista concitó mayor apoyo entre la clase obrera que la coalición UCR-Frepaso²⁴³, su falta de penetración en los sectores medios e incluso en algunos sectores de trabajadores alejados del PJ –aunque no

²⁴¹ Como se mencionó, entre ellos se destacan los presidentes de la UIA Claudio Sebastiani, Osvaldo Rial y José Ignacio de Mendiguren.

²⁴² Al respecto ver “Industriales, ganaderos y extrapartidarios estarán en la nómina de candidatos a diputado nacional por el duhaldismo; dicen que no aceptarán presiones políticas” y “A 24 horas del cierre de listas, incluyó como candidatos al titular de la UIA y a un directivo de la Rural” (*La Nación*, 4/09/99).

²⁴³ Según Canton y Jorrot (2002), en las elecciones de 1999 los votantes de bajos ingresos se mostraron más inclinados a votar al candidato justicialista que los votantes de clase media. Para Lupu y Stokes (2009) estos últimos se inclinaban mayormente por la Alianza UCR-Frepaso

necesariamente anti-peronistas– le impidió ganar las elecciones. Duhalde fracasó en su apuesta por desligarse de su antecesor y también en su intento por conciliar la reivindicación de banderas “históricas” del peronismo (alianza entre trabajadores y empresarios, defensa del mercado interno y del empresariado nacional, etc.) con la necesidad de garantizar la supervivencia de la convertibilidad. En este sentido, la Alianza parecía más confiable para garantizar la vigencia de la paridad cambiaria y a la vez, al ser oposición, logró representar mejor los anhelos de cambio, aunque al poco tiempo se revelaría la contradicción que esto implicaba.

4.2 El gobierno de la Alianza: un equilibrio inestable

La Alianza entre la UCR y el Frepaso se impuso en las elecciones presidenciales de octubre 1999 con la fórmula De la Rúa-Álvarez por una ventaja de más de 10 puntos sobre el candidato del Partido Justicialista, Eduardo Duhalde. Algunos de los motivos que explican esta victoria han sido expuestos en el punto anterior, pero entre ellos se destaca especialmente el resquebrajamiento de lo que Bonnet (2007) denomina como “consenso menemista”. No obstante, tal como lo señala el mismo autor, este quiebre en dicho consenso no necesariamente puso en riesgo la hegemonía “neoliberal”, la cual estaba sustentada básicamente por la vigencia del modelo de convertibilidad y la continuidad de las reformas estructurales. De hecho, el triunfo de la Alianza fue saludado por la mayor parte de la gran burguesía, especialmente por las fracciones del bloque “conservador”²⁴⁴.

En lo que a las elecciones respecta, los “desajustes” de la escena política se manifestaron en el hecho de que, por más cercanía y afinidad que hubiese, cada partido no representaba únicamente los intereses políticos de una sola fracción social ni los intereses de cada fracción social estaba representada por un solo partido. En efecto, muchos de los grandes grupos económicos

²⁴⁴ El titular de la Cámara Argentina de Comercio y habitual vocero del Grupo de los Ocho, J.L. Di Fiori, sostuvo luego del triunfo de la Alianza: “(el electorado) eligió continuar con este plan económico, frente a una propuesta demagógica de aumentar las jubilaciones y evitar despidos por un año” (*Ámbito Financiero*, 26/10/99).

habían “apostado” a los dos principales candidatos presidenciales en simultáneo. Como se vio, tanto el PJ como la Alianza buscaban presentarse como “el cambio”, aunque ninguno de ellos –ni siquiera Duhalde– se atrevió a sostener explícitamente que se debía abandonar la convertibilidad. La cuestión de fondo era, más allá del color político del gobierno, si las elecciones reflejaban el ascenso de una nueva fuerza social o no. A pesar que Duhalde había adoptado un discurso muy caro a los “sectores productivos”, no sólo para las fracciones del bloque “conservador” sino también para muchos importantes miembros de las burguesías industrial y agropecuaria, la Alianza representaba una opción más confiable ante un posible desborde “populista” del peronismo. Estas fracciones consideraban que tenían margen para lograr que, una vez en el gobierno, la Alianza adoptara medidas que los beneficiaran sin abandonar la paridad cambiaria. Esto refleja hasta que punto la burguesía carece de una iniciativa política propia, lo cual la obliga a “acomodarse” a la escena política existente (Cardoso, 1971) Sin embargo, a su vez la burguesía no deja nunca de condicionar –marcando los límites- la escena política, ya que esta en última instancia esta depende de la conformación del bloque en el poder.

Así fue como, tras la victoria de la coalición UCR-Frepaso, inmediatamente la UIA buscó sentar precedente y trató de inclinar la balanza hacia su favor: entre sus primeros reclamos al nuevo gobierno incluyó una demanda de mayor apoyo a la producción en general y esbozó por primera vez en una década abiertas críticas hacia la desnacionalización de la industria. Sin embargo, lejos de apelar a la confrontación, la entidad industrial se mostró muy predispuesta al diálogo con el nuevo gobierno; de hecho, fue muy bien vista la designación de José Luis Machinea como ministro de Economía, un hombre que, como ya se vio, había trabajado para la entidad fabril.

Sin embargo, a pesar de las expectativas de los industriales, este nombramiento no significó una redefinición significativa del rumbo económico sino que el gobierno trató siempre de mantener un equilibrio frente a las exigencias de las distintas fracciones de la clase dominante, principalmente entre la burguesía industrial y la financiera. Este equilibrio inestable se vio reflejado en las reiteradas versiones que circularon durante

los primeros meses de gestión sobre la posibilidad del reemplazo de Machinea por un representante de la ortodoxia económica. Si bien al principio los representantes del capital financiero temían que las demandas postergadas empujasen a los sectores más progresistas de la coalición del gobierno hacia un cambio de modelo, Machinea se garantizó su apoyo al mantener los lineamientos básicos de la política económica del gobierno anterior. En definitiva, el titular de la cartera de Economía, más allá de su “vocación” desarrollista, se había comprometido, con el conjunto de la coalición gobernante, a mantener las reglas de juego impuestas por el gobierno de Menem y respetar los contratos establecidos bajo el régimen de convertibilidad²⁴⁵.

Retomando a Duverger (1972), debe recordarse que una vez en el gobierno suele predominar el socio más “conservador” de la coalición. Pero esto no parece suficiente para explicar por qué la Alianza mantuvo prácticamente sin ningún cambio la orientación de la política económica. Más allá de si estaba en sus intenciones originales o no –todo parece indicar que estas intenciones existieron en ciertos miembros de la coalición, especialmente dentro del Frepaso-, a diferencia de Menem al comienzo de su mandato, la Alianza nunca tuvo la fuerza política para imponer un cambio significativo de rumbo. La victoria electoral de la coalición no implicó el triunfo de una nueva fuerza social sino meramente un recambio gubernamental que buscó darle más “aire” a una hegemonía que comenzaba a ver signos de descomposición²⁴⁶.

Como se señaló, la Alianza tuvo una base ideológica y social contradictoria desde el inicio, dado que su triunfo no implicó ni una verdadera profundización del régimen de convertibilidad (o su reemplazo por la

²⁴⁵ “El uno a uno es inamovible. La decisión es política. La Alianza va a mantener la paridad a ultranza (...) Tenemos el compromiso de no revisar los contratos” (J. Machinea, *Clarín*, 05/11/99).

²⁴⁶ Si bien desde una perspectiva algo diferente y utilizando otras categorías de análisis, R. Sidicaro parece afirmar algo similar al respecto: “Si se parte del análisis de las relaciones de fuerza entre los actores con poder sobre las orientaciones de las políticas públicas, se debe considerar que la coalición gobernante aceptó a situación de asimetría favorable a los intereses de los principales actores socioeconómicos nacionales y extranjeros, estimando que carecía de recursos políticos y sociales para oponerse a sus demandas y exigencias, y que disponía sólo de su legitimidad electoral.” (Sidicaro, 2001: 86 y 87).

dolarización) ni tampoco su abandono, dando lugar así a un creciente enfrentamiento en el seno de la burguesía y favoreciendo la consolidación de los bandos enfrentados. El propio gobierno se convirtió en un terreno de disputa y “bailó” al compás de la sociedad civil. En este sentido, el triunfo electoral frente al PJ, en lugar de apaciguarla, terminó prolongando y amplificando la disputa interburguesa y los conflictos de clase. La necesidad de reactivar la economía manteniendo el régimen de convertibilidad (con el necesario flujo de divisas para su sostenimiento) pronto se revelaría como un objetivo imposible de cumplir.

4.2.1 *Los límites del ascenso de la burguesía “reformista” bajo el gobierno de la Alianza*

Como forma de mostrarle a los dirigentes industriales y rurales sus “buenas intenciones”, además de Machinea, el gobierno de De la Rúa incorporó a varios funcionarios vinculados al sector productivo. En este sentido, la asunción de Javier Tizado como secretario de Industria -quien había trabajado durante más 30 años en Techint- representó un claro guiño del gobierno hacia los industriales:

“La alianza estratégica entre el Gobierno y la producción nacional es una necesidad absoluta, no una opción. Considero que la designación de un hombre como Tizado ayuda a implementar las medidas para que esta alianza sea efectiva y productiva (...) El Grupo Techint siempre asumió un compromiso político con los gobiernos nacionales: ayudar y apoyar las acciones de desarrollo económico y social. Ese apoyo no tiene preferencias de partidos políticos, sino que es un compromiso con el país. La decisión del ingeniero Tizado (en referencia a dejar la empresa para sumarse al equipo económico) tiene que ser interpretada como una contribución a favor del país y de su desarrollo económico y, en este caso, específicamente industrial” (Declaraciones de Roberto Rocca, titular de Techint; *Clarín*, 03/09/00).

Sin embargo, el apoyo de la dirigencia de la UIA al equipo económico no se fundamentaba en la esperanza de cambios radicales en la orientación de la política económica sino porque se consideraba que Machinea y su equipo eran “moderados” frente a las alternativas que manejaba el capital financiero: “La designación de Tizado es una forma de apoyar a Machinea.

No podemos dejar que venga alguien como López Murphy”²⁴⁷, declaró por ese entonces un directivo de la Unión Industrial al referirse a la posibilidad de que, el por ese entonces ministro de Defensa, de pensamiento ortodoxo liberal, fuera traspasado a la cartera de Economía.

Al realizar concesiones a la burguesía industrial, al menos en cuanto a nombres se trata, pero a su vez mantener sin cambios sustanciales el modelo de convertibilidad, el gobierno buscaba hacer equilibrio entre los distintos intereses de los miembros del bloque en el poder. Esta posibilidad de concitar apoyos de fracciones enfrentadas tuvo más que ver con las inciertas expectativas por el rumbo de la gestión aliancista que con la generación de un nuevo consenso. Es decir, durante el primer año del nuevo gobierno parecía que el rumbo económico aún no estaba totalmente definido; lo único que había quedado claro que no se iba a abandonar la convertibilidad en lo inmediato. Pareciera que, a través de la designación de funcionarios ligados al sector, el gobierno intentaba darle más “aire” a los sectores productivos, aún dentro del esquema vigente. En este sentido, los cambios en la escena política no necesariamente reflejaban los cambios en el bloque en el poder. La pérdida de una cuota de poder político por parte del capital financiero no se tradujo mecánicamente en el fin de su predominio económico: esta fracción aún continuaba condicionando fuertemente la orientación general de la política económica, aunque más no fuese a través de los “efectos pertinentes”. En efecto, una clara manifestación de que los sectores productivos, a pesar de cierto avance en la escena política, aún ocupaban un rol subordinado en el bloque en el poder era el hecho de que no se adoptó ninguna medida significativa para revertir la pérdida de competitividad de la industria debido a la sobrevaluación del peso²⁴⁸.

Esta situación era muy diferente a la consolidación de una nueva hegemonía –como a comienzos de la década de 1990–, donde el conjunto de las

²⁴⁷ Revista Negocios, noviembre de 2000.

²⁴⁸ A mediados del año 2000 el presidente de la Nación se reunió en la quinta de Olivos con más de 350 empresarios, los cuales le pidieron un mayor control de las importaciones y una mayor “firmeza” en las negociaciones con Brasil. (*Clarín*, 05/05/00). Sin embargo, el principal reclamo de los industriales –el fin de la apertura indiscriminada– siguió sin ser satisfecho.

fracciones de clase que integran el bloque en el poder asumen un programa común bajo la dirección de una de ellas. Este “equilibrio” debe ser pensado no como resultado de la fortaleza y autonomía del Estado en tanto unidad de los intereses políticos de la clase dominante sino como resultado de una puja entre fuerzas enfrentadas que aún no lograban consolidarse políticamente. Es decir, este “equilibrio” inestable no se debió a que el Estado se situó “por encima” de la sociedad civil como un tercero con racionalidad propia sino que en esta coyuntura el Estado se “movió” al compás de la sociedad civil. Este particular “equilibrio” entre las distintas fracciones burguesas comenzaría a cambiar a partir de la consolidación de la “vanguardia reformista” y su confluencia con el peronismo. Más allá de su creciente incidencia política, durante el gobierno de la Alianza el fiel de la balanza de la política económica no terminaría de inclinarse nunca hacia la burguesía “reformista”.

Pero que no se adoptasen medidas significativas para beneficiar al sector industrial no implica que el gobierno de De la Rúa estuviese en las mismas condiciones que el de Menem. Mientras que el gobierno menemista parecía capaz de “aguantar” los golpes de las fracciones burguesas disconformes con la política económica sin ceder en las cuestiones más importantes, la debilidad intrínseca de la coalición aliancista impedía responder de la misma manera. En primer lugar, en el plano económico el gobierno aliancista había asumido en un contexto de crisis, enorme endeudamiento externo, creciente retraso cambiario y sin posibilidades de contar con ingresos extraordinarios como lo fueron las privatizaciones a comienzos de la década. A todo esto se le sumaba la reversión de los flujos de capitales y el encarecimiento de los créditos internacionales como consecuencia de la crisis asiática primero y de la brasileña después. En segundo lugar, en el plano político, además de la casi nula tradición argentina en coaliciones políticas y las crecientes diferencias entre los partidos integrantes de la Alianza, el exacerbado régimen presidencialista conspiraba contra la toma de decisiones en ámbitos más amplios y, por lo tanto, el grueso de la gestión recaía sobre la figura de De la Rúa, el cual estaba lejos de ser un líder carismático como su predecesor. En tercer lugar, por más que hubiese

perdido la elección, el peronismo aún mantenía una fuerte adhesión identitaria entre los trabajadores en general y el peso del aparato del justicialismo en el conurbano bonaerense seguía siendo significativo gracias a la gestión de los intendentes municipales y del gobierno provincial²⁴⁹. En cuarto lugar, con la excepción de la CTA, las dos CGT seguían reivindicándose peronistas y, de manera similar a lo acontecido con otros gobiernos radicales, el sindicalismo jugó también un destacado rol de oposición política.

La profundización de la crisis y la ausencia de medidas significativas que mejorasen la situación del capital productivo impulsaron a un sector de la burguesía industrial a radicalizar sus posiciones sobre el “modelo”. Los cambios en la escena política no alcanzaron para revertir las relaciones de fuerza, que aún les eran desfavorables al bloque “reformista”. De hecho, a medida que se profundizó la crisis, la dependencia del auxilio financiero de los organismos multilaterales de crédito se hizo más aguda, otorgando así un tremendo poder de veto a esta fracción del capital sobre la política económica.

En este contexto, importantes dirigentes de algunas de las corporaciones representativas del sector productivo como la UIA y CRA comenzaron a mostrar una afinidad cada vez mayor con el peronismo en la oposición. Para cambiar el “modelo” y debilitar el poder del capital financiero no alcanzaba con reclamos puntuales sino que se volvió necesario consolidar una fuerza social que trascendiese el plano meramente corporativo. En sintonía con la tradición peronista, la misma burguesía industrial comenzó a reflotar la idea de una alianza policlasista con sectores de la clase obrera sindicalizados, principalmente con la CGT²⁵⁰. Sin dudas era el peronismo el partido que mejor había encarnado este tipo de alianzas en el pasado y el que, desde la

²⁴⁹ Como se verá más adelante, el crecimiento y fortalecimiento de las organizaciones de desocupados hizo mermar el poder de los “punteros” políticos del PJ en algunos barrios del conurbano bonaerense aunque esto no necesariamente se tradujo en un debilitamiento de la identidad peronista ni tuvo un correlato en mecánico en el terreno electoral. Al respecto ver Piva (2009) y Svampa y Pereyra (2003).

²⁵⁰ Varias de las medidas reclamadas por la UIA fueron previamente consensuadas con la CGT, como el reclamo por el resurgimiento del “compre argentino”. Al respecto ver el Capítulo 3 de la presente tesis.

oposición, apostaba por cambios cada vez más importantes en la orientación de la política económica.

4.2.2 La confluencia de la burguesía “reformista” con el peronismo en la oposición

En la medida en que las fracciones de la burguesía subordinadas en el bloque en el poder no encontraban suficientes respuestas en el gobierno de De la Rúa, se impuso la necesidad de superar el momento económico-corporativo y pasar más abiertamente a la lucha política. Así se fue consolidando, en medio de una gravísima crisis económica, social y política, un “bloque devaluacionista” en el cual confluyeron principalmente la burguesía local y el duhaldismo. Si bien la burguesía local ocupaba un rol subordinado en la estructura de poder económico y el peronismo había perdido las elecciones, sin sus respectivos aportes ideológico-políticos la lucha difícilmente hubiese superado el plano corporativo, lo cual era imperativo dada la creciente descomposición de la hegemonía.

Sin embargo, dado que la crisis aún no había terminado por completo con las expectativas populares por una salida dentro de los márgenes de la convertibilidad, la burguesía local no podía darse el lujo de “patear el tablero” y jugar todas sus chances con el PJ en la oposición. A esto se le sumaba, por un lado, el renovado contenido “populista” del peronismo encabezado por Duhalde, el cual seguía siendo un obstáculo importante para muchos sectores de estos sectores “reformistas” y, por otra parte, según lo estipulado constitucionalmente, había que esperar hasta las elecciones presidenciales del año 2003 para que hubiese un cambio en el partido de gobierno. Si la burguesía industrial hubiese optado por romper todos sus lazos con el gobierno de la Alianza, esto hubiese implicado tener que esperar a que De la Rúa terminase su mandato en diciembre del 2003 para introducir cambios en la política económica o bien apostar a su renuncia anticipada y un recambio de gobierno antes de lo previsto. Ambas opciones eran sumamente riesgosas, la primera porque, tal como se venía desarrollando la crisis, era muy probable que muchos capitalistas

industriales, sobre todo los de origen local, tuviesen muchas dificultades para llegar “vivos” al 2003. La segunda opción presentaba un escenario incierto ya que los tiempos de los golpes de Estado en América Latina parecían haber quedado atrás y lejos estaba la burguesía industrial de poder liderar un levantamiento popular y mantener bajo control sus impredecibles consecuencias; es más, ni siquiera podía arrogarse la capacidad de controlar al peronismo de modo de poder mantener “en caja” las demandas de los sectores populares. Por último, si el gobierno de De la Rúa fracasaba y se forzaba un recambio anticipado, aún seguía existiendo el riesgo de que una crisis política de este tipo fuese capitalizada por fracciones rivales de la burguesía para profundizar el “modelo”.

Es por todo ello que la dirigencia industrial se movía en el fangoso terreno entre el apoyo a las medidas que ayudaran a garantizar la estabilidad económica y la crítica al “modelo”. Así fue como, por ejemplo, la entidad fabril aprobó el “blindaje financiero” acordado por el gobierno de De la Rúa con los organismos internacionales de crédito²⁵¹, argumentando que esto iba a permitir una reducción en la tasa de interés a partir de la disipación de los temores sobre un incumplimiento de los pagos de la deuda pública. Sin embargo, paralelamente a este tipo de expresiones, la burguesía “reformista” no dejaba de considerar, al igual que Duhalde, que el modelo económico se encontraba “agotado”²⁵². Sugestivamente, días después de la aprobación del “blindaje”, tanto De Mendiguren como Rial estuvieron presentes en el lanzamiento del incipiente “movimiento productivo” organizado por Duhalde.

²⁵¹ Tal como se señaló en el capítulo anterior, a finales del año 2000 el gobierno argentino obtuvo un paquete de ayuda externa que fue presentado como un “blindaje financiero”. El mismo consistía en la obtención de fondos por 40.000 millones de dólares para poder realizar el pago de los vencimientos de capital e intereses de la deuda externa en los años 2001 y 2002. Más de un tercio de estos fondos eran aportados por el FMI (13.700 millones de dólares) y el resto provenía de bancos y los fondos de pensión.

²⁵² El presidente de la UIA, Osvaldo Rial, sostuvo durante el brindis de fin de año de la entidad que “el blindaje nos da una oportunidad porque permite ganar unos meses de tranquilidad, pero si no se toma conciencia de que el modelo está agotado y se toman las medidas que hacen falta para impulsar el mercado interno y las exportaciones, no servirá más que para ganar tiempo” (*La Nación*, 20/12/00). Sobre las posiciones de la UIA frente a los principales tópicos de la política económica ver el Capítulo 2 de la presente tesis.

Una vez que se fueron haciendo evidentes los límites que tenía el gobierno de De la Rúa para avanzar con una agenda favorable a los intereses del bloque “reformista” dentro del marco de la convertibilidad, la confluencia con el duhaldismo surgió, a pesar de los obstáculos mencionados, prácticamente como la única alternativa viable. Siguiendo nuevamente a Gramsci, para superar el momento meramente económico-corporativo la burguesía “reformista” requería construir una fuerza política –aunque no necesariamente un partido en el sentido tradicional del término– cuyo grado de homogeneidad, autoconciencia y organización fuese superior al de sus adversarios. Este rol no podía ser cumplido en su totalidad por el peronismo, ya que en su nueva versión “retro-populista” debía dar cuenta también de las exigencias que le planteaban sus bases sociales, que eran distintas a las del radicalismo.

Sin embargo, dada la inexistencia de un partido de masas que representara cabalmente los intereses de la burguesía, las opciones para los distintos miembros de la clase dominantes siguieron siendo, básicamente, el radicalismo o el peronismo. A pesar de no enfrentarse abiertamente al gobierno, y más allá de los vínculos personales entre algunos de los principales dirigentes de la UIA y Duhalde, la confluencia con la estrategia del sector del justicialismo que respondía al ex gobernador bonaerense le ofrecía a la burguesía local la posibilidad de, por un lado, condicionar la política económica desde dentro del sistema político y, por otra parte, tener una alternativa de recambio más afín en caso de que se adelantasen los tiempos electorales. El costo a pagar (concesiones a los sindicatos, etc.) parecía menor frente a la perspectiva de profundización del ajuste y, con ello, de la crisis.

La recuperación de un discurso “nacional-popular” y su virtual alianza con el peronismo estaba destinado a crear las condiciones para que la burguesía “reformista” lograra desplazar a la fracción hegemónica, lo cual no necesariamente implicaba acabar con el predominio del capital extranjero en la economía argentina. Las tremendas consecuencias económicas y sociales tras una década de neoliberalismo –en la cual había predominado la idea de una integración subordinada al mundo y donde el sistema político era

identificado como un medio para el enriquecimiento individual de sus miembros— la noción de un Estado como representante el interés general de la sociedad era un elemento ideológico a recuperar. Y en esto confluían tanto el “renovado” peronismo como la burguesía local. Esta última, como se vio, requería de la intervención del Estado para compensar su debilidad relativa frente a la burguesía transnacional, a la par que Duhalde buscaba recuperar ciertas capacidades estatales como forma de su estrategia política para hacer pie entre los sectores populares.

De allí que ambos, la burguesía local y el peronismo, se presentasen como parte de un proyecto “nacional-popular” mediante el cual lograrían que el Estado volviese a ser del conjunto de los ciudadanos y no de una sola fracción social (capital financiero). El precio que la burguesía “reformista” tenía que pagar para devenir hegemónica implicaba contemplar, aunque más no fuese parcialmente, las demandas de un sector de la clase obrera.

Aquí la ideología jugó un rol fundamental al ocultar la contradicción principal entre la clase trabajadora y la burguesía y reemplazar este conflicto como una puja entre el sector financiero y las firmas privatizadas como representantes de los intereses foráneos por un lado, y el capital productivo y la clase obrera como representantes de los intereses de la “nación” por el otro. Sin embargo, lo que quedaba por fuera del discurso de estos sectores era la relación de fuerzas objetiva, es decir, que dentro del mismo capital productivo también predominaba el capital extranjero y que, lejos de tratarse de la otrora fracción débil de la burguesía local, se trataba de la gran burguesía mayormente transnacionalizada cuya salida “nacional-popular” se asentaba sobre el recorte de los ya menguados ingresos de los trabajadores. En este sentido, un cambio en las relaciones de fuerza políticas no necesariamente conllevaba un cambio sustancial en las relaciones de fuerza determinadas por la estructura económico-social aunque sí podía afectar parcialmente al rol del Estado, su relación con las distintas clases sociales y la conformación del bloque en el poder.

4.2.3 *Un último intento por mantener la unidad del bloque en el poder tras la fallida contraofensiva del capital financiero*

Ante los reiterados fracasos por sacar a la economía de su estancamiento y la imposibilidad de seguir sosteniendo el tenso “equilibrio” entre las distintas fracciones de la clase dominante, a comienzos de marzo de 2001 se produjo la renuncia de José Luis Machinea como titular de la cartera de Economía. La salida de Machinea implicó un mayor distanciamiento del gobierno con la UIA y, sobretodo, con el *holding* Techint, cuyo peso era decisivo dentro de la entidad fabril²⁵³. El nombramiento de Ricardo López Murphy en su remplazo fue un duro revés para la burguesía industrial, ya que el economista ortodoxo era un conspicuo representante del capital financiero. Dada la magnitud de la crisis, al gobierno se le hacía cada vez más difícil seguir otorgando concesiones a los dos grandes bandos en disputa simultáneamente. En tanto el gobierno no se inclinó por un giro radical de política económica que permitiese consolidar un cambio en las relaciones de fuerzas en el interior de la clase dominante, la situación de “equilibrio” se resolvió, aunque más no fuera transitoriamente, a favor de la aún fracción hegemónica. La salida a la crisis que propiciaba esta fracción pasaba por la profundización del ajuste y, por lo tanto, era necesario que esta tarea recayera sobre un representante confiable y decidido del capital financiero como López Murphy.

El desplazamiento de la burguesía industrial de la escena política fue dejado en evidencia inmediatamente por sus representantes, siendo que ningún dirigente de la UIA estuvo presente en la asunción del economista radical. A diferencia de la dirigencia industrial, la Sociedad Rural y la CRA apoyaron formalmente la designación del nuevo ministro aunque le hicieron reclamos concretos para que adoptase medidas que permitiesen reducir los costos de producción, además de mejorar el esquema fiscal. Si bien no cabía esperar grandes medidas destinadas a mejorar la situación del sector productivo, en última instancia López Murphy era un liberal y comulgaba con la tradicional ideología de las entidades rurales. Asimismo, como era de esperar, la

²⁵³ Con Machinea también dejaron su cargo los funcionarios ligados al grupo Techint, Javier Tizado, Gonzalo Martínez Mosquera y Eduardo Casullo.

también “liberal” Cámara Argentina de Comercio apoyó al nuevo equipo económico, entidad que, como ABA, figuraba entre los grandes aportantes a FIEL, el *think tank* de donde provenía el nuevo ministro²⁵⁴.

Sin embargo, la apuesta del sector “conservador” y “restauracionista” de la gran burguesía por López Murphy no prosperó ya que chocó con la resistencia de vastos sectores de la población que se opusieron al fenomenal ajuste de gastos que propuso el ministro²⁵⁵. De esta manera, tan sólo dos semanas después de haber asumido el cargo, el economista radical debió presentar su renuncia. La salida del ministro fue “festejada” no sólo por quienes efectivamente lucharon en las calles contra el ajuste que este quería imponer sino también por la propia dirigencia industrial:

“Nos pasamos casi una década escuchando a gurúes como los de la Fundación Fiel diciendo que no se podía hacer nada en materia productiva. El sábado vimos cómo ese grupo de fundamentalistas de mercado fueron interrumpidos a aplauso batiente en la Bolsa. Pero en menos de 48 horas el Presidente decidió removerlos, porque el domingo a la noche ya era evidente que ese mismo *'establishment'* estaba a punto de hacerles un golpe de mercado” (J.I. de Mendiguren, *Clarín*, 22/03/01)

Este rechazo masivo a las políticas de ajuste impulsadas por López Murphy fue el fin efectivo de la posibilidad de instrumentar una salida netamente ortodoxa a la crisis. A partir de su renuncia, la política económica sólo podía ser heterodoxa si quería ser políticamente sustentable. El problema seguía siendo el límite que imponía el sostenimiento de la convertibilidad y la imposibilidad política, económica e ideológica del gobierno de romper con las fracciones que se veían beneficiadas con esta (el bloque “conservador”). Dada su intrínseca debilidad política, la adopción de una política económica alternativa se le presentaba al gobierno de De la Rúa como un gran “salto al vacío”.

²⁵⁴ Tras la presentación del equipo económico de López Murphy, Jorge di Fiori, titular de la Cámara Argentina de Comercio, declaró: “En este equipo económico son todos 10 puntos. El gran interrogante es si los políticos van a entender la gravedad de la situación y si los van a dejar trabajar. Yo hoy no ví acá ni a Chacho (Álvarez) ni a Alfonsín, pero tampoco esperaba verlos” (*La Nación*, 13/03/01).

²⁵⁵ Fue particularmente importante la lucha de los estudiantes universitarios contra el intento por recortar significativamente el presupuesto para la educación superior, lo cual implicaba el virtual arancelamiento de la universidad pública.

Paradójicamente –o no-, la vuelta de Domingo Cavallo al ministerio de Economía tras la renuncia de López Murphy fue bien recibida por los industriales, sobre por todo los “planes de competitividad” que lanzó el ministro apenas asumió. Con una visión muy pragmática e intentando devolverle algo de competitividad a la economía argentina sin salirse formalmente del esquema de convertibilidad, Cavallo apeló a medidas de corte heterodoxo que le granjearon el apoyo inicial de buena parte de los sectores “productivos” (“Planes de competitividad” y “Convertibilidad ampliada”). En este sentido, Cavallo era visto como un moderado frente los intentos más ortodoxos como el de López Murphy o de los economistas y funcionarios provenientes del CEMA, otro *think tank* con una fuerte orientación monetarista y neoliberal²⁵⁶. En efecto, como se vio en el capítulo anterior, estos últimos se habían manifestado en reiteradas ocasiones a favor de dolarizar la economía, opción que era tajantemente rechazada por los “sectores productivos”. En este sentido, a pesar de todas las críticas que se habían hecho en los últimos dos años al modelo económico implementado por el ex ministro, ahora Cavallo era visto como un “heterodoxo”. Así lo manifestó el propio presidente de la UIA:

“Existe una clara sintonía con la propuesta del ministro Cavallo, ya que desde hace mucho tiempo que la Unión Industrial planteó como tema central la competitividad de las manufacturas locales” (O. Rial, *Clarín*, 22/03/01).

Otros actores corporativos que dieron su “bendición” a la vuelta del ex ministro de Menem fueron la Sociedad Rural y CRA²⁵⁷. Si bien estas entidades anteriormente habían apoyado la designación de López Murphy, pareciera que dicho apoyo había tenido mucho de compromiso ideológico y poco de sustento real, ya que lo primero que le reclamaron las entidades del

²⁵⁶ Entre los economistas más importantes del Centro de Estudios Macroeconómicos de Argentina (CEMA) que pasaron por la gestión pública durante el gobierno de Menem se encuentran el ex ministro de Economía Roque Fernández, el ex secretario de Política Económica Carlos Rodríguez y el por entonces aún presidente del Banco Central, Pedro Pou.

²⁵⁷ Enrique Crotto, titular de la SRA, se manifestó “muy satisfecho” con la designación de Cavallo nuevamente al frente del ministerio de Economía, ya que “fue quien sacó a la Argentina de la hiperinflación (y es) el economista más espectacular del último medio siglo que tuvo el país” (*La Nación*, 21/03/01).

campo a Cavallo fue que los costos del ajuste recayeran sobre el sector financiero y los servicios privatizados. Es decir, reclamaban medidas contra los sectores que habían sido los principales impulsores de López Murphy al frente de la cartera de Economía. Prácticamente el único punto de coincidencia que mantenían con estos sectores era el reclamo por un ajuste en el “sector político”, es decir, por un recorte de gastos en la estructura ejecutiva del Estado y los sueldos de los funcionarios y legisladores.

El regreso de Cavallo también fue respaldado por los bancos privados a través de ABA, a pesar que una de las principales medidas del flamante ministro fue el impuesto a las transacciones financieras (conocido luego como el “impuesto al cheque”). Si bien ya no era su candidato “natural” – como sí lo fue López Murphy-, el conjunto del capital financiero (local y extranjero) aceptó el regreso del padre de la convertibilidad porque, más allá de su giro “heterodoxo”, en definitiva era “uno de ellos” y no iba a permitir que el país cayera en *default*. En este sentido, el capital financiero habría de apoyar el “megacanje” de deuda externa lanzado por el flamante ministro. Se suponía que los “mercados” confiaban en una figura como Cavallo y que, por lo tanto, iba a haber crédito suficiente como para sostener la convertibilidad y así evitar el *default*.

Como se puede apreciar, el nombramiento de Cavallo fue aceptado por casi todos los grandes actores empresarios, aunque en muchos casos este respaldo no implicó un apoyo al modelo tal cual venía funcionando. Existía cierta creencia, también en una parte de los sectores populares, de que Cavallo podría repetir lo que había hecho a comienzos de los '90, ya que era visto como el hombre que sacó a la economía argentina del estancamiento y la hiperinflación. A pesar que el flamante ministro era rechazado por muchos debido a su orientación ideológica, había cierto reconocimiento implícito a la capacidad técnica e intelectual del ministro (una especie de “genio”) que terminó generando la idea de que era prácticamente el único hombre capaz de sacar a la Argentina de la crisis. Lo lógico parecía ser, “si ya lo hizo una vez, puede hacerlo otra”. Sin embargo, la situación en el 2001 distaba significativamente de la imperante a comienzos de los años noventa.

En realidad, la vuelta de Cavallo puede ser interpretada como un renovado intento de conciliación de intereses en el interior de la clase dominante, otorgando concesiones al capital productivo pero, a la vez, dejando el manejo de la economía del país a un hombre que supo representar muy bien los intereses del capital financiero y que fuera el principal responsable del Plan de Convertibilidad. Por otra parte, debe destacarse que el Banco Central seguía siendo dirigido por Pedro Pou, del CEMA, un hombre que aún respondía firmemente a los intereses del capital financiero.

Sin embargo, esta coincidencia coyuntural de las diversas fracciones de la burguesía en respaldar al nuevo ministro de Economía no respondió a una nueva convergencia de intereses como se dio a comienzos de la década de 1990 sino a un último intento del gobierno por hacer equilibrio entre las fracciones sociales en pugna. De hecho, la relación de la dirigencia industrial con la de los bancos privados pasaba por su peor momento, tal como quedó evidenciado con la ausencia del titular de la UIA en la tradicional convención anual de ABA. En dicha conferencia el titular de la entidad, E. Escasany, sostuvo que se debía bajar el gasto primario y reducir la presión tributaria, ante lo cual De Mendiguren (UIA) retrucó que los problemas que afectaban la economía “eran otros” (*La Nación*, 25/06/01).

Tras la imposibilidad de recostarse únicamente sobre el capital financiero a partir de la renuncia de López Murphy, el gobierno apeló a nuevas concesiones parciales a los “sectores productivos” que le permitieran seguir manteniendo la convertibilidad y, con ello, un cierto equilibrio entre las fracciones en disputa. En esta clave pueden interpretarse medidas aparentemente contradictorias, algunas de las cuales reforzaban el ajuste para poder mantener la paridad cambiaria –y, con ella, el pago de la deuda externa- y otras que respondían a los pedidos de reactivación de los “sectores productivos”. Entre estas últimas, además de los mencionados planes de competitividad y la “convertibilidad ampliada”, se destacó el pedido de un “aporte patriótico” a las empresas privatizadas para capear crisis. También se les solicitó a los bancos privados que hicieran un empréstito “patriótico” a una tasa del 9% (que, si bien era más baja que la del mercado doméstico, seguía siendo alta a nivel internacional). Estas

medidas no fueron rechazadas de plano por los sectores perjudicados con ellas porque en realidad eran “moderadas” frente a lo que venía reclamando la burguesía “reformista” y la oposición peronista en el marco de una profundización de la crisis social y económica. Era preferible para las empresas privatizadas hacer un aporte por única vez que tener que reducir las tarifas o verse sujetas a nuevas regulaciones; más aún teniendo en cuenta que inclusive durante los años de crisis habían obtenido ganancias extraordinarias. En el caso de los bancos, era preferible otorgar un empréstito que tener que tributar mayores impuestos, ya que estos últimos eran consignados como gastos en sus balances mientras que los empréstitos formaban parte de sus activos

En este sentido, la crítica situación económica y el incremento de reclamos que apuntaban cada vez más al corazón mismo del régimen de convertibilidad llevaron a la necesidad de que los grandes ganadores de la década de los noventa realizaran concesiones parciales para que se pudiese seguir sosteniendo el modelo que tanto los había beneficiado. Ya no alcanzaba sólo con el factor ideológico sino que era necesario otorgar concesiones materiales para conservar la hegemonía.

Sin embargo, las concesiones que realizaron estas fracciones de la clase dominante siguieron siendo insignificantes comparadas con las que venían realizando los sectores populares. No obstante, el “sacrificio” de estos últimos no había sido suficiente hasta el momento y se dispuso una nueva medida que recortaba los ingresos de los trabajadores y jubilados del sector público. Como se mencionó en el capítulo anterior, una de las últimas medidas trascendentes que lanzó Cavallo para intentar reducir el déficit fiscal y así evitar el *default* fue la ley de “déficit cero”. Esta ley, junto al abandono de los planes de competitividad en el mes de diciembre, generó un distanciamiento prácticamente definitivo entre los “sectores productivos” y Cavallo, además de terminar de echar por tierra todas las expectativas que pudieran subsistir entre los sectores populares con el ministro.

En definitiva, la situación contradictoria en la que se encontraba el gobierno de De la Rúa era resultado de haber optado por garantizar la continuidad de un “modelo” económico que requería de un severo ajuste para su

supervivencia. O bien se profundizaba la estructura vigente del bloque en el poder relegando aún más las demandas de las fracciones subordinadas –y de una parte de los sectores populares- o bien se producía un cambio de política económica que culminara con una nueva relación de fuerzas en su interior. Ante este panorama, y más allá de sus intenciones, el gobierno de De la Rúa demostró su incapacidad política tanto para profundizar el esquema vigente como para superarlo. El resultado fue este equilibrio inestable que habría de estallar de la peor manera.

4.2.4 El fantasma del “golpe de mercado” y la concertación que tampoco fue

Antes del desenlace de la crisis hubo un último intento de la burguesía de lograr una salida de conjunto medianamente ordenada. Como se mencionó anteriormente, a pesar del creciente distanciamiento de la UIA con el gobierno y la confluencia de sus demandas con la estrategia del duhaldismo, la entidad fabril nunca terminó de inclinarse totalmente por una oposición férrea. Si bien las posibilidades de que el gobierno diese un giro sustancial en su política económica se habían disipado hacía tiempo, seguía existiendo la chance de que, ante la caída del gobierno, la crisis fuese capitalizada por el bloque “conservador” de la burguesía para imponer su propia salida dentro del esquema vigente o, peor aún, podía derivar en una profundización de la crisis de hegemonía que pusiera en riesgo el mismo rol del Estado como organizador y garante de las relaciones sociales capitalistas. Es decir, la dirigencia industrial parecía no estar convencida de que la relación de fuerzas hubiese cambiado lo suficiente como para que el bloque “reformista” lograra imponer su propia salida a la crisis.

En este sentido pueden ser interpretadas las palabras del presidente de la UIA, quien señaló que era necesario apoyar las últimas medidas del gobierno para “evitar un golpe de mercado” que se estaría intentando desde los sectores financieros (*Clarín*, 04/11/01). Este tipo de declaraciones no implican necesariamente que los industriales estuviesen interesados en tratar de reflotar una “alianza” con el gobierno de De la Rúa sino que se temía

que, tras su giro más “heterodoxo”, Cavallo fuese desplazado por algún representante más disciplinado del sector financiero²⁵⁸. Es decir, para la burguesía industrial estaba abierta la opción de que la crisis de hegemonía derivase en un “golpe” por parte de los mismos sectores que estaban perdiendo el poder con el objetivo de retenerlo, aunque esto fuese a costa de una inevitable profundización del conflicto social.

Sin embargo, la UIA no era la única entidad que manifestaba su preocupación ante la posibilidad de un golpe institucional. De la misma manera, aunque en un sentido casi opuesto, se manifestó la Cámara Argentina de Comercio, para la cual la interrupción del mandato de De La Rúa “generaría una tremenda incertidumbre” (*La Nación*, 19/11/01). En este caso no se mencionaba a los sectores financieros como posibles desestabilizadores sino al peronismo en su afán por volver al gobierno. Concretamente se apuntaba contra el duhaldismo, que era visto como la encarnación política de la fuerza social liderada por los “devaluacionistas”. Es decir, tanto los burgueses industriales como la gran burguesía comercial y del sector servicios se manifestaron a favor de la continuidad del gobierno de De la Rúa –en grave crisis política– pero por motivos inversos: cada fracción temía que fuese la fuerza social opuesta la que condujese un “golpe” que inclinara la balanza definitivamente a su favor. Esto no hace más que reflejar el hecho de que aún ninguna fracción capitalista se mostraba convencida de contar con la fuerza necesaria como para poder torcer definitivamente la historia a su favor. Ante lo incierto que podía resultar un cambio de gobierno, parecía preferible sostener temporalmente al existente aunque este estuviese muy lejos de ser satisfactorio para sus respectivos intereses.

Por otro lado, desde la óptica de la clase dominante en su conjunto era lógico que en las circunstancias en que se encontraba la Argentina en el 2001 ningún representante de la burguesía estuviese totalmente a favor de la renuncia del presidente. Dado el alto grado de movilización de los sectores populares, este tipo de salidas podían llegar a poner en riesgo la

²⁵⁸ A fines de 2001 corrían rumores que señalaban al economista ortodoxo E. Cárdenas, del banco HSBC, como principal candidato para suceder a Cavallo.

governabilidad misma y, eventualmente, derivar en una crisis que cuestionase las bases mismas de la dominación. Es decir, parecía tan cierta la posibilidad de que alguna fracción burguesa lograra hacerse con el poder del Estado y, con ello, subordinar a otras fracciones, como que se profundizara la crisis de hegemonía culminando con resultados impredecibles. En este caso, el apoyo ideológico de las distintas fracciones burguesas al gobierno no se debía a la obtención de concesiones materiales por parte de estos sectores sino que se daba fundamentalmente por miedo a que la crisis derivara en una profundización de la lucha política de clases. Parafraseando a Borges, lo que los unía en su defensa de la institucionalidad del gobierno “no era el amor sino el espanto”.

Pero también eran muchos los riesgos que se corrían si no se producía cambio alguno en las cimas del Estado, ya que la crisis de hegemonía parecía agravarse conduciendo al país al “caos”. Era claro que a pesar que ninguna fracción de la burguesía se inclinaba abiertamente por la renuncia del presidente, a esa altura tampoco ninguna consideraba a ese gobierno como propio. Como se vio, mientras que los sectores “reformistas” se encontraban ideológica y políticamente cercanos al duhaldismo, el capital financiero y las firmas privatizadas no lograron congregarse más apoyos dentro del sistema político que el del reducido y desprestigiado sector menemista del PJ y de una fracción del radicalismo que, al ser parte del gobierno, se encontraba en profunda crisis. Sin embargo, tampoco cosechaba demasiada simpatía popular el peronismo duhaldista, el cual era aún en parte vinculado al menemismo y en parte identificado con intentos “desestabilizadores”. En este contexto, la última apuesta de las distintas fracciones burguesas en disputa fue tratar de encontrar una salida de conjunto, lo cual a poco de andar se revelaría imposible.

En efecto, justo un día antes que el ministro Cavallo decretara el “corralito” financiero, el Grupo Productivo le acercó al gobierno un documento realizado conjuntamente con la CGT oficial, ABA y Abappra en el cual se pedían políticas de concertación. Desde la UIA se venía repitiendo la necesidad de dar un mensaje de unidad dentro del empresariado ya que, como señaló un dirigente del Grupo Productivo, “más allá de (las)

discrepancias, hoy está en peligro el país”²⁵⁹. Debe tenerse en cuenta que, además que ninguna fuerza social burguesa estaba convencida de que podía torcer la historia a su favor, si bien desigualmente, la crisis afectó a todos los capitales más allá del sector al que pertenecieran²⁶⁰. A ninguna fracción de la burguesía le convenía un “desborde” del Estado en tanto garante y organizador de las relaciones sociales, peligro que amenazaba con devenir real en el convulsionado diciembre del 2001.

Como respuesta al citado documento, el gobierno intentó lanzar una concertación nacional que incluyera a las principales corporaciones empresarias y de los trabajadores, así como a la Iglesia y diversos actores políticos. Sin embargo, las chances de que esa concertación pudiera ser efectivamente llevada a cabo parecían ser ínfimas teniendo en cuenta la forma en que se habían dado los acontecimientos durante los últimos tiempos. En efecto, en la última semana de noviembre se habían producido unos sucesos en las cimas del poder que pasaron relativamente desapercibidos frente la opinión pública ante la magnitud de la crisis, pero que eran ya un anticipo del virtual fracaso de los intentos de las distintas fracciones de la burguesía por encontrar una última salida en conjunto. El 25 de noviembre de 2001 se llevó a cabo una reunión en la casa de De Mendiguren entre los representantes de la Unión Industrial Argentina, las Confederaciones Rurales Argentinas (CRA), la Cámara Argentina de la Construcción y la Asociación de Bancos de la Argentina (ABA) con el objetivo de lograr una agenda común frente al “inminente” llamado del gobierno a la concertación. También participó de dicha reunión el titular del gremio de Judiciales, Julio Piumato, representante de la CGT “disidente” que conducía Hugo Moyano.

Unas horas después esos mismos actores, y algunos otros más entre los que se encontraban representantes sindicales de la CGT “oficial”, se reunieron en Olivos con el presidente, el ministro de Economía y el jefe de Gabinete

²⁵⁹ Declaraciones de Eduardo Baglietto, dirigente de la Cámara Argentina de la Construcción y del Grupo Productivo (*Clarín*, 20/11/01).

²⁶⁰ “La gravedad de la situación está tornando extremadamente dificultosa la actividad de las empresas, más allá del sector al que pertenezcan, y está poniendo en peligro miles de fuentes de trabajo” (declaraciones del Grupo Productivo; *Clarín*, 01/12/01)

para delinear los términos de la convocatoria. Por el lado sindical, la concertación nacional no tuvo acogida ya que mientras la CGT “oficial” dilató su respuesta, la CGT “disidente” rechazó plenamente la misma (*La Nación*, 26/11/01). Pero evidentemente tampoco estaban dadas las condiciones para llegar a una concertación por el lado de los representantes del capital, ya que finalmente el gobierno tuvo que tomar la decisión de postergar indefinidamente la convocatoria por expreso pedido de la UIA: dos días antes de que se formalizara la concertación, la entidad fabril le había enviado una carta al jefe de Gabinete pidiéndole al gobierno más tiempo, dejando entrever así las diferencias que mantenían las distintas corporaciones empresariales entre sí, particularmente las que conformaban Grupo Productivo con ABA, la CAC, las privatizadas y la Sociedad Rural²⁶¹.

Los reagrupamientos empresarios, la creciente discrepancia en torno a las medidas adoptadas por el gobierno y la postergación de la concertación eran una clara manifestación de las escasas posibilidades que se diese una súbita reconciliación entre de las distintas fracciones burguesas. Cualquier posible salida implicaba necesariamente un perjuicio económico para alguna fracción de la clase dominante y una reconstitución del bloque en el poder. Lo que aún estaba en juego era quienes habrían de ser los que se llevarían la peor parte y quienes saldrían beneficiados.

4.2.5 Los límites para profundizar el “modelo”: la resistencia social al ajuste

Si bien se dieron de manera prácticamente espontánea, tal como sostiene Auyero, las jornadas de diciembre de 2001 que terminaron con el gobierno de la Alianza no fueron un hecho aislado sino que constituyeron el punto de

²⁶¹ Como ya se mencionó, algunas de las propuestas del Grupo productivo eran que los bancos, las AFJP y las empresas privatizadas participasen de un “empréstito patriótico”, la incorporación del Real a la canasta de monedas y un impuesto especial a la renta petrolera. En cambio, la Asociación de Bancos de Argentina firmó junto a la Cámara Argentina de Comercio (CAC), la Cámara Argentina de Supermercadistas (CAS), la Sociedad Rural y el Consejo Empresario Argentino (CEA) -todas ellas entidades de carácter tradicionalmente liberal- una solicitud en la que se insistía en que el eje de la propuesta empresarial debía ser la reducción del gasto público, el cumplimiento de la ley de “déficit cero” y el respaldo a la convertibilidad (*Clarín*, 28/11/01).

inflexión de un proceso de movilización popular que había arrancado varios años antes. Dos de los más grandes conflictos sociales de la década de los noventa habían tenido lugar antes de la emergencia de la última crisis: el “Santiagazo” en la provincia de Santiago del Estero a fines de 1993 y las puebladas de Cutral-Có y Plaza Huincul en la provincia de Neuquén en 1996/97 (Auyero, 2002). Estas últimas fueron muy significativas porque serían origen del incipiente movimiento “piquetero” y marcarían la adopción del corte de ruta como forma predominante de protesta. Apenas asumido el nuevo gobierno aliancista hubo una nueva “pueblada”: en diciembre de 1999 empleados públicos y estudiantes que reclamaban, entre otras cuestiones, por el incumplimiento en el pago de salarios, bloquearon por una semana el puente Gral. Belgrano en la provincia de Corrientes. El flamante gobierno decidió reprimir la protesta para liberar el puente, dejando como saldo un muerto.

Los piquetes y puebladas del interior, producto de la crisis de las economías regionales y las privatizaciones (especialmente la de YPF), se convertirían en una de las dos grandes vertientes que confluirían para darle forma al “movimiento piquetero”. La otra vertiente era la que provenía de la organización territorial en el conurbano bonaerense tras dos décadas de desindustrialización y pauperización de los sectores populares (Svampa y Pereyra, 2003). Más allá de su origen (interior o conurbano bonaerense), la conflictividad social de esta etapa (1998-2001) estaría caracterizada por el surgimiento, crecimiento y consolidación de las organizaciones de desocupados.

Tomando la periodización realizada por Bonnet (2007), se pueden distinguir tres grandes etapas en la dinámica del conflicto social que marcaron la evolución de la lucha de clases durante la crisis de la convertibilidad. La primera de ellas es la que abarca desde mediados de 1999 a septiembre de ese mismo año, caracterizada por los conflictos protagonizados por productores agrarios (que, como se vio en el capítulo anterior, resultaron perjudicados, además de por una caída en los precios internacionales, por el incremento de los peajes y el creciente peso de sus deudas), reclamos salariales y presupuestarios de los docentes, cortes de ruta y movilizaciones

de desocupados en varias provincias exigiendo subsidios y, finalmente, la CTA tratando de articular diversas protestas mediante paros y la realización de unas jornadas de protesta en julio de dicho año.

Una segunda etapa es la que va desde poco antes de las elecciones presidenciales (octubre 1999) hasta más o menos mayo del año 2000, la cual está caracterizada por la canalización de las expectativas de cambio a través del recambio gubernamental. En este sentido, esta es una etapa de relativa calma en cuanto a luchas sociales, ya que muchos de los actores más movilizados habían depositado esperanzas en que se produjese un cambio de rumbo a partir de la asunción del nuevo gobierno.

La tercera etapa, que abarca desde mediados del año 2000 hasta fines de 2001, está caracterizada por un ascenso de la conflictividad social en la medida en que se profundizaba la crisis económica. En esta etapa crecieron en protagonismo tanto los trabajadores desocupados como los ocupados, aunque serían los primeros los que determinarían en definitiva el rumbo del conflicto social. Si bien la mayor parte de las acciones de protesta siguió siendo realizada por organizaciones de tipo sindicales, a partir de 1998 la protesta sindical disminuyó en términos absolutos y relativos y, contrariamente, aumentaron las manifestaciones realizadas por desocupados (Cotarelo, 2005, Schuster *et al*, 2006)²⁶². No obstante, la emergencia del “movimiento piquetero” así como la extensión de la metodología del corte de ruta no deben llevar a concluir que los asalariados ocupados estuvieron ausentes de la lucha. Entre estos últimos predominaron ampliamente las acciones realizadas por empleados estatales (Cotarelo, 2005, Piva, 2009, Schuster *et al*, 2006).

En efecto, este creciente y destacado protagonismo de los desocupados y de los empleados estatales está relacionado con el desarrollo de la crisis y la presión ejercida por el ejército industrial de reserva sobre, fundamentalmente, los asalariados ocupados del sector privado. Ya en el

²⁶² La contabilidad de la cantidad de protestas y los sujetos que las realizan es una tarea compleja que, según el autor que se considere, da distintos resultados. A pesar de que las cifras no son coincidentes, tanto en Schuster *et al* (2006) como en Cotarelo (2005) se observa durante la crisis un fuerte crecimiento de las protestas realizadas por organizaciones de desocupados y una disminución de las realizadas por sindicatos.

Capítulo 2 (Gráfico N° 2.5) se había mostrado como decayó sistemáticamente el salario medio y como aumentaron las tasas de desempleo y subempleo. Basta recordar que el desempleo abierto, que ya venía registrando una tendencia ascendente a lo largo de toda la década, pasó del 12,8% en 1998 al 17,4% en el 2001 (EPH-INDEC).

Este cuadro social fue acompañado por un empeoramiento en la distribución de ingresos, profundizándose el incremento de la desigualdad²⁶³. De hecho, el impacto de la desocupación estuvo lejos de ser uniforme para todos los estratos sociales, tal como se puede observar en el Cuadro N° 4.1. Como era de suponer, los más golpeados por la desocupación fueron los sectores bajos, pero a medida que se fue profundizando la crisis la situación de los sectores medios empeoró prácticamente tanto como la de los bajos. Por ejemplo, si bien entre octubre de 2000 y el mismo mes de 2001 la tasa de desocupación del decil 1 (el más pobre) era la más alta de todas, en este último segmento la misma se incrementó “sólo” 5,6 puntos porcentuales, mientras que en el decil 5 aumentó 6,1 p.p. Sin duda el decil más castigado fue el segundo, que incrementó su tasa de desocupación en 11,9 p.p. en el período mencionado, pero otros segmentos que se ubican en la mitad superior de la pirámide de ingresos también sufrieron incrementos muy significativos, como los deciles 6 y 8, donde la desocupación se incrementó en 5,2 p.p. y 5,4 p.p. respectivamente.

²⁶³ Entre mayo y octubre de 2000 se produjo un aumento de la concentración de ingresos entre los asalariados del orden del 4,5% del coeficiente de Gini, proceso que se profundizó desde entonces hasta el año 2002, cuando alcanzó un récord de 0,55 (Benza y Calvi, 2005).

Cuadro N° 4.1. Tasas de desocupación según deciles de ingreso per cápita familiar. GBA, 1998-2001.
(personas con o sin ingreso)

Deciles IPCF	1998		1999		2000		2001	
	may	oct	may	oct	may	oct	may	oct
1	39,7	39,4	47,0	39,2	43,6	45,1	49,6	50,7
2	28,0	25,5	27,3	28,2	27,9	23,1	31,6	35,0
3	18,5	22,6	24,4	22,1	28,4	23,4	23,2	27,0
4	19,5	18,0	21,2	18,4	20,5	20,3	18,8	24,8
5	18,4	15,3	20,0	15,4	18,9	16,4	18,8	22,5
6	14,5	12,7	13,6	13,2	18,1	12,3	18,8	17,5
7	13,0	9,3	11,0	12,6	14,8	13,2	15,4	16,7
8	7,0	7,4	7,4	10,4	9,8	8,4	10,4	13,8
9	3,2	4,2	7,7	6,5	5,8	7,3	6,5	8,1
10	3,0	3,3	4,0	4,3	5,3	3,3	4,9	4,2
Total	14,1	13,4	15,8	14,7	16,8	14,9	17,3	19,4

Fuente: Benza y Calvi (2005)

Sobre este cuadro social se montó el ciclo de luchas de esta etapa. Durante el año 2000 se realizaron tres paros generales, uno convocado por la CGT “disidente” y la CTA (05/05/00), y otros dos –el segundo por 36 horas– convocados por las tres centrales sindicales (09/06/00 y 23-24/11/00). También entre mayo y julio de ese mismo año se sucedieron paros de docentes y estatales, pero sin duda fueron los desocupados los que se pusieron a la cabeza de la protesta social, multiplicando los cortes de ruta por las provincias (Salta, Jujuy, Corrientes, Chubut, San Juan, etc.) y realizando una serie de cortes de los accesos a la Ciudad de Buenos Aires entre octubre y diciembre.

Tal como se ha mencionado, un momento determinante en la resistencia de los sectores populares a las políticas de ajuste que pretendían una salida a la crisis dentro de la convertibilidad fueron las luchas contra el recorte del gasto público dictaminado por López Murphy durante su corto paso por la cartera de Economía. El rechazo al nuevo ministro encabezado por la lucha de docentes y estudiantes contra el drástico recorte del presupuesto de educación superior fue acompañado también con nuevas movilizaciones y

cortes de ruta de desocupados así como una cuarta huelga general (20/03/01), esta vez convocada por la CGT “disidente”, la CTA y la Corriente Clasista y Combativa (CCC)²⁶⁴.

Tras la renuncia de López Murphy y la asunción de Cavallo se produjo un reflujo de las luchas sociales, lo cual, a juicio de Bonnet (2007), demuestra que la hegemonía lograda gracias a la convertibilidad no estaba completamente desintegrada. Sin embargo este *impasse* duraría poco, ya que entre mediados de mayo y fines de agosto de 2001 resurgieron fuertemente los conflictos en la medida en que Cavallo fue abandonando paulatinamente sus propuestas heterodoxas (entre ellas, los planes de competitividad) y fue adoptando nuevas medidas de ajuste como la ley de “déficit cero”, que, vale recordar recortó en un 13% los ingresos de los empleados estatales que ganaban más de mil pesos y las jubilaciones superiores a los quinientos pesos. En esta subetapa se dieron huelgas y manifestaciones de trabajadores de la ex línea aérea estatal privatizada (Aerolíneas Argentinas), cortes de desocupados y pequeños productores agrarios de economías regionales y la quinta huelga general contra el gobierno de De la Rúa (08/06/01), esta vez convocada sólo por la CGT “disidente” pero apoyada por la CTA y la CCC.

Pero seguramente el acto más significativo de este período fue la realización, a fines de julio, de la primera Asamblea Nacional de Organizaciones Territoriales, Sociales y de Desocupados (conocida popularmente como “Asamblea piquetera”), en la cual se reunieron las distintas organizaciones de desocupados que habían surgido en los últimos años²⁶⁵. En dicha asamblea se estableció un plan de lucha escalonado, con

²⁶⁴ La Corriente Clasista y Combativa, a diferencia de la CTA, no tenía pretensiones de ser una central sindical sino una corriente político-sindical que reivindicaba la tradición clasista de las luchas obreras de fines de los 60s y comienzos de los 70s. Esta corriente político-sindical, vinculada políticamente al Partido Comunista Revolucionario (PCR), tenía tres grandes ramas: la sindical, liderada por el jujeño Carlos “El Perro” Santillán, la de jubilados, liderada por Raúl Castells, y la de desocupados, liderada por Juan Carlos Alderete. Su presencia era muy importante sobre todo en el norte del país (provincia de Jujuy) y en el conurbano bonaerense, especialmente en el distrito más poblado (La Matanza).

²⁶⁵ Para nombrar sólo algunas de los más importantes, en dicha asamblea confluyeron la Federación Tierra y Vivienda de la CTA (FTV), el Polo Obrero (PO), la rama de desocupados de la CCC, el Movimiento Territorial de Liberación (MTL), el Movimiento Teresa Rodríguez (MTR) y los distintos Movimiento de Trabajadores Desocupados de la zona sur del gran Buenos Aires (MTDs).

una primera etapa de cortes de ruta por 24 y 48 horas durante la primera quincena de julio. La última jornada fue acompañada por un paro de la CTA. En ese mismo mes se produjo la sexta huelga general, convocada esta vez por las dos CGT y la CTA (19/07/01), la cual fue acompañada con manifestaciones y cortes de calles y rutas. Entre fines de julio y agosto se llevó a cabo la segunda etapa del plan de lucha elaborado por la “Asamblea piquetera”, con tres nuevas jornadas de cortes por 24, 48 y 72 horas, siendo la última acompañada con una movilización a la Plaza de Mayo.

El crecimiento y la organización de los distintos movimientos de desocupados no sólo suponía un desafío para el gobierno aliancista sino también para el propio peronismo, ya que a partir de las puebladas en Jujuy (1998) y, sobre todo, durante el gobierno de De la Rúa, la administración de los planes sociales fue pasando paulatinamente de los municipios a las organizaciones sociales y políticas, rompiendo de esta manera con las redes clientelares de los tradicionales partidos políticos²⁶⁶. Cabe resaltar que la organización en el conurbano bonaerense a través de “punteros” era una estructura clave en el aparato político del justicialismo. En realidad, esto ya había comenzado a cambiar aún cuando los planes sociales todavía eran administrados por los municipios, dado que las organizaciones de desocupados los obtuvieron en base a la lucha y no a partir de “dádivas” de los “punteros”, lo cual tuvo efectos significativos en el grado de conciencia y autoorganización de una buena parte de los desocupados.

Antes de alcanzar en diciembre de 2001 el punto máximo del ascenso de las luchas sociales de esta etapa, existió un momento de breve tregua que coincidió con las elecciones legislativas de octubre. De todos modos, tal como afirma Bonnet (2007), estos menores niveles de movilización no se debieron a una recomposición de la hegemonía sino que el creciente descontento de las masas fue canalizado electoralmente: dichas elecciones estuvieron caracterizadas por la masividad del voto negativo (en blanco más

²⁶⁶ En un intento por debilitar el aparato justicialista, el gobierno de la Alianza comenzó a entregar planes sociales directamente a las organizaciones sociales y políticas. Esto tuvo una consecuencia indeseada para el gobierno ya que fortaleció la autonomía y el crecimiento de las organizaciones de desocupados (sobre todo a las más chicas y las vinculadas a los partidos de izquierda). Al respecto ver Svampa y Pereyra (2003).

nulos) y el récord de abstencionismo. Si bien la elección a nivel nacional la había ganado el PJ, el denominado “voto bronca” superó el 21% en el total del país, quedando así como la segunda “fuerza” electoral –superando a la Alianza–, e incluso en algunos de los principales distritos electorales del país quedó en primer lugar, como en la Capital Federal y en la provincia de Santa Fe²⁶⁷. Asimismo el ausentismo alcanzó al 26,3% del padrón electoral, una cifra inusualmente alta. Como bien sostiene Bonnet (2007), la Alianza había sido derrotada pero, paradójicamente ninguna otra fuerza política había “triunfado”, aún cuando el PJ había quedado mejor posicionado en términos relativos.

El “voto bronca”, más que expresar un fuerte rechazo al modelo económico, parecía conllevar un rechazo a sus consecuencias y particularmente a la dirigencia política. El principal blanco de los reclamos populares era la “clase política” y no los capitalistas que se habían enriquecido con dicho modelo. Si bien no hay lugar aquí para tratar esta cuestión en profundidad, podría pensarse que los representantes políticos eran también víctimas del propio modelo económico en el sentido de que la rigidez del mismo, la fuerte dependencia de los flujos financieros y la deuda externa y la apertura de la economía parecían haber relegado el lugar de la política a la mera *administración de las cosas*, sin posibilidad alguna de cambiar la realidad social. De allí el rechazo al conjunto de la “clase política” (“son todos lo mismo”). En realidad se trataba de un dilema de hierro, porque la sociedad misma no estaba dispuesta a abandonar la convertibilidad pero tampoco quería sufrir sus consecuencias negativas. Esta persistencia de una amplia aceptación social de la convertibilidad se debía, por un lado, a los aún perdurables efectos del disciplinamiento hiperinflacionario de 1989 y 1990 y, por otra parte, a la efectividad que había tenido hasta entonces la ideología dominante en desligar los “fundamentos” del modelo de sus consecuencias sociales y, en cambio, achacar toda la responsabilidad a la “corrupción de los políticos”. La ideología neoliberal postulaba que el

²⁶⁷ En la provincia de Santa Fe los votos en blanco y nulos superaron al 40% de los votos emitidos, mientras que en la Capital Federal llegaron al 27%. Además de estos dos distritos, el voto “bronca” ganó también en Río Negro (27,8%) y Tierra del Fuego (25,2%), llegando a un total de casi 4 millones de votos en todo el país.

problema era que los políticos perseguían “intereses individuales” buscando hacer negocios con la política, borrando así toda huella de los intereses de clase que éstos representaban.

El derrotero final de la crisis estuvo signado por crecientes luchas sociales durante el mes de diciembre de 2001 que encontraron su punto más alto durante las jornadas del 19 y 20 de ese mes. Cabe recordar que el primer día hábil de diciembre entró en vigencia del denominado “corralito financiero”, lo cual no hizo más que sumar a nuevos sectores sociales -mayormente sectores medios ya golpeados por la desocupación y la caída en los ingresos- a la lucha contra el gobierno y el ajuste que este impulsaba.

A continuación se detalla un breve y apretado recuento de los principales conflictos sociales durante el convulsionado y determinante mes de diciembre. El 11 y 12 de diciembre se produjeron numerosas movilizaciones de trabajadores, estudiantes, pequeños comerciantes, ahorristas afectados por el corralito y “vecinos” en general, las cuales fueron acompañadas por cortes protagonizados por desocupados y los primeros apagones y cacerolazos en la Ciudad de Buenos Aires, el conurbano bonaerense y la ciudad de Rosario (provincia de Sante Fe). El 13 de diciembre la CTA y las dos CGT lanzaron la séptima huelga general, que no casualmente fue la más masiva de todas las realizadas al gobierno aliancista. La misma fue acompañada por una amplia movilización de estatales y desocupados. Entre el 14 y el 17 de diciembre tuvo lugar la consulta llevada adelante por el Frente Nacional contra la Pobreza (Frenapo) impulsado por la CTA. La misma tenía como objetivo que se implementase un seguro de empleo y formación para todos los desocupados, propuesta que logró más de 3 millones de adhesiones. El 15 de diciembre se produjo el primer saqueo a un importante supermercado (Carrefour) de la localidad de Avellaneda y, a partir de entonces, se extendieron este tipo de acciones. El 17 de diciembre cortaron calles reclamando por una salida a la crisis comerciantes y vecinos de la Ciudad de Buenos Aires y el conurbano bonaerense. El 19 de diciembre se generalizaron los saqueos a los grandes supermercados y se produjeron movilizaciones y enfrentamientos en numerosas ciudades del interior (La Plata, Córdoba, Rosario, Concepción del Uruguay, Corrientes,

Resistencia, Santiago del Estero, San Miguel de Tucumán, etc.), aunque sin dudas la más importante fue la gran movilización espontánea que se dio a la noche en la Ciudad de Buenos Aires y alrededores tras el mensaje transmitido por cadena nacional por el presidente De la Rúa en el cual se anunciaba la implementación del Estado de Sitio.

Como resultado de esa masiva movilización espontánea del 19 de diciembre en la ciudad de Buenos Aires y otros importantes distritos en el interior del país, en la madrugada del 20 de diciembre Cavallo presentó su renuncia como ministro de Economía. Menos de 24 horas después, como resultado de nuevas movilizaciones y enfrentamientos en el centro de la ciudad que fueron reprimidos causando cinco muertos²⁶⁸, presentaba su renuncia y era evacuado con un helicóptero desde la casa de gobierno el presidente de la Nación.

La caída del gobierno de la Alianza representa el punto más alto de decadencia del sistema político argentino al menos desde el regreso de la democracia. A la incapacidad de sacar a la economía de la crisis se le había sumado la desconfianza general en los partidos del régimen y la pérdida de los derechos adquiridos que implicaba la virtual confiscación de los ahorros de los sectores medios y altos. Si bien esta crisis política afectaba a todos los grandes partidos, no lo hizo a todos por igual. El radicalismo, por estar en el gobierno y por haber terminado de minar su base social con la instauración del “corralito” financiero, se mostraba incapaz de ofrecer alternativa alguna. El peronismo, que también se había visto muy golpeado por la crisis de representatividad y por sus peleas internas, no obstante lograría consolidarse, a través de los gobernadores y el aparato bonaerense, como la única alternativa política que podía ofrecer una mínima garantía de gobernabilidad.

²⁶⁸ Según la Coordinadora Contra la Represión Policial (CORREPI), los muertos en todo el país durante las jornadas del 19 y 20 de diciembre a causa de la represión policial fueron 34, cinco de ellos en la ciudad de Buenos Aires.

4.3. La crisis de hegemonía

La espiralización del enfrentamiento interburgués, el ascenso de las luchas sociales y la incapacidad del Estado para “acolchar” los conflictos de clase y garantizar un orden político estable hicieron que la crisis económica derivase en una crisis de hegemonía. Cabe aclarar que esto no implica que necesariamente se estuviera cuestionando la dominación social de la burguesía sino más bien que la fracción hasta entonces hegemónica perdió su capacidad de conducir el bloque en el poder y el Estado se volvió incapaz de garantizar su unidad. No solo fracasó el gobierno en sus intentos por sacar a la economía de la crisis, sino que también entró en crisis la ideología neoliberal-conservadora que había primado durante la década de los noventa, cuyos máximos exponentes quedaron políticamente debilitados.

Si bien la estrategia del bloque “conservador” tuvo relativo éxito ya que logró mantener la convertibilidad durante tres años de crisis (1999-2001), la alianza entre el capital financiero, las empresas privatizadas y el gran capital comercial, en su afán por sostener la vigencia del modelo, terminó bloqueando prácticamente toda posibilidad de conducir a la economía hacia un nuevo sendero de acumulación, al menos en el corto plazo. De esta manera, las propias fracciones “conservadoras” terminaron contribuyendo a la crisis de la ideología neoliberal que había servido de sustento a la política económica a lo largo de toda la década de 1990. El descrédito fue tan grande que la mayor parte de los políticos tomó distancia de estos sectores y la representación de sus intereses en la escena política terminó quedando reducida a una minoría entre los que se encontraban el ex presidente Menem y una parte del radicalismo que aún apoyaba a De la Rúa. Es decir, la fuerza social hegemónica que había hecho posible y sostuvo el modelo de convertibilidad se revelaba incapaz de ofrecer una salida a la crisis de acumulación y se encontraba políticamente en retroceso.

El hecho de que el Estado siguiera garantizando los intereses de la fracción hegemónica en decadencia en medio de la crisis económica más profunda de la Argentina en más de medio siglo terminó socavando su capacidad para presentarse como “la fuerza motriz de una expansión universal” (Gramsci, 1998: 58). El “mezquino” interés económico-corporativo de la fracción

hegemónica chocó continuamente con los intereses del grueso de las fracciones subordinadas en el bloque en el poder y, en ese contexto, el Estado fue incapaz de garantizar la unidad del mismo. Frente a la conformación de dos bandos con posiciones irreconciliables, la conducción en las cimas del aparato estatal optó por evitar toda ruptura traumática, es decir, priorizó el mantenimiento del *status quo* y la vigencia de la ley.

Sin embargo, la crisis de hegemonía no puede explicarse *únicamente* a partir de la puja interburguesa. Las luchas de las clases dominadas fueron un elemento determinante en la forma de resolución de la crisis, aunque las mismas no estuvieron unificadas bajo un programa común que tuviera como objetivo el poder del Estado²⁶⁹. Si bien la resistencia social al ajuste y a la profundización de las políticas neoliberales incidió de forma determinante en la puja interburguesa, fue este último el conflicto que se constituyó como la contradicción *predominante* en esta etapa ya que de su resolución derivaría en mayor o menor medida el sendero que seguiría la economía del país. De esta manera, las posibles salidas a la crisis de hegemonía se mantuvieron siempre dentro de los parámetros de la reconstitución de la dominación burguesa. En otras palabras, la disputa por la hegemonía no se dio centralmente entre la burguesía y el proletariado sino que se dio en el interior de la clase dominante.

De todos modos, por más que la contradicción *predominante* se haya dado en el interior de la burguesía, no es posible comprenderla si no se consideran los límites y condicionamientos que le impone la resistencia de las clases dominadas. La clase trabajadora, especialmente el sector de los

²⁶⁹ Existe una vasta literatura militante y académica que discutió el carácter de las jornadas del 19 y 20 de diciembre de 2001. Las caracterizaciones van desde la “teoría de un complot” orquestado supuestamente por el peronismo duhaldista en conjunto con sectores alfonsinistas (abonada por el propio De la Rúa, el ex presidente Menem y la ex diputada radical disidente Elisa Carrió), una mera reacción de un sector de la clase media a la confiscación de sus ahorros, una insurrección espontánea de las masas, etc., hasta la calificación de la situación como revolucionaria por parte de la mayoría de la izquierda. No hay lugar en la presente investigación para abordar esta cuestión con mayor profundidad, con lo cual se ha optado por calificar esquemáticamente a dichos acontecimientos como una rebelión popular que se enmarca en una crisis de hegemonía pero sin una organización ni objetivos del todo concretos más allá de su repudio a la dirigencia política tradicional y su hartazgo por una situación económica y social crítica. Algunas caracterizaciones sobre las jornadas de diciembre de 2001 pueden encontrarse en Altamira (2002), Belbo y Compagno (2003), Debate Marxista N° 4 y N° 5 (2002), Izaguirre (2002), Iñigo Carrera y Cotarelo (2003), Sanmartino y Romano (2002) y Schuster (2002).

ocupados, no intervino en la crisis con un programa y una orientación independiente sino más bien a través de alianzas coyunturales con las fracciones burguesas subordinadas del bloque en el poder. En este sentido, si bien operó con un factor condicionante, la orientación de su lucha estuvo políticamente subordinada a las fracciones reformistas de la burguesía. Si bien es cierto que en un sector importante de los desocupados predominó una orientación política de independencia de clase, estos fracasaron en su intento por sumar a los trabajadores ocupados bajo un programa común. En este sentido, la crisis de hegemonía no superó dicha instancia, es decir, no devino en una crisis de dominación que pusiera en jaque las relaciones sociales capitalistas. Más allá de los cambios en las relaciones de fuerza entre las distintas fracciones de la burguesía, no existió una dualidad de poderes ya los diagnósticos de la crisis que se impusieron y sus posibles soluciones provinieron mayormente de la clase dominante²⁷⁰.

La crisis de hegemonía se manifestó centralmente a partir de la crisis en la que entraron determinadas instituciones y aparatos que habían sustentado la hegemonía neoliberal durante los dos gobiernos de Menem. Sin dudas, los rasgos centrales de esta crisis “por arriba” lo constituyeron, por un lado, la imposibilidad de sostener la convertibilidad, institución fundante de la hegemonía del capital financiero y, por otro lado, el fin de la confluencia de intereses empresarios en las firmas privatizadas. Considerando la relación entre las clases dominadas y el Estado (“desde abajo”), esta crisis se manifestó, por un lado, en la incapacidad del Estado de garantizar la estabilidad social a partir de la emergencia del desempleo y la creciente pauperización de amplias porciones de la población y, por otro lado, en una profunda crisis de representación política que derivó en una crisis de gobierno.

Buena parte de estos aspectos que fueron dando lugar a la crisis de hegemonía han sido analizados en los capítulos precedentes y el actual. Sin embargo, aún resta analizar con más detalle el declive ideológico y político

²⁷⁰ “El poder único, condición necesaria para la estabilidad de todo régimen, subsiste mientras la clase dominante consigue imponer a toda la sociedad, como únicas posibles, sus formas económicas y políticas.” (Trotsky, 1997: 195).

de la fracción hegemónica y la crisis del gobierno aliancista, lo cual contribuyó enormemente al debilitamiento de la hegemonía neoliberal sobre el conjunto de la sociedad. Esta decadencia y pérdida de efectividad de la ideología dominante alcanzó su manifestación más visible durante el levantamiento popular de diciembre de 2001, que a su vez constituyó el punto más álgido de la crisis de hegemonía. A partir de allí se abriría un breve período de transición que habría de concluir con el intento por construir una nueva hegemonía a partir de la asunción del entonces senador Duhalde como presidente de la Nación en enero de 2002.

4.3.1 *El aislamiento político del gobierno aliancista y la estrategia opositora*

Como se vio, mientras que, con dificultades, la burguesía industrial y sus aliados intentaban consolidar una fuerza social lo más amplia posible con el objetivo de lograr un cambio de política económica y, con ello, una reversión de la relaciones de fuerza en el interior del bloque en el poder, el capital financiero y las firmas privatizadas se encontraban “a la defensiva”, tratando de contener este avance y manteniendo el esquema económico vigente a casi cualquier costo. Sin embargo, la fracción que pugnaba por retener la hegemonía tenía cada vez mayores dificultades para que sus intereses económicos particulares siguieran siendo presentados como el interés general de la Nación. Para conservar el poder del Estado la fracción hegemónica debía realizar cada vez más concesiones que le permitiesen conservar un cierto equilibrio entre clases y fracciones enfrentadas²⁷¹. Sin embargo, el problema de fondo era que no podía ceder en aquello que era la principal causa de la crisis y el corazón de la política económica: la convertibilidad.

²⁷¹ “En efecto, una clase o fracción hegemónica, la que detenta en definitiva el poder político de una formación capitalista con autonomía de la lucha económica y de la lucha política, no puede dominar de manera efectiva más que erigiendo sus intereses económicos en intereses políticos. No puede perpetuar las relaciones sociales existentes detentando el poder del Estado más que por toda una gama de compromisos, que mantienen el equilibrio inestable de las clases enfrentadas, más que por toda una organización política y un funcionamiento ideológico particular, mediante las cuales logra presentarse como representante del interés general del pueblo y como encarnación de la unidad de la nación”. (Poulantzas, 2001: 370).

Al resistir cualquier modificación de fondo en el “modelo” económico, el capital financiero y sus aliados se vieron con crecientes dificultades para conservar la hegemonía. Esto se vio reflejado, ni más ni menos en los vaivenes del gobierno de la Alianza y su incapacidad para conformar a todas las fracciones burguesas. La apuesta de estas fracciones de la gran burguesía por el gobierno de la Alianza como garante del “modelo” chocaría con la creciente debilidad política del mismo. El radicalismo en el poder fue abandonando su carácter de partido de masas para asemejarse cada vez más a un partido de cuadros. Ya desde la campaña electoral misma se vieron algunos rasgos de esta transformación, donde el énfasis estuvo puesto en las estrategias de marketing y la capacidad de los asesores de imagen por sobre la movilización de sus militantes o la realización de actos partidarios que convocasen a la población²⁷². Una vez en el gobierno esta tendencia se profundizó con los cambios de gabinete en la medida en que fueron perdiendo lugar los funcionarios “políticos” y ganando espacio los cuadros “técnicos” y *outsiders* del partido radical. A medida que la fracción del radicalismo que respondía directamente a De la Rúa se fue replegando sobre sí misma y fue incorporando cada vez a más “técnicos” por fuera de la estructura partidaria tradicional, las fracciones burguesas subordinadas fueron perdiendo espacio en los aparatos del Estado, lo cual garantizó que la política económica se mantuviese dentro de los límites impuestos por el capital financiero.

La primera gran manifestación de este repliegue de la organización política tuvo lugar con la renuncia de Carlos “Chacho” Álvarez a la vicepresidencia de la Nación en octubre del 2000 tras un escándalo por coimas en el senado²⁷³. Esta crisis de gobierno²⁷⁴ fue sumamente importante no sólo por

²⁷² Sobre el “vaciamiento” de la política y la eliminación del debate electoral durante la campaña presidencial de 1999 ver Pucciarelli (2002).

²⁷³ En el mes de abril de 2000 el senado aprobó una nueva ley de flexibilización laboral impulsada por el ministro de Trabajo Alberto Flamarique (Frepasso). La ley tenía tres objetivos principales: debilitar el poder de las organizaciones sindicales, extender el período de prueba de los trabajadores a tres meses y finalizar gradualmente con la renovación indefinida de los convenios. Poco tiempo después, el titular de la CGT disidente, Hugo Moyano, denunció que para la aprobación de la misma se habían pagado coimas. Supuestamente, el ministro de Trabajo había amenazado con comprar con la “Banelco” (la tarjeta para la extracción de dinero de cajeros automáticos) a los senadores que se opusieran a la ley. De allí que a esta ley se la conoció con el mote de “Ley Banelco”.

la renuncia del vicepresidente o porque echaba por tierra la principal “virtud” del gobierno de De la Rúa: la “honestidad”. Este hecho fue significativo también porque marcaba el fin de las condiciones políticas que habían hecho posible la aplicación de una legislación laboral sumamente regresiva durante la década de 1990. El hecho de que se necesitara de un pago encubierto (e ilegal) a los legisladores -algunos incluso del propio partido de gobierno- para que aprobasen esta nueva norma señala la imposibilidad de hacer pasar una típica legislación de carácter neoliberal sin corrupción.

A partir de esta crisis el gabinete ministerial comenzó a perder figuras emblemáticas de la Alianza UCR-Frepaso y prácticamente quedó reducido a un sector del radicalismo²⁷⁵. Según Peralta Ramos (2007), Alfonsín llegó a insinuar que si De la Rúa no cambiaba de política económica se iba quedar sin partido, e incluso el ex presidente llegó a cuestionar en duros términos la convertibilidad misma²⁷⁶. En efecto, si bien no explícitamente, las posiciones del sector alfonsinista del radicalismo y también las del ex jefe de Gabinete, Rodolfo Terragno, estaban más cerca de las del ex candidato justicialista que del propio gobierno.

El debilitamiento de la hegemonía política se hizo patente ante los resultados de las elecciones legislativas de octubre de 2001, caracterizadas por el mencionado llamado “voto bronca”. Después de las elecciones, el senador Duhalde le ofreció a De la Rúa integrarse al gobierno como jefe de Gabinete a cambio del apoyo del peronismo para que el mandatario radical terminase su mandato. Esta incorporación implicaba, en los hechos, el desplazamiento de Cavallo del ministerio de Economía. Sin embargo, De la

²⁷⁴ Siguiendo a O’Donnell (1982), una crisis de gobierno se produce cuando existe una fuerte inestabilidad política que, por lo general, se manifiesta con la renuncia de altos funcionarios gubernamentales.

²⁷⁵ Un día antes de la renuncia del vicepresidente Álvarez, había presentado su renuncia el ministro de Trabajo, Alberto Flamarique (Frepaso). Además, De la Rúa dispuso que renunciaran el jefe de gabinete, Rodolfo Terragno, y los ministros de Justicia, Ricardo Gil Lavedra, y de Infraestructura Nicolás Gallo, todos ellos de la Unión Cívica Radical.

²⁷⁶ “El plan económico que se aplicó desde 1991 fue el episodio más grave del siglo para la economía argentina (...) La convertibilidad es una trampa mortal, porque entrar es fácil, pero después no se sabe cómo salir” (Raúl Alfonsín; *La Nación*, 18/11/01).

Rúa rechazó el ofrecimiento y confirmó a Cavallo en su cargo (Peralta Ramos, 2007).

Este ofrecimiento de Duhalde no se debió a un simple gesto de buena voluntad sino que respondía a la estrategia de este referente del PJ. Como se vio, el duhaldismo había asumido anticipadamente una posición crítica del modelo económico aunque cuidándose de pedir abiertamente el abandono liso y llano de la convertibilidad. Si bien esta estrategia no le alcanzó en su momento para ganar las elecciones presidenciales, en la medida en que las aspiraciones “reformistas” se fueron frustrando y el agotamiento del modelo se hacía más evidente, la estrategia del peronismo duhaldista cobró un nuevo impulso al confluir con los intereses de las fracciones burguesas disconformes con la orientación económica del gobierno.

Tras los resultados electorales de los comicios legislativos y ante el rechazo de De la Rúa de incorporar a figuras del peronismo en el gobierno, el PJ comenzó a armar una estrategia que incluyera su vuelta al poder antes de las elecciones presidenciales de 2003. Es decir, la hipótesis de que De la Rúa no terminaría su mandato era cada vez más fuerte dentro del Partido Justicialista. Bajo esta hipótesis, el senador Ramón Puerta se reunió con Duhalde para cerrar un frente interno del peronismo que le permitiera, con la nueva conformación de las cámaras tras las elecciones legislativas, obtener la presidencia del Senado (Peralta Ramos, 2007). Este hecho no era menor ya que no se trataba sólo de una cuestión protocolar sino que, ante la ausencia del vicepresidente por la renuncia anticipada de Álvarez, el presidente provisional del Senado quedaba como el primer sucesor en caso de la renuncia del presidente de la Nación. Normalmente es el partido de gobierno el que detenta la presidencia del Senado, pero el justicialismo amenazó con la posibilidad de convocar a una Asamblea Legislativa que adelantase las elecciones presidenciales:

“El peronismo está en una encrucijada histórica. El 14 de octubre consiguió el voto de una abrumadora mayoría. La supuesta tradición de que la presidencia del Senado quede en manos del partido que gobierno es secundaria ante la necesidad de gobernabilidad. El Partido Justicialista no puede darle la espalda al pueblo (...) la gente votó 41 senadores del justicialismo y 27 radicales (...) ningún cuerpo se conduce desde una minoría tan frágil como la que tendrá el radicalismo (...) sería un atentado a la

fortaleza de las instituciones no reconocer que 41 senadores son muchos más que 27 (...) si el Partido Justicialista no sucede a Losada (del radicalismo) se violaría el principio de la democracia que es el respeto por las mayorías (...) no hay un complot (...) pero si el peronismo no accede a ese cargo, esta teoría del complot, que no es cierta, se complicaría (...) estaríamos libres y podríamos manejar la Asamblea Legislativa y adelantar las elecciones presidenciales.” (Ramón Puerta; *La Nación*, 18/11/01).

También el por entonces gobernador de la provincia de Buenos Aires (y ex vicepresidente durante la segunda presidencia de Menem), el justicialista Carlos Ruckauf, manejaba explícitamente la hipótesis de que De la Rúa no terminase su mandato:

“Se vienen épocas de profunda convulsión en la Argentina (...) es hora de prepararse para tomar el poder (...) el gobierno debe ser reemplazado por otro peronista.” (*La Nación*, 18/11/01).

El asilamiento político del gobierno aliancista alcanzó su punto máximo tras haber manifestado la posibilidad de dolarizar la economía²⁷⁷, ante lo cual la dirección del propio partido radical le retiró virtualmente su apoyo al gobierno:

“La convertibilidad nos tiene prácticamente encorsetados, movemos los pies y las manos y no podemos hacer nada más; las variantes que uno escucha van para un lado y para el otro, la dolarización y la devaluación (...) Como partido, creemos que el peor camino de las alternativas que están dando vuelta, por lejos, es la dolarización” (Ángel Rozas, presidente de la UCR; *Clarín*, 15/12/01).

Así fue como la UCR terminó ideológica y políticamente más cerca del peronismo liderado por Duhalde que del propio gobierno. La contracción de la base política del gobierno no fue sino un reflejo de la pérdida de hegemonía de las fracciones “conservadoras” que pugnaban por mantener el

²⁷⁷ Casi dos semanas después de la instauración del “corralito financiero” Cavallo sostuvo que la Argentina avanzaba hacia la utilización del dólar como moneda por impulso de la “gente”: “La economía argentina se está dolarizando por decisión de los ciudadanos argentinos. La actitud del Gobierno fue sólo cumplir con la convertibilidad, y facilitar esa transformación del peso en dólares, en la medida que la gente lo quiso hacer. Por eso, entre las últimas medidas tomadas estuvo que los bancos no puedan cobrar comisión por la transformación de pesos a dólares (...) La convertibilidad es el sistema monetario que los argentinos quieren. La dolarización es la convertibilidad llevada al extremo. Muy pocos candidatos y gente común piden que se abandone la convertibilidad. La gente pide más dolarización que es un caso extremo de convertibilidad” (*Clarín*, 15/12/01).

rumbo económico sin cambios. En este sentido, se puede afirmar que, ante el estrechamiento de la base social y política del gobierno, los intereses de la fracción aún hegemónica fallaban en su intento por presentarse como el interés general de la Nación.

No debería deducirse que esta pérdida de poder de la fracción hegemónica en el nivel político se transformó necesariamente en mayor poder por parte de otras fracciones de la clase dominante o de las clases dominadas. Como sostiene Poulantzas (2001), la pérdida de poder de una clase o fracción no se traduce necesariamente en un mayor poder de otra clase o fracción. Si bien ciertamente las orientaciones políticas que confluían con los intereses del bloque “reformista” no fueron tan golpeadas como el gobierno, como quedó expuesto tras los resultados de las elecciones de octubre y las crecientes movilizaciones, el descontento social abarcaba a toda la “clase política” en general. En este sentido, más que fortalecer la organización política de las fracciones subordinadas, la pérdida de poder político de la fracción hegemónica y sus aliados terminó debilitando al propio Estado ya que este se revelaba crecientemente incapaz de organizar y garantizar las relaciones sociales mediante formas no coercitivas. En efecto, la decadencia ideológica del neoliberalismo y el descrédito de sus representantes políticos condujeron a que el Estado se recostase cada vez más sobre la coacción física y cada vez menos sobre el consenso.

4.3.2 Las consecuencias de la decadencia hegemónica: menos consenso, más coerción

Pareciera que a medida que la burguesía “reformista” confluía con la posición del PJ duhaldista consolidando una especie de “frente productivo”, se fracturaba cada vez más el bloque que buscaba el mantenimiento del *status quo* (o, en su defecto, su profundización a través de la dolarización). Pero este paulatino cambio en las relaciones de fuerza no debe considerarse sólo como una “virtud” del bloque “reformista” sino que es imposible aislarlo del momento de la lucha de clases y las contradicciones del propio modelo. Por ese entonces ya eran muy fuertes los cuestionamientos a las

privatizaciones y a los pagos de la deuda externa, entre otras cuestiones. La decadencia ideológica del neoliberalismo era general, y de las grandes reformas encaradas a comienzos de los años noventa sólo parecía salvarse momentáneamente la propia convertibilidad, que aún gozaba de un importante respaldo social basado más en el temor a las consecuencias que podía tener su abandono que por un apoyo convencido en sí mismo. Sin embargo, hubo un elemento adicional que fue central en el debilitamiento ideológico de la fracción hegemónica: la instauración del “corralito financiero” a comienzos de diciembre de 2001.

Hasta allí, como se vio, habían predominado las protestas de los trabajadores desocupados y los empleados estatales. Si bien los “sectores medios”²⁷⁸ no sindicalizados no estuvieron ausentes de muchas de ellas, sobre todo en los reclamos por la defensa de la educación pública, como se vio, las movilizaciones más importantes de los últimos años habían sido protagonizadas por organizaciones de desocupados y sindicatos. Sin embargo, a partir de la instauración del “corralito” predominaron, en buena medida, las movilizaciones de las capas medias, pero no sólo de ahorristas afectados por el mismo sino también de trabajadores autónomos y pequeños empresarios impedidos de operar por la bancarización forzada de las transacciones. Tras el “corralito”, el capital financiero y su “caballito de batalla”, la convertibilidad, perdieron prácticamente toda la confianza y el sustento ideológico que aún retenían.

Como se señaló, la clase trabajadora no intervino en la crisis con una organización política que tuviera un programa independiente de la burguesía²⁷⁹. Sin embargo, esto no quiere decir que no existiera una

²⁷⁸ La definición de “sectores medios” no hace referencia a una clase social sino a una categoría sociocultural que abarca, entre otros, a empresarios Pyme que cumplen funciones en el proceso de trabajo, asalariados de “cuello blanco”, un sector de trabajadores del sector público, profesionales independientes, asalariados que cumplen funciones del capital, etc. Es decir, incluye lo que tradicionalmente se denominó como pequeño burguesía y diversas capas de asalariados asimilados a ella por sus hábitos y representaciones mentales. Sobre la conceptualización de los “sectores medios” véase Piva (2009).

²⁷⁹ Esto no supone que no existiesen organizaciones políticas con el objetivo de representar a los trabajadores desde un programa clasista que tendiera a modificar las relaciones de producción, sino que las mismas no se constituyeron como actores con la representatividad y fuerza suficiente como para liderar y organizar las dispersas luchas de la clase obrera y conducir las hacia un intento de toma del poder. Ante esta falta, a pesar de que la mayor parte de los partidos de izquierda afirmaban lo contrario, difícilmente la situación de fines

conciencia de clase, sino que esta adoptó una forma particular que no trascendió los límites impuestos por la ideología dominante. Como sostiene Raymond Williams (1976), puede darse una conciencia de clase “parcial” que no debe ser considerada necesariamente como “falsa conciencia” sino como una opción realizada “bajo presión”. Aceptando la existencia de un tipo de conciencia de clase de este tipo puede interpretarse el predominio de la ideología “populista” en el seno de la clase obrera. De allí que no sólo la lucha por la hegemonía de los distintos bandos burgueses estuviese condicionada por “efectos pertinentes” sino que la confluencia de la burguesía “reformista” con el peronismo implicaba explícitamente la aceptación de algunas demandas de la clase obrera.

Si bien, tal como quedó de manifiesto en las elecciones de octubre de 2001 y en los meses subsiguientes –con crecientes movilizaciones y manifestaciones callejeras–, los sectores populares no se encolumnaron *directamente* detrás de los sectores devaluacionistas (ya que las críticas eran a la “clase política” en general y también, aunque en menor medida, al empresariado), era mucho mayor el rechazo hacia quienes se identificaba como los responsables de haber “empujado” al país hasta esa situación (bancos, privatizadas, políticos menemistas y aliancistas, etc.). En este sentido, si bien puede hablarse de una crisis de hegemonía, ya que ninguna clase o fracción de ella lograba consolidar un orden político estable y un nuevo sendero de acumulación que permitiese incorporar de forma subordinada a diversos grupos sociales, también es cierto que no todas las fracciones de la clase dominante estaban en igualdad de condiciones en la consideración popular. La fracción hegemónica en decadencia y sus representantes políticos eran identificados como los principales causantes de la catástrofe económica y sólo parecían “ofrecer” un mayor ajuste. El primer indicio del rechazo popular a este tipo de salida lo había dado la masiva oposición al ajuste propuesto por López Murphy.

Sin embargo, el cuestionamiento masivo al “modelo” y a sus consecuencias sociales fue bastante “tardío”; fue recién a partir de la consolidación de los

del 2001 podría ser caracterizada como revolucionaria. Al respecto consultar Belbo y Compagno (2003).

desocupados como un actor colectivo –bajo el nombre de “piqueteros” – que pudo resignificarse el “estigma” de la desocupación y repensarse colectivamente como consecuencia de un proceso económico y social²⁸⁰. Así fue como las críticas más globales al “modelo” de convertibilidad por parte de los sectores populares recién comenzaron a trascender a fines de los años noventa.

Fueron varios factores, además de la organización de los desocupados, los que contribuyeron al creciente descrédito social del régimen de convertibilidad. Uno de ellos fue sin dudas la propia crisis económica, cuya magnitud hizo que los crecientes problemas de empleo y pobreza pasaran a ser las principales preocupaciones de los asalariados, relegando a un segundo plano la cuestión de la estabilidad de precios. Si bien, como sostiene Gramsci, las crisis económicas en sí mismas no producen cambios trascendentales, al menos crean un terreno más favorable par la difusión de ciertas ideas y soluciones posibles.

Por otra parte, ya había transcurrido más de una década del último pico hiperinflacionario y esto implicaba que toda una nueva generación de jóvenes no había pasado por dicha experiencia en forma directa y que, por lo tanto, el efecto traumático de la hiperinflación se veía atenuado. Por último, el remate final a la credibilidad de la convertibilidad fue la imposición del mencionado “corralito financiero”, dado que se hizo evidente que la fijación del precio del dólar no alcanzaba para garantizar la seguridad de los ahorros, trayendo a la memoria colectiva el recuerdo de confiscaciones anteriores al régimen de convertibilidad como el Plan Bonex²⁸¹.

La convertibilidad ya no podía ser tan “fácilmente” desvinculada de los niveles de desocupación y pobreza récord. La estabilidad de precios

²⁸⁰ “La acción colectiva colocó en el centro del discurso y del autorreconocimiento la cuestión de la dignidad. En la ruta, el piquete instaló la confrontación como modelo de acción, al tiempo que apareció como un lugar de recreación identitaria. Esto permitió pensar la experiencia de la desocupación desde un nuevo lugar y revestirla de otras dimensiones.” (Svampa y Pereyra, 2003; pp. 199).

²⁸¹ El Plan Bonex fue impuesto en diciembre de 1989 a comienzos de la presidencia de Menem. El mismo consistió en un canje compulsivo de los depósitos a plazo fijo que superaban el millón de australes por títulos públicos denominados “Bonex 89” que vencían en 1999.

alcanzada gracias a ella había perdido sentido si no había salario con el cual consumir ni tampoco estaban garantizados los ahorros (salario pretérito) en el sistema financiero, aún cuando estuviesen nominados en dólares. La magnitud de los problemas sociales y económicos hacia fines de la década de los noventa y comienzos del nuevo siglo era tal que opacaban los problemas que en su momento habían sido superados mediante la instauración del régimen de convertibilidad. De esta manera, el capital financiero perdió su capacidad de llevar adelante una acción hegemónica ya que no sólo estaba debilitado su predominio en el interior de la clase dominante sino que tampoco –menos aún– lograba articular bajo su dirección a las clases subalternas. En términos de concesiones materiales, la fracción hegemónica en decadencia no tenía nada que ofrecer además de un mayor ajuste, y dado que el elemento ideológico había perdido casi toda su efectividad, terminó replegándose cada vez más sobre los aparatos represivos del Estado.

En efecto, como contracara de la decadencia ideológica de la fracción hegemónica, se fortaleció el aspecto represivo de su política. En la medida en que los mecanismos de dominación ideológica iban perdiendo efectividad, el consenso cedía lugar ante la coacción. De este modo se comprende la escalada de reclamos de la burguesía por represión a la protesta social. No casualmente, los principales reclamos de este tipo provinieron de las fracciones “decadentes”, fundamentalmente del capital financiero y la gran burguesía comercial. Particularmente la Asociación de Bancos de la Argentina (ABA) fue pródiga y reiterativa en los pedidos por reprimir el reclamo social. Por ejemplo, ante la creciente furia de los ahorristas contra las entidades bancarias reclamó a la policía que actuase fuertemente contra los “sectores izquierdistas” (*La Nación*, 12/12/01). Por su parte, la Cámara Argentina de Comercio (CAC) sostuvo que ante los saqueos a comercios debían adoptarse inmediatamente medidas “para salvaguardar los derechos, las libertades, la seguridad y el patrimonio de todos los ciudadanos” (*La Nación*, 20/12/01). Los representantes de la burguesía comercial, aliada del capital financiero y las firmas privatizadas, fueron los principales voceros corporativos de la avanzada represiva.

Además de ser uno de los “bastiones” ideológicos del neoliberalismo, por el propio carácter de la actividad comercial –sobre todo los supermercados–, era la principal afectada por los saqueos y “pedidos” de comida por parte de los sectores populares.

En cambio, si bien también estaban tan horrorizados por las protestas sociales como éstos y no vacilaron en pedir represión en los momentos en que fuera necesario²⁸², los representantes de la burguesía industrial (UIA) trataban de encauzarlas mediante la cooptación de las dirigencias sindicales y, más específicamente, de las dos CGT. Esta estrategia no podía ser del todo efectiva porque en ese momento la dirigencia sindical estaba claramente desbordada y las principales movilizaciones y protestas eran encabezadas por movimientos sociales y sindicatos por fuera de estas estructuras sindicales. Sin embargo, estas diferencias en el enfoque entre las fracciones de la clase dominante eran una manifestación de la decadencia hegemónica del capital financiero y sus aliados y el intento del capital productivo por aglutinar bajo su égida a sectores de la clase obrera. Si bien por el momento no tenía nada *material* para ofrecer, el bloque “reformista” al menos ofrecía potenciales concesiones futuras (empleo, reactivación, mayor autonomía nacional, etc.) basadas en una alianza de clases que fuera la base social del peronismo durante la etapa sustitutiva. Por más que sus planteos tuviesen notables limitaciones objetivas y subjetivas y se mantuviesen por el momento en el plano meramente ideológico, al menos otorgaban a los sectores populares la ilusión de una salida progresiva a la crisis que contrastaba con el ajuste que pregonaban el capital financiero y sus aliados.

Como se vio, la conflictividad social alcanzó su punto máximo en diciembre de 2001. Fueron las masivas y “espontáneas” movilizaciones de las jornadas del 19 y 20 de diciembre las que terminaron de sellar la suerte del gobierno aliancista y, con ello, la de la propia convertibilidad. Estas jornadas, que

²⁸² Los principales reclamos de represión dentro de la UIA vinieron a través de la COPAL, la más liberal de las cámaras industriales. Álvarez Gaiani, su titular, además de apoyar la declaración del Estado de Sitio, sostuvo que “Hay que ordenar el país, hay que gobernar y evitar el caos (...).la gente está cansada de la inacción de los políticos, lo que se suma a la miseria y la desocupación” (*La Nación*, 20/12/01).

podían ser calificadas como una rebelión popular, fueron la máxima expresión de la crisis de la hegemonía neoliberal en los sectores populares. Más allá de un primer y reactivo momento, la represión no podía ser sostenida en el tiempo por la falta de respaldo político del gobierno y por la pérdida de su base social. Es sabido que, al menos dentro de regímenes democráticos, la represión a un determinado grupo social debe contar con el apoyo al menos tácito de una parte importante de la sociedad. La amplia participación de los sectores medios en las protestas había quitado sustento político a una estrategia represiva. En este sentido, el gobierno de De la Rúa no sólo había sido abandonado a su suerte por la mayor parte de los actores políticos sino también por su propia base social que ya no lo reconocía como propio. Si en un primer momento había rechazado el ofrecimiento, tras la renuncia de Cavallo y ante los violentos enfrentamientos callejeros en el centro de la ciudad de Buenos Aires, el 20 de diciembre fue el propio De la Rúa quien le propuso al PJ un cogobierno. Tras el rechazo del peronismo, el presidente presentó su renuncia.

Aunque el “frente productivo” entre los actores que presentaban a la burguesía “reformista” y el PJ no concertaba un apoyo popular masivo -ya que también se encontraban desprestigiados socialmente- al menos logró obtener cierto apoyo de los sindicatos nucleados en las dos CGT. A pesar que ni Duhalde ni quienes lo apoyaban (especialmente la dirigencia industrial) contaban expresamente con la simpatía popular, el rechazo por lo existente y la aún importante inserción del aparato justicialista en el conurbano bonaerense les permitió obtener un mayor margen de maniobra. En este contexto, el “frente productivo” pudo interpretar mejor el nuevo estado de ánimo de las masas, aprovechando la pervivencia de la identidad peronista en buena parte de la clase obrera y la falta de una organización popular alternativa que fuese capaz de condensar y dirigir el proceso de movilización en curso. Si bien la “vanguardia reformista” de la burguesía había batallado en el terreno político-ideológico para revertir las relaciones de fuerza en el interior del bloque en el poder, fue la confluencia con las necesidades políticas del peronismo y la gran movilización popular las que terminaron de torcer la historia a su favor. Como sostuvo Marx, “la

burguesía sólo consiente al proletariado *una* usurpación: la de la lucha” (Marx, 2000a: 30).

4.3.3 *Cuando lo viejo no termina de morir y lo nuevo no termina de nacer: los gobiernos de transición*

Ante la ausencia de vicepresidente (debido a la renuncia de Álvarez), la sucesión presidencial tras la renuncia de De la Rúa quedó a cargo del presidente del Senado, el justicialista Ramón Puerta. La Ley de Acefalía (20.972) indicaba que en caso de que hubiese acefalía de Presidente y Vicepresidente, el Poder Ejecutivo debía ser desempeñado transitoriamente por el Presidente Provisorio del Senado, en segundo lugar por el Presidente de la Cámara de Diputados y, a falta de éstos, por el Presidente de la Corte Suprema; en cualquier caso esta presidencia sería hasta que una Asamblea Legislativa –que debía ser convocada como máximo a las 48 horas– designara a un funcionario electivo para completar el mandato trunco. La otra opción que se barajaba en ese momento era la modificación de la Ley de Acefalía y convocar a nuevas elecciones antes de los 90 días. Esta última opción era apoyada por varios de los principales gobernadores justicialistas, entre ellos Carlos Ruckauf (provincia de Buenos Aires), Juan Manuel De la Sota (provincia de Córdoba), Carlos Reutemann (provincia de Santa Fe) y Néstor Kirchner (provincia de Santa Cruz). La intención era que pudiesen presentarse a dicha elección todos –o la mayoría de– ellos bajo la Ley de Lemas (Peralta Ramos, 2007). Duhalde, por el contrario, se inclinaba en un principio por mantener la ley sin cambios y que un presidente provisional elegido por la Asamblea Legislativa completase el mandato de De la Rúa²⁸³. Por supuesto, dentro de sus cálculos entraba la posibilidad de que él fuese el elegido para dicho cargo.

Puerta se rehusó a continuar como presidente por 90 días porque no creía tener la fuerza política suficiente para sostenerse en el cargo dado el estado

²⁸³ Tras conocerse la renuncia de De la Rúa Duhalde afirmó: “es un disparate llamar ahora a elecciones porque en este clima sería inconveniente (...) hay que designar un presidente en transición con mandato parlamentario que complete el mandato de De la Rúa y que no se pueda presentar a la elecciones de 2003” (*La Nación*, 20/12/01).

de convulsión social en el que se encontraba la Argentina en ese diciembre de 2001. Frente a la incapacidad de los gobernadores de las provincias más grandes y del senador Duhalde de llegar a una posición común, Puerta alcanzó un acuerdo con las provincias más chicas para proponer como candidato ante la Asamblea Legislativa (conformada por ambas cámaras) al gobernador de la provincia de San Luis, Adolfo Rodríguez Saá. Este presidiría la Nación por un período de 90 días dentro del cual tenía que convocar a una nueva elección presidencial.

Una de las primeras medidas que tomó Rodríguez Saá al asumir la presidencia fue disponer la suspensión de los pagos de la deuda pública. Tras los sucesivos fracasos por refinanciar la deuda (“blindaje”, “megacanje” y préstamos garantizados), no había duda para la mayor parte de los actores políticos y corporativos en juego que la Argentina se encaminaba hacia la cesación de pagos. La única posibilidad que existía de evitar este desenlace era utilizando las menguadas reservas del Banco Central, opción que sólo parecía aceptable para un pequeño sector de la derecha neoliberal ortodoxa. A propósito, los legisladores del Partido Justicialista habían realizado el 19 de diciembre una presentación a la justicia para evitar que se pudieran utilizar las arcas del Banco Central con esos fines. Por otra parte, al día siguiente de esta presentación, el secretario del Tesoro estadounidense, Paul O’Neill dejó en claro que los Estados Unidos no brindarían ayuda financiera al país y que, en esas condiciones, la Argentina “no iba a poder pagar la deuda externa”. Finalmente, el 23 de diciembre, Rodríguez Saá anunció en el Congreso de la Nación la suspensión de los pagos de la deuda externa pública.

En el plano interno, más allá de aquellos actores que venían reclamando más o menos abiertamente la renegociación de la deuda (UIA y CGT entre ellos), lo que más llamó la atención fue la resignación o aceptación del hecho por parte de actores tradicionalmente más interesados en mantener buenas relaciones con el capital financiero transnacional. En el caso particular de la Sociedad Rural Argentina (SRA), sus dirigentes sostuvieron en ese entonces que, con o sin declaración, el *default* iba a ocurrir igual, e inclusive fueron más lejos y aprovecharon la coyuntura para realizar

demandas a los países acreedores para que abriesen más sus mercados a la producción agropecuaria argentina (*La Nación*, 24/12/01). No se trató de un giro copernicano en las posiciones de la entidad rural sino que la gran burguesía pampeana aprovechó la grieta abierta por la situación política y económica para instalar reclamos que en otro contexto hubiese sido más dificultoso de hacer. De hecho, la demanda por la apertura de los mercados de los países centrales no era un reclamo ajeno al liberalismo de la entidad rural, ya que los subsidios de éstos a su sector agrícola y las cuotas para la importación de carnes impactaban directamente en las exportaciones del sector. Lo que sí era relativamente “nuevo” era que se planteara abiertamente un conflicto con los gobiernos de los países centrales ya que la burguesía pampeana siempre estuvo interesada en que se mantuvieran buenas relaciones con las grandes potencias. Este cambio fue posible porque en el contexto de aguda crisis y grandes movilizaciones populares la SRA no tenía que pagar el costo político que podría haber sufrido en tiempos “normales”.

En cambio, la también liberal Cámara Argentina de Comercio manifestó inmediatamente su “inquietud” por el tema de la deuda. Debe tenerse en cuenta que, además de los motivos ideológicos, el crédito es un componente fundamental del comercio, sobre todo en el financiamiento de las exportaciones e importaciones. La CAC fue la única entidad del bloque “conservador” que realizó declaraciones públicas en esos días. Lo que más preocupaba a dicha entidad era que se abandonasen las políticas neoliberales a manos de un nuevo “populismo”, sospecha motorizada por la “buena” relación de Rodríguez Saá con la CGT, la cual se había unificado nuevamente por gestión del flamante presidente. De hecho, en un reconocimiento explícito a nueva relación de fuerzas, entre las primeras visitas que recibió Rodríguez Saá se contaron la Corriente Clasista y Combativa (CCC) y la Federación Tierra y Vivienda (FTV) de la CTA. De allí los reclamos de la CAC por el mantenimiento del “equilibrio fiscal” y las advertencias al gobierno ante un posible “retorno al peronismo de los setenta” (*La Nación*, 28/12/01).

Con estos reclamos la CAC se convirtió en el último bastión ideológico de un bloque en decadencia, ya que el resto de los actores que representaban al bloque “conservador” prácticamente se replegaron de la escena pública. Este repliegue tuvo que ver con que, a pesar de haber sido negado por Rodríguez Saá, la caída del gobierno de De la Rúa fue interpretada por la mayor parte de la burguesía como la sentencia de muerte de la convertibilidad²⁸⁴. Para esa altura era claro para las distintas fracciones de la clase dominante que la convertibilidad ya había caído “de facto”, lo que aún estaba en disputa era la forma en que se saldría y cómo se repartirían los costos.

Tras reunirse con el por entonces presidente provisional, el Grupo Productivo salió a pedir explícitamente un nuevo tipo de cambio que reemplazara los fallidos planes de competitividad lanzados por Cavallo. Sin embargo, el ex gobernador puntano prometió mantener la convertibilidad y, dada la imposibilidad de mantener una base monetaria compatible con un mínimo de actividad económica, decidió crear una nueva moneda nacional no convertible (“el Argentino”), la cual tenía como objetivo reemplazar a todos los bonos (cuasi-monedas) en circulación. Frente a esta situación el Grupo Productivo reflató su pedido por incorporar el Real brasileño a la canasta de monedas como una manera de depreciar el peso sin romper del todo con el esquema convertible. Sin embargo, Rodríguez Saá insistió con el mantenimiento de la convertibilidad tal como existía y con la creación de la nueva moneda no convertible. Esta decisión determinó que los sectores devaluacionistas le retiraran su apoyo al gobierno provisional.

En realidad, el gobierno provisional de Rodríguez Saá no fue más que una transacción entre las distintas fracciones de clase cuya contradicción de intereses aún no había sido superada. Si bien este gobierno provisional hizo concesiones a los sectores productivos y a los representantes de los trabajadores, también es cierto que se negó a abandonar la convertibilidad. En este sentido, el gobierno de Rodríguez Saá podría ser caracterizado como el resultado de una correlación de fuerzas entre las clases y fracciones de clase que estaba mutando pero que aún no había tenido su adecuado

²⁸⁴ Al respecto ver la nota “Los empresarios ven una devaluación en el horizonte”, *Clarín*, 21/12/01.

correlato en el nivel político, de forma que los cambios no se terminaban de consolidar. Al ser el resultado de una transacción entre clases y adoptar medidas que amenazaban pero que no terminaban de romper con el esquema vigente -aunque tampoco se encontraba la forma de sostenerlo tal como estaba-, el gobierno provisional de Rodríguez Saá no logró concitar el apoyo decidido de ninguna de las principales fuerzas sociales. A pesar de sus gestos hacia las dos CGT y otras organizaciones sociales, tampoco logró construir una sólida base de apoyo popular.

El principal escollo que debió sortear Rodríguez Saá fue el rechazo de los sectores medios a algunos de los principales miembros de su gabinete. El nombramiento de varios dirigentes menemistas acusados de corrupción²⁸⁵ y dirigentes sindicales muy cuestionados generó un amplio rechazo dando lugar a nuevas movilizaciones y cacerolazos, uno de los cuales incluyó ataques a la Casa Rosada y al Congreso de la Nación. Ante esta situación Rodríguez Saá solicitó el apoyo de los gobernadores convocando a una reunión en la residencia presidencial veraniega de Chapadmalal. Sin embargo, allí el presidente provisional tampoco encontró el sustento político que buscaba, dado que, tras haber sugerido que podía completar el mandato trunco de De la Rúa (en lugar de convocar a nuevas elecciones), el grueso de su partido le dio la espalda y los gobernadores de las provincias más grandes no asistieron a la convocatoria. Tras este hecho, el ex gobernador puntano presentó su renuncia a tan sólo una semana de haber asumido.

En este contexto, los principales referentes del justicialismo se realinearon detrás del liderazgo de Duhalde. Si bien anteriormente los gobernadores de las provincias más grandes no habían podido llegar a un acuerdo, finalmente Ruckauf (gobernador de la provincia de Buenos Aires) decidió postergar sus aspiraciones presidenciales y le allanó el camino al por entonces senador Duhalde (Peralta Ramos, 2007). Dado que Puerta, que también venía de una provincia chica (Misiones) no quería que le pasara lo mismo que a Rodríguez Saá, decidió renunciar a su cargo dejando la presidencia

²⁸⁵ Entre los miembros del gabinete nombrados por Rodríguez Saá se destacó la presencia de Carlos Grosso como Jefe de Gabinete de Asesores. El ex intendente de la Ciudad de Buenos Aires en los albores del primer gobierno de Menem tenía alrededor de 40 causas penales por corrupción en su contra.

provisional en manos del titular de la Cámara de Diputados, Eduardo Camaño.

Tras este nuevo recambio presidencial, recrudecieron los pedidos de la UIA por dejar flotar libremente el peso (*La Nación*, 29/12/01). La fracción de la burguesía en ascenso se negaba a dejar de lado su “programa”, al contrario, tan sólo esperaba el momento justo para poder imponerlo. En este sentido, los “sectores productivos” sabían que Camaño no tenía ningún poder real y que respondía políticamente al peronismo de la provincia de Buenos Aires, controlado por el duhaldismo. Bastaron un par de días con Camaño en la presidencia para que se lograran los acuerdos políticos necesarios y una nueva Asamblea Legislativa pudiera proclamar, con el apoyo del radicalismo y la mayor parte del Frepaso, al entonces senador Eduardo Duhalde como nuevo presidente de la Nación. La “victoria” del bloque “reformista” parecía estar al alcance de la mano, aunque la misma estaría condicionada por el ascenso de las luchas sociales y las fuertes demandas de los sectores populares. En definitiva, la salida “productivista” a la crisis se debió a la conjunción de la estrategia política del PJ, el creciente consenso sobre el agotamiento del modelo en el interior de la burguesía “reformista” y la resistencia al ajuste por parte de las clases dominadas.

Capítulo 5. Nueva política económica y cambios en el bloque en el poder

La devaluación y pesificación a comienzos de 2002 determinaron el fin del “modelo” de la convertibilidad y la inauguración de una nueva etapa con importantes cambios en el patrón de acumulación que beneficiaron sobre todo al sector transable de la economía. Con estas medidas, la burguesía “reformista” –y especialmente el sector devaluacionista– alcanzó sus principales objetivos, aunque su “ofensiva” encontró límites en las relaciones de fuerza objetivas. A pesar que la devaluación perjudicó principalmente a las firmas de servicios y al capital financiero, este último mostró mantener la capacidad para bloquear o condicionar ciertas medidas. Asimismo, no todos los sectores beneficiados con la devaluación y pesificación estuvieron de acuerdo con el conjunto de la política económica adoptadas por el nuevo gobierno. La burguesía pampeana en particular, a pesar de verse muy beneficiada por los cambios en los precios relativos, adoptó una posición bastante crítica hacia muchas de las principales medidas tomadas por el gobierno de Duhalde.

Una vez que se consolidaron los lineamientos centrales de la política económica y se logró estabilizar mínimamente las principales variables macroeconómicas, las distintas fracciones burguesas comenzaron a dar muestras de cierta comunión, sobre todo en lo que hace a su oposición a los intereses de la clase trabajadora. En este sentido, a medida que la economía fue mostrando signos de mejoría, las contradicciones en el seno de la burguesía, que habían predominado durante la etapa de crisis, comenzaron a ceder protagonismo ante la reactivación paulatina de la contradicción principal entre capital y trabajo.

La recuperación del crecimiento económico, cierto apaciguamiento del conflicto social y la recuperación de un mínimo nivel de gobernabilidad permitieron moderar y a la vez consolidar los cambios en las relaciones de fuerza en el interior de la clase dominante. Si al principio parecía que la burguesía “reformista” conquistaría todos sus objetivos de máxima, luego se

vio que, dada la relación de fuerzas derivadas de la estructura y las relaciones de fuerza internacionales, para erigirse en hegemónica debía realizar ciertas concesiones tanto a otros miembros del bloque en el poder como a sectores subalternos.

En general, entre los pocos autores que trataron este período reciente enfocando su análisis en la clase dominante hay coincidencia en que el abandono de la convertibilidad produjo modificaciones en el bloque en el poder, aunque no hay acuerdo sobre el alcance y el tipo de cambios que tuvieron lugar. Al respecto se sostendrá que la nueva política económica adoptada por el gobierno de Duhalde respondió y a su vez favoreció una incipiente hegemonía del capital industrial. Si bien la fracción local fue la más activa política e ideológicamente, la persistencia y extensión del proceso de extranjerización de la economía argentina hizo imposible que esta fuese capaz por sí misma de consolidar un nuevo proyecto hegemónico; a través de sus “efectos pertinentes”, el capital extranjero siguió siendo una fuerza social con capacidad de condicionar la orientación de la política económica. De esta manera, fue el conjunto de la gran burguesía industrial (local y extranjera) la que quedó más cerca de devenir hegemónica.

5.1. La “conquista” del poder por parte de alianza “productivista” y los intereses corporativos en juego

En condiciones absolutamente críticas, el 1º de enero la asamblea legislativa eligió como presidente de la Nación al entonces senador Eduardo Duhalde. El mismo estaba respaldado por el aparato político más fuerte del país, el justicialismo de la provincia de Buenos Aires. Con la participación de radicales y frepasistas en el gabinete y el apoyo de ambas cámaras legislativas, el flamante presidente buscó recomponer la autoridad gubernamental para tratar de establecer mínimos lineamientos que sacaran al país de la crisis. Ante la ruinoso debacle del régimen de convertibilidad y la extremadamente complicada situación social, prácticamente ningún sector político importante más allá del menemismo mostró intenciones de objetar la conformación del nuevo gobierno.

Duhalde asumió prometiendo terminar con el “modelo agotado”, argumentando que su principal tarea sería impulsar la producción y el mercado interno. Según sus primeras declaraciones, tal como lo había manifestado durante su campaña para las elecciones presidenciales de 1999, su gobierno se proponía como una antítesis del menemista, del cual, cabe recordar, había formado parte durante el primer período. En su primer discurso público luego de su asunción declaró estar a favor del bloque “productivo”, contra los bancos y las empresas privatizadas. El nuevo presidente no se limitó a afirmar su alianza con el sector productivo sino que llegó a sostener que el poder político debía ser directamente entregado a este sector para desarrollar un nuevo proyecto de país:

“Mi gobierno pondrá fin a la alianza del poder político con el poder financiero, que perjudicó al país, para sustituirla por una alianza con la comunidad productiva (...) Quise tener este primer encuentro con la gente de la producción, porque la comunidad productiva es la que debe gobernar en el país (...) Sé que a algunos esta clase de afirmaciones les parecerá una exageración, pero la comunidad productiva debe ser la semilla de la nueva alianza que construyamos en la Argentina” (Discurso de E. Duhalde en la Quinta de Olivos; *Clarín*, 05/01/02).

Este discurso entusiasmó a los dirigentes de la UIA, las multinacionales alimenticias y los empresarios de la construcción, todos presentes en el acto del gobierno. En cambio, no estuvieron en la residencia presidencial ni banqueros ni ejecutivos de las empresas privatizadas, lo cual fue una importante señal de la incipiente relación de estos actores con el flamante gobierno.

La “alianza” con el “sector productivo” quedó consolidada con la asunción del hasta entonces presidente de la Unión Industrial Argentina como titular del nuevo ministerio de la Producción²⁸⁶. Cabe recordar que De Mendiguren se había manifestado en diciembre del año anterior a favor de una devaluación del peso del orden del 40%, acompañada por una pesificación de las deudas y el congelamiento de los depósitos en dólares a largo plazo. La designación del ex titular de la UIA fue apoyada por la totalidad de la

²⁸⁶ De Mendiguren renunció a la presidencia de la UIA ni bien asumió como Ministro de la Producción. En su lugar, como titular de la entidad quedó el entonces vicepresidente Héctor Massuh (papeleros).

entidad fabril, incluyendo a la poderosa COPAL. También apoyó su designación el resto del Grupo Productivo, aunque la CRA aún se seguía inclinando por la canasta de monedas que incluyera al Real, lo cual implicaba una devaluación más suave y controlada. Los reparos a una fuerte devaluación por parte de la burguesía rural no provenían de su oposición al mejoramiento en el tipo de cambio sino que se basaban en la suposición de que una medida de este tipo podía ser acompañada de retenciones a las exportaciones. Así lo dejaron en claro las dos entidades que representaban a los grandes productores agropecuarios:

“Nosotros no tenemos inconveniente con la figura de Mendiguren pero primero queremos ver qué hará el gobierno, no queremos que se vuelva a buscar el equilibrio fiscal por la vía de las retenciones” (Manuel Cabanellas, presidente de la CRA; *Clarín*, 03/01/02).

“De Mendiguren es propenso a la devaluación y no le importa demasiado si el campo tiene retenciones” (Enrique Crotto, presidente de la SRA; *Clarín*, 03/01/02).

Quienes más reparos pusieron dentro del sector productivo a la figura de De Mendiguren fueron las grandes firmas petroleras. Tal como se vio en el Capítulo 3, estas habían tenido un fuerte choque con el titular de la UIA que terminó con su retiro de la entidad fabril. El objetivo de las petroleras era similar al de los productores rurales: impedir que, tras la devaluación, se aplicasen retenciones a las exportaciones de hidrocarburos. Por ese entonces estas empresas temían que para remontar los niveles de recaudación y poder mantener los pagos al FMI se impusieran retenciones al comercio exterior de energía y combustibles (*Clarín*, 03/01/02). A raíz de este temor, las petroleras se opusieron tenazmente a la creación del ministerio de Producción. Si bien la historia confirmaría dichas amenazas, tal como se verá, esto no impediría que fuesen unas de las grandes ganadoras de esta etapa.

5.1.1 La ofensiva reformista: devaluación, primera pesificación y reforma a la Ley de Quiebras

En su primer día como ministro, De Mendiguren ratificó su postura a favor de la devaluación y también propuso restringir importaciones. De lo que se

trataba era de revertir los principales efectos del modelo de los noventa sobre el sector industrial, acotando la apertura de la economía y mejorando el tipo de cambio de manera de hacer más competitiva la producción local ante la extranjera. Estas medidas tenían como objetivo fortalecer a las dos subfracciones de la burguesía industrial cuyos intereses habían confluído durante la crisis: los sectores exportadores y la burguesía industrial débil (no competitiva). Esta última buscaba preservar una cuota del mercado interno frente a la competencia externa y asegurar su supervivencia. De Mendiguren debía responder a estos sectores que lo impulsaron al frente de la UIA y que apoyaron su designación como ministro de la Producción. De esta manera, con la devaluación y la protección del mercado interno el flamante ministro intentaba dar cuenta de los intereses del conjunto de los sectores “reformistas”.

Si bien seguían oponiéndose a una devaluación, el capital financiero y las empresas de servicios privatizadas no tuvieron margen para ofrecer prácticamente ningún tipo de alternativa. Dado que la modificación cambiaría a esta altura era inevitable –más allá de la magnitud y la forma que adoptase–, la entidad que nucleaba a las empresas de servicios públicos privatizadas (Adespa) pidió que, a modo de compensación, frente a la inminente desdolarización y desindexación de tarifas, se otorgase un seguro de cambio (*La Nación*, 04/01/2002).

En la madrugada del 7 de enero quedó aprobada en el Senado la Ley N° 25.561 de “Emergencia Pública y Reforma del Régimen Cambiario” que terminaba con el régimen de convertibilidad. Ese mismo día el ministro de Economía Jorge Remes Lenicov daba a conocer el nuevo precio del peso “oficial”: 1,40 por cada dólar. Paralelamente se dejó una cotización “libre”, es decir, determinada por el mercado, que arrancó en 1,70 pesos por dólar. En realidad el tipo de cambio “libre” no lo era tanto ya que estaba condicionado por la intervención del Estado –fundamentalmente a través Banco Central– en el mercado de cambios. Sin embargo, en lugar de confluir, como lo planeaba el gobierno, ambas cotizaciones comenzaron a distanciarse cada vez más a medida que subía el tipo de cambio “libre”.

La primera reacción de ABA tras la sanción de la Ley de Emergencia Económica fue, al igual que Adespa, reclamar por el establecimiento de un seguro de cambio ante la posibilidad cierta de que los créditos otorgados se volvieran incobrables. Esta demanda fue realizada tanto a las autoridades del Banco Central como al ministro de Economía. De concretarse el pedido de la burguesía industrial por la pesificación “uno a uno” de *todas* las deudas con el sistema financiero local, se produciría una fuerte desvalorización de los activos de los bancos, los cuales estaban constituidos básicamente por los créditos otorgados. Si bien esta situación se resolvería más tarde mediante la asistencia estatal, a diferencia de épocas pasadas esta vez no hubo ningún tipo de seguro de cambio.

Tres días después de devaluar, se conoció el decreto que autorizaba la pesificación de todos los créditos de hasta 100.000 dólares al nivel de paridad anterior (1 a 1) como una manera de proteger a los pequeños deudores y evitar inclumpimientos masivos. Esta “primera” pesificación acotada tenía por objeto beneficiar a aquellos individuos que habían contraído créditos hipotecarios, personales y prendarios y a las micro y pequeñas empresas. El tope de cien mil dólares fue criticado por las principales asociaciones empresarias, entre ellas la SRA, que a pesar de ello le expresó su apoyo al gobierno y le pidió que alentase las exportaciones (*La Nación*, 08/01/02).

Más allá de reclamos puntuales, la única entidad empresaria que criticó frontal y abiertamente al nuevo gobierno fue la Cámara Argentina de Comercio, la cual, manteniendo un discurso “noventista”, sostuvo que las medidas adoptadas alejaban las inversiones y que el país se encaminaba hacia una nueva hiperinflación. Dentro del otrora bloque “conservador”, sólo la burguesía comercial parecía dispuesta a dar batalla hasta el final; como se vio, esta se había convertido en el último bastión ideológico del bloque “conservador”. La CAC también se manifestó, al igual que la SRA, contra el tope de 100.000 dólares en la pesificación de las deudas, aunque aún no estaba definido el tipo de cambio al que deberían pagarse las deudas que superasen dicho monto. Al respecto, el 14 de enero el Banco Central emitió una resolución que indicaba que las deudas que superasen los cien

mil dólares debían ser canceladas al tipo de cambio libre, que por ese entonces ya se acercaba a los dos pesos por dólar. Sin embargo, al día siguiente el gobierno obligó a Roque Maccarone, titular del BCRA, a dar marcha atrás con dicha medida, determinando que las deudas superiores al tope de la pesificación debían ser canceladas al tipo de cambio oficial (1,40 pesos por dólar).

Lo decisivo en esta “marcha atrás” en la pesificación fue que la burguesía industrial también se oponía a cancelar las deudas superiores a cien mil dólares al tipo de cambio libre. Al igual que la SRA y la CAC, la Unión Industrial Argentina (UIA) sacó un comunicado en el que pedía al gobierno la pesificación de *todas* las deudas -sin límite de monto- bajo la paridad 1 dólar = 1 peso:

“Sabemos de la sincera convicción del presidente de la Nación y sus ministros de impulsar una alianza con la comunidad productiva, como manera de estimular el crecimiento y el empleo. Ante esta realidad, la Unión Industrial considera indispensable avanzar en la pesificación total de las deudas, única manera de viabilizar el repago de las deudas de familias y empresas. Este endeudamiento se fue incrementando por tasas de interés muy elevadas en el marco de la depresión económica, que ya lleva cuatro años” (Comunicado de la UIA; *Clarín*, 16/01/02).

Para impulsar esta medida, la dirigencia industrial se montó sobre las protestas que llevaban adelante los deudores particulares perjudicados -mayormente hipotecarios- por el tope a pesificar. En realidad, más allá de algunos casos particulares, el tope de cien mil dólares dejaba afuera prácticamente a todas las grandes industrias y los grandes productores agropecuarios, así como las grandes cadenas comerciales. En el caso de los deudores en dólares, la devaluación de la moneda implicó un significativo incremento de sus pasivos y la posibilidad de quebrantos generalizados, tanto de empresas del sector privado como en el caso de los individuos que habían accedido a préstamos hipotecarios a lo largo de la década del noventa. Para aquellos cuyos ingresos provenían mayormente del mercado interno, pagar las deudas en dólares al nuevo tipo cambio implicaba un fuerte incremento de las mismas con respecto tanto a sus ingresos corrientes como sobre el patrimonio. Si bien para los que tenían sus ingresos

dolarizados el impacto era menor, la pesificación de las deudas representaba una oportunidad única para licuar sus deudas

El caso de las firmas de servicios públicos privatizadas era más complicado aún, ya que no sólo las mismas se habían endeudado fuertemente en el exterior –con lo cual no estaban alcanzadas por la pesificación–, sino que además la Ley de Emergencia Económica también contemplaba la pesificación de las tarifas de los servicios públicos y la suspensión de todos los mecanismos indexatorios, revirtiendo así la dolarización de tarifas vigente durante la convertibilidad. Esta medida fue un duro golpe para las empresas de servicios públicos ya que no sólo sus ingresos dejarían de ser en dólares sino que además no podían aumentar las tarifas en pesos. Ante esta situación, entre las propias firmas privatizadas no había acuerdos en torno a una posible renegociación de los contratos. Mientras que unas se inclinaban por un seguro de cambio como forma de disminuir el peso de sus deudas, otras preferían una actualización tarifaria ajustada por la inflación de manera de incrementar sus ingresos (*La Nación*, 16/01/02). Sin embargo, ninguna de las opciones que barajaban dichas empresas sería aceptada por el gobierno.

Teniendo en cuenta que la gran mayoría de las firmas de servicios privatizadas eran propiedad de empresas transnacionales, la devaluación y pesificación implicó una doble pérdida, tanto de flujo como de *stock*. Por un lado, al estar pesificadas las tarifas y sin posibilidad de indexarse, mermaron sus ingresos en términos reales²⁸⁷; por otro lado, sus activos se vieron fuertemente desvalorizados en dólares y se multiplicaron sus pasivos, ya que la mayor parte de ellos estaban en moneda estadounidense, con lo cual se redujo su patrimonio neto. En definitiva los capitales transnacionales propietarios de las firmas de servicios públicos privatizados, además de verse afectados al momento de remitir utilidades, se quedaron con empresas que luego de la devaluación valían mucho menos.

En tanto, la burguesía industrial, liderada por el sector devaluacionista, parecía dispuesta a obtener la satisfacción de todos sus intereses

²⁸⁷ Entre fines 2001 y fines de 2003 la inflación acumulada fue del 43% (INDEC).

corporativos; además de la devaluación y la pesificación, entre ellos se encontraba la modificación de la Ley de Quiebras de forma que incluyese la posibilidad de capitalizar las deudas. El proyecto de reforma de dicha ley, impulsado por la dirigencia industrial, preveía un canje de las deudas que las empresas concursadas tenían con los bancos por acciones ordinarias sin derecho a voto. La Cámara Argentina de la Construcción apoyó la ley pero paralelamente se quejó por la inclusión en su reglamentación del tope de cien mil dólares para la pesificación de las deudas; en el negocio de la construcción casi todas las deudas superaban ampliamente dicho monto.

La oposición a la nueva Ley de Quiebras fue encabezada por el capital financiero en su conjunto, tanto por sus representantes locales como internacionales: tanto ABA como el FMI se manifestaron abiertamente en contra. La Asociación de Bancos de la Argentina particularmente manifestó su gran preocupación ya que esta ley era interpretada por los bancos como la anulación de la garantía de repago, reemplazando activos físicos por papeles (acciones) con escaso o nulo valor en el mercado (Peralta Ramos, 2007).

Finalmente la nueva “Ley de Quiebras” (Ley 25.563) fue aprobada por el Senado y promulgada parcialmente el 14 de febrero (Decreto 318). Originalmente la misma disponía, entre otras cuestiones, la suspensión por 180 días de los pedidos de quiebra y de las ejecuciones hipotecarias y prendarias, aunque por presión del FMI la misma sería vetada prácticamente en su totalidad poco tiempo después.

5.1.2 Marchas y contramarchas: los límites que impone por el capital financiero y los derechos adquiridos

Tras haber convalidado su implantación a comienzos de diciembre de 2001, el primer día luego del fin de la feria judicial de enero, la Corte declaró inconstitucional el “corralito financiero”²⁸⁸. Según Cobe (2009), no sólo el

²⁸⁸ El primero de febrero la Corte Suprema de Justicia sentó jurisprudencia al fallar por la inconstitucionalidad del Decreto 1.570/01 (“corralito”) en el caso iniciado por el particular C. Smith. Cinco de los seis jueces que votaron a favor del fallo fueron parte de la mencionada “mayoría automática” que convalidó las principales medidas de reforma del gobierno de Menem.

gobierno sino el conjunto de la banca se opuso a este fallo ya que si todos los particulares reclamaban judicialmente el retiro de sus ahorros, las entidades bancarias se demostrarían insolventes y rápidamente entrarían en quiebra. Sin embargo, no era claro que este fallo perjudicara a todos los bancos por igual. De hecho, los principales cuestionamientos al dictamen de la Corte Suprema fueron hechos por los bancos locales, mientras que la mayor parte de los extranjeros mantuvieron un sintomático silencio²⁸⁹. Para Peralta Ramos (2007), la jugada de la Corte respondía a los intereses de los bancos privados extranjeros, que habrían estado reclamando subrepticamente el levantamiento del “corralito”. La apuesta de los bancos extranjeros era que los bancos locales no resistirían un retiro masivo de depósitos, mientras que ellos podían sostenerse con un aporte de las casas matrices y de esa manera eliminar competidores en el mercado local.

Ante la imposibilidad objetiva de hacer frente a la devolución en dólares de todos los ahorros, la respuesta del gobierno al fallo de la Corte Suprema que determinó la inconstitucionalidad del “corralito financiero” fue ampliar las restricciones bancarias reprogramando los plazos fijos, las cuentas corrientes superiores a los 10 mil dólares y los saldos de las cajas de ahorro mayores a 5 mil dólares, además de restringir fuertemente las transferencias interbancarias (todas estas medidas se conocieron con el nombre de “corralón”). Mientras que los depósitos inferiores a los montos mencionados se pesificaban automáticamente al tipo de cambio oficial de 1,40 pesos por dólar, en los casos en que superaban dichos montos los ahorristas podían optar también por la pesificación a 1,40 o bien aceptar bonos emitidos por el Estado, con o sin descuento, dependiendo los vencimientos, por el equivalente de la suma original en dólares (Boden).

La contracara de la pesificación de todos depósitos fue la pesificación de *todas* las deudas en relación 1 a 1 sin tope (decreto 214/02), lo cual implicó en los hechos una significativa licuación de los pasivos. A esa altura ambas

²⁸⁹ Para Abappra, con el fallo de la Corte Suprema todos perdían, tanto los bancos como los ahorristas porque el dinero depositado ya no existía (*La Nación*, 02/02/02). Asimismo, el titular de un banco privado nacional sostuvo al respecto: “No se necesitaban dos meses para descubrir que el corralito era inconstitucional. Por más ajustado a derecho que sea el fallo y legítimos los reclamos, llegó en el momento más inoportuno” (Cobe, 2009).

medidas eran reclamadas por el conjunto del *establishment* local, tal como quedó reflejado en un memorando conjunto que le presentaron al viceministro de economía la Asociación de Bancos Argentinos (ABA) y el Grupo Productivo. El motivo de la coincidencia entre estas entidades enfrentadas hasta el momento no tiene que ver con una nueva alianza estratégica ni con la consolidación de un nuevo pacto para reconstruir una nueva hegemonía sino con la necesidad de sobrevivir en esta coyuntura crítica. En efecto, dado que la posibilidad de cobrar las deudas en dólares era cada vez más remota y, en cambio, el riesgo de quedarse con acciones de empresas sin valor era alto, los bancos consideraron que era necesario pesificar también los depósitos ya que de otra manera la mayor parte de las entidades más grandes iría a la quiebra con consecuencia de un fuerte desbalance entre sus activos y pasivos. Si bien la pesificación asimétrica también generaba problemas para los bancos por el desfase entre el valor de los depósitos (a 1,40 pesos por dólar) y los créditos (a 1 peso por dólar), tanto los bancos públicos como los privados coincidían en la necesidad de obtener compensaciones del Estado, así como manifestaban su rechazo conjunto a una posible “offshorización” de la banca (*La Nación*, 18/08/02).

Para compensar la asimetría en la pesificación de los depósitos y deudas el Estado emitiría bonos que las entidades financieras podrían contabilizar como parte de sus activos y de esta forma evitar su quiebra²⁹⁰. Se debe remarcar que esta asimetría no se restringió sólo a las tasas de cambio utilizadas sino también a los mecanismos de indexación involucrados. Mientras que las deudas con el sistema financiero local se indexarían por el

²⁹⁰ El Decreto 905/02 de junio de 2002 habilitaba al Estado a compensar a los bancos como consecuencia de la pesificación asimétrica. Si bien en ese entonces no se establecieron los alcances de dicha medida, finalmente para compensar a los bancos por la pesificación asimétrica se emitieron 5.904 millones de dólares en nuevos títulos de la deuda, mientras que no hubo ningún tipo de compensación general a los ahorristas. La presión ejercida por los ahorristas, que se materializó en diversas resoluciones judiciales que obligaban a la devolución de los depósitos en su moneda de origen que provocaron el drenaje de fondos del sistema financiero local, llevó al lanzamiento de tres ofertas de canje de títulos públicos por los depósitos reprogramados. En los hechos, las dos primeras ofertas de títulos públicos por depósitos implicaron el traspaso directo de las deudas de los bancos con los ahorristas al Estado, en tanto en la tercer oferta el Estado se hizo cargo de la diferencia entre el valor del depósito en su moneda de origen y el monto liberado. Si bien estas medidas encontraron un elevado grado de aceptación entre los ahorristas permitiendo sanear y brindar una mayor liquidez al sistema financiero, implicaron un incremento de la deuda pública de 6.086 millones de dólares. Al respecto ver Damill, Frenkel y Rapetti (2005) y Arceo y Wainer (2009).

coeficiente de variación salarial (CVS), los depósitos serían indexados por el coeficiente de estabilización de referencia (CER), que seguía la evolución del índice de precios al consumidor (IPC). Además de la pesificación asimétrica, el mismo día (3 de febrero) el gobierno determinó la unificación del mercado cambiario, reemplazando la doble cotización del dólar (libre y oficial) por un régimen de flotación única con intervención del BCRA, tal como lo venía exigiendo el FMI.

Abappra, la entidad que nucleaba a los bancos públicos y cooperativos, le propuso al gobierno como modo de financiar las compensaciones a los bancos la aplicación de una sobretasa del impuesto a las ganancias a las empresas beneficiadas por la pesificación de las deudas. Además, la entidad que nucleaba a los bancos públicos y cooperativos propuso que el aumento de depósitos que resultara como consecuencia de la reprogramación de los mismos tuviese como condición un encaje del 100% de ese incremento (Peralta Ramos, 2007). Con esta última medida se buscaba evitar una férrea competencia entre bancos por las tasas de interés que pudiera debilitar a los bancos locales frente a los extranjeros, ya que los primeros se encontraban en una situación financiera más delicada.

En mayo se produjo la renuncia de Remes Lenicov a la cartera de Economía y su reemplazo por Roberto Lavagna. Junto con Remes presentó su renuncia el ministro de la Producción, J. I. De Mendiguren. Lavagna, que contó con el apoyo de todos los gobernadores, mantuvo la flotación del dólar pero, en función de poder obtener un mayor control de la política monetaria –lo que determinó el recambio del presidente del BCRA–, realizó concesiones al capital financiero como la modificación a la Ley de Quiebras y la derogación de la Ley de Subversión Económica.

En efecto, con este recambio ministerial y la salida de De Mendiguren del gobierno quedaban expuestos ciertos límites que tenía la avanzada de la burguesía “reformista”. Por presión del FMI, el ejecutivo terminó vetando el artículo 15 de la Ley de Quiebras que obligaba a los bancos a provisionar el 100% de la deuda (es decir, computar como pérdidas las deudas en las que no se lograra acordar una renegociación con los deudores.). Como se ve, el Fondo Monetario no sólo seguía detentando una amplia cuota de poder sino

que era la única institución que, junto al Banco Mundial, le seguía otorgando –o refinanciando, más bien– crédito a la Argentina. Además, el gobierno debía mantener los acuerdos con el organismo si quería evitar que se deteriorase aún más su relación de la Argentina con las principales potencias mundiales y especialmente con los Estados Unidos. En este sentido, uno de los principales objetivos de la nueva gestión del presidente Duhalde fue llegar a un acuerdo con el FMI que le permitiera al país lograr apoyo externo y financiamiento para salir de la crisis (Bembi y Nemiña, 2007).

Además de este veto, se derogó el *cram down*, que habilitaba al acreedor o a un tercero a hacerse cargo de la empresa y garantizar su continuidad operativa y se amplió de 30 a 180 días el período para que la empresa pudiese formular propuestas de acuerdo preventivo a sus acreedores (Peralta Ramos, 2007). Los restantes artículos de la Ley de Quiebras derogados habían perdido sentido al momento de ser promulgada la norma, como aquel que establecía los mecanismos para la pesificación 1 a 1 de las deudas inferiores a los cien mil dólares, dado que el gobierno ya había decidido eliminar dicho tope.

También por presión del FMI, el gobierno de Duhalde ordenó cambiar la “Ley de Subversión Económica”, que databa del año 1974. El trámite esta vez no fue fácil dado que muchos legisladores, sobre todo de la oposición, resistían la medida ya que la atribuían a las necesidades de un sector del Fondo Monetario ligado a los banqueros que eran investigados en la Argentina²⁹¹. Finalmente el gobierno obtuvo los votos necesarios y a fines de mayo fue derogada por el Senado dicha ley, hecho que se logró mediante una fuerte presión del propio presidente, quien llegó a amenazar con su renuncia si los parlamentarios no daban curso a su pedido²⁹².

Con el veto a la “Ley de Quiebras” y la derogación de la “Ley de Subversión Económica” se hacía evidente que la capacidad de presión del

²⁹¹ En ese momento el *lobby* por la derogación de la Ley de Subversión económica era atribuido a David Mulford, un funcionario vinculado a banqueros en la Argentina y ex subsecretario del Tesoro durante la gestión de George Bush padre (*Clarín*, 03/05/02).

²⁹² “Si no se derogaba la ley hoy, la verdad es que yo no podía quedarme un minuto más en el Gobierno” (declaraciones del presidente Duhalde al diario *La Nación*, 31/05/02)

FMI sobre el país se mantenía prácticamente intacta. Debe recordarse que la suspensión de los pagos no alcanzó a toda la deuda del sector público nacional sino al 48,3% de la misma²⁹³, ya que se continuaron realizando los pagos, en forma regular, de la deuda contraída con los organismos multilaterales de crédito y de los préstamos garantizados acordados en noviembre del 2001. En este sentido, la estrategia de desendeudamiento que impulsaba el propio FMI no se debía a una menor capacidad de presión del organismo en la política económica local sino al cambio en la orientación política del propio Fondo²⁹⁴.

Este tipo de “concesiones” al capital financiero, que había sido denostado en el discurso presidencial, remiten a los límites objetivos a un cambio conducido por la burguesía doméstica. Si bien se habían modificado significativamente las relaciones de fuerza políticas, no ocurría lo mismo con las relaciones de fuerza a nivel internacional ni con aquellas determinadas por la estructura económico-social. Sin embargo, ciertamente el hecho de que se hubiese declarado el *default* de la deuda de por sí dejaba a la Argentina fuera del mercado de capitales y, por lo tanto, más allá de las intenciones del gobierno, la política económica ganaba forzosamente independencia respecto al capital financiero, lo cual iba en sintonía con la orientación que había adoptado el gobierno de los Estados Unidos bajo la administración Bush²⁹⁵. El gobierno norteamericano, en lugar de impulsar el salvataje inmediato de los tenedores de bonos, buscó convertir al *default* y la crisis argentina en un ejemplo para los inversores privados, supeditando toda ayuda financiera al desarrollo de un plan económico sustentable que incluyera, entre otras cosas, una reestructuración con una quita de la deuda²⁹⁶.

²⁹³ La deuda del sector público ascendía en dicha fecha a 144.453 millones de dólares, mientras que el *default* alcanzaba a 69.833 millones de dólares.

²⁹⁴ Al respecto ver el Capítulo 3 de la presente investigación. Para profundizar sobre el tema ver Bembi y Nemiña (2007)

²⁹⁵ Al respecto ver el Capítulo 3 de la presente tesis.

²⁹⁶ El gobierno de Bush adoptó una postura ante las crisis financieras de países “emergentes” que fue delineada en lo que se conoció como el *Reporte Meltzer*, el cual fue resultado de un informe bicameral del congreso norteamericano que planteaba nuevos roles para las instituciones financieras internacionales. Al respecto consultar Bembi y Nemiña (2007).

Sin dudas la relación del gobierno argentino con el FMI en aquel momento era bastante tensa, aunque se quería evitar la ruptura definitiva. Algunos de los representantes de los grupos económicos locales más poderosos como L. Pagani de Arcor y R. Rocca de Techint pregonaban para que el gobierno continuara el diálogo con el Fondo a fines de evitar entrar en *default* con el mismo, pero a su vez no ahorraban críticas al organismo de crédito. Debe remarcarse que la posibilidad de entrar en *default* con las instituciones multilaterales de crédito era cierta, dado que el 14 de septiembre de 2002 vencía un pago al Banco Mundial por 805 millones de dólares y el gobierno no estaba del todo decidido a pagarlo. Finalmente, luego de una jornada con mucha tensión, el gobierno decidió pagar sólo los intereses (u\$s 77 millones) y aguardar hasta llegar a un acuerdo con el Fondo para pagar los vencimientos de capital de dicho préstamo. Esta acción del gobierno contó con el decidido apoyo de la Unión Industrial Argentina y de grandes grupos empresarios locales como Techint y Aluar, que remarcaron la importancia de preservar el bajo nivel de reservas existente (u\$s 9.700 millones). Por su parte, la banca internacional reaccionó de un modo dispar ante el no pago del vencimiento de capital, ya que los bancos de origen alemán pusieron en duda que se llegase a un acuerdo con el FMI, mientras que los bancos de EE.UU., a la vez que manifestaban su preocupación, destacaban que se seguía adelante con las negociaciones y que estas no estaban rotas. En un sentido similar se manifestó el secretario del tesoro norteamericano, Paul O' Neill, quien sostuvo que este no pago no le produciría daño al país y mantuvo su respaldo para que la Argentina y el FMI llegasen a un acuerdo (*La Nación* y *Clarín*, 15/11/02).

El hecho de no pagar el vencimiento de capital al Banco Mundial demostró ser una estrategia medianamente exitosa por parte del gobierno de Duhalde ya que, para evitar que la crisis financiera se profundizara y propagara en países como Turquía y Brasil, el G-7 presionó a la gerencia del FMI para que cediera en sus posiciones y acordara con la Argentina (Bembi y Nemiña, 2007). Algunos autores sostienen que también España jugó un rol relevante al pedirle al presidente de Estados Unidos que intercediera a favor de la Argentina, teniendo en cuenta el apoyo que le había dado el gobierno

de Aznar en la primera guerra en Golfo Pérsico (Bruno, 2004). Más allá de esto, lo cierto es que a pocos le convenía que uno de los principales clientes del Fondo Monetario cayese en *default* con el organismo, ya que esto llevaría a una mayor pérdida de prestigio del mismo y supondría un alto costo financiero para sus principales miembros.

Finalmente en enero de 2003 se alcanzó un acuerdo transitorio con el FMI que tendría vigencia por un período de ocho meses, es decir, abarcaba las elecciones y la transición presidencial, a la vez que habilitaba al país a recibir desembolsos por parte del Banco Mundial y el BID. En dicho acuerdo la Argentina se comprometió a mantener un superávit fiscal superior al 2,5% del PBI y a avanzar en el proceso de reestructuración de la deuda, entre otros puntos destacados.

Pareciera que, una vez que se tomaron las principales medidas que habrían de regir la política económica (devaluación, pesificación asimétrica, etc.), el poder político tomó conciencia que no podía sostener un proyecto a mediano plazo sólo con el apoyo de la burguesía local, más aún teniendo en cuenta los estrechos límites que presentaba esta en sus intereses objetivos²⁹⁷. La burguesía local estaba lejos de querer que un enfrentamiento con el capital transnacional y tampoco pretendía romper sus lazos con el capital financiero. El propio Duhalde, en un reportaje concedido a fines de 2002, señaló las limitaciones de la alianza que él mismo había impulsado:

“(la alianza con los sectores productivos) fue un error, yo me equivoqué. Fue una buena idea, pero planteada a destiempo. Yo pensé que apenas asumía podía hacer una alianza con los sectores productivos que viniera a reemplazar a la alianza con los sectores financieros y bancarios. Y en realidad tendría que haber esperado. Era el momento del derrumbe. Y estaban todos tratando de salvarse del incendio” (*Clarín*, 30/12/01).

Si bien efectivamente no existió una “ruptura” y el capital financiero logró condicionar los alcances de la reformas, no obstante puede afirmarse que hechos como los analizados (*default* de la deuda, amenaza de no pago a los

²⁹⁷ Un funcionario del nuevo ministerio de producción declaró en ese entonces: “el eje productivo desapareció, ahora lo único que cuenta es la parte financiera” (*Clarín*, 28/06/02).

organismos multilaterales, etc.) hablan de una relación muy distinta con esta fracción del capital respecto a lo ocurrido durante los años noventa.

5.1.3 *Los intereses de la burguesía agroexportadora frente a las necesidades políticas*

Si bien la burguesía rural, al ser exportadora, se vio muy beneficiada por la devaluación del peso y la pesificación de las deudas, su relación con el gobierno y la burguesía industrial en ascenso siguió siendo conflictiva. Desde el comienzo del nuevo gobierno los exportadores mostraron su cuota de poder en tanto principales proveedores de divisas. En este sentido, fueron varias las veces que se negaron a liquidar divisas ante cuestiones como el nivel de paridad al que se pagarían los reintegros por las exportaciones realizadas antes de la devaluación²⁹⁸ y el anuncio de la implantación de retenciones a las exportaciones.

Esta “retención” de divisas fue muy relevante ya que, dadas las menguadas reservas del Banco Central²⁹⁹ y el cierre de los mercados financieros como consecuencia del *default*, la provisión de divisas por parte de los exportadores era el único recurso para evitar una disparada del dólar y con ello, se suponía, una espiral inflacionaria. Una vez más en la historia argentina, la burguesía rural mostraba un importante poder de veto sobre la política económica.

En un reconocimiento a este poder que detentaba la burguesía rural en su condición de principal proveedora de divisas, en una primera instancia el gobierno les prometió a las cuatro entidades rurales que no se iban a aplicar retenciones a las exportaciones y que la importación de insumos se podría

²⁹⁸ Las comercializadoras de la producción agrícola, en alianza con las entidades rurales, decidieron paralizar el comercio de granos para presionar al gobierno para que los reintegros por el IVA se realizaran a \$ 1,40 por dólar y no a la paridad anterior y para que se cumpliera con el factor de convergencia que había lanzado Cavallo para las exportaciones realizadas antes de la devaluación. Finalmente el gobierno terminó pagando sus deudas con el sector exportador al tipo de cambio de dólar libre aunque los reintegros a las exportaciones fueron recortados a la mitad. Esto último fue aceptado por los exportadores ya que temían que, dada la delicada situación fiscal, estos reintegros fuesen eliminados por completo.

²⁹⁹ En abril de 2002 las reservas internacionales del BCRA apenas alcanzaban los 12.170 millones de dólares, un 50% menos que un año antes.

hacer al tipo de cambio oficial. Además de la importancia clave en la provisión de divisas para contener una disparada del dólar, hay que tener en cuenta que se trataba de un gobierno políticamente débil que necesitaba consolidarse, con lo cual necesitaba lograr el apoyo más amplio posible entre los sectores del capital productivo y, a su vez, estos últimos quería incidir en la dirección que tomaran las medidas económicas en procura de sus intereses. Duhalde necesitaba legitimarse políticamente y para ello debía sacar a la economía de la crisis, con lo cual era imprescindible que los capitalistas se decidieran a invertir. En este sentido, la reconstrucción de la hegemonía tenía un doble desafío: por un lado, un reordenamiento dentro del bloque en el poder que posibilitara un nuevo sendero de acumulación; por otro lado, la necesidad de conquistar el apoyo de las clases dominadas por parte de un gobierno que no provenía de las urnas y cuyos principales dirigentes tampoco gozaban de la simpatía popular –cabe recordar que el propio Duhalde había perdido las elecciones presidenciales menos de tres años antes.

Sin embargo, la situación de crisis implicaba que no se podría conformar a todos los sectores del capital por igual y en esto el gobierno habría de privilegiar su alianza con la burguesía industrial. Esto quedó en evidencia cuando fracasó la propuesta, esgrimida entre otros por sectores del capital financiero, de crear una sobretasa para las empresas beneficiadas por la pesificación de las deudas. Dicha propuesta tenía como objetivo obtener recursos para hacer frente a las compensaciones a los bancos, pero ante su fracaso el gobierno debió buscar recursos mediante otros mecanismos.

Pero el gobierno necesitaba recursos no sólo para compensar a los bancos sino también para atender la emergencia social. Como forma de paliar dicha situación y en un intento por contener el incremento de la conflictividad social –especialmente entre los trabajadores desocupados–, el gobierno dispuso una fuerte extensión de los planes sociales (“Plan Trabajar”). Estos planes, que implicaban un subsidio a desocupados de 150 pesos, alcanzaron los dos millones de beneficiarios durante el año 2002.

Ante la necesidad de obtener mayores recursos, el gobierno manifestó su intención de reimplantar las tradicionales retenciones a las exportaciones de

productos de origen agrícola. Las entidades representativas del campo y la agroindustria reaccionaron proponiendo en su lugar la creación de un fondo “solidario” por 1.500 millones de pesos a partir de una contribución voluntaria con el 5% de lo exportado. Dicho fondo, según el pedido de las entidades, debía ser administrado y distribuido por Cáritas, institución de caridad perteneciente a la Iglesia Católica. Sin embargo, esta propuesta no prosperó y, finalmente, a más una década de su eliminación total, se reimplantaron retenciones a las exportaciones que en un primer momento fueron del 10% a los productos primarios y del 5% a las manufacturas.

Como se señaló, la reacción de los grandes exportadores fue inmediata paralizando las exportaciones, mientras que, por su parte, la Sociedad Rural presentó un recurso de amparo ante la justicia. La entidad más representativa de la gran burguesía rural sostenía que las retenciones eran un aporte compulsivo que fomentaba el gobierno para incrementar el clientelismo político, argumentando que su sector fue discriminado y que no se cumplió la mentada “alianza” con el sector productivo³⁰⁰. Esta situación determinó un nuevo distanciamiento entre la burguesía rural y la burguesía industrial que se manifestó a través del pedido del presidente de la SRA, E. Crotto, por la renuncia del ministro de la Producción, J.I. de Mendiguren (*La Nación*, 09/04/02).

A pesar de esta oposición, el gobierno redobló la apuesta -ya que consideró insuficiente la alícuota aplicada- y a mediados de abril elevó las retenciones a 80 productos agrícolas (entre ellos, cereales, oleaginosas, grasas y aceites, harinas y pellets de soja y girasol) al 20% (Decreto 618). Como respuesta inmediata, los exportadores paralizaron una vez más el comercio de granos realizando un *lock-out* patronal. A la oposición de la burguesía rural se sumó en este caso la subfracción agroindustrial, que temía que esto afectase sus niveles de rentabilidad en tanto exportadoras de alimentos. Si bien el grueso de las exportaciones de alimentos estaba concentrado en unas pocas grandes empresas –entre ellas, Aceitera General Deheza, Arcor, Cargill,

³⁰⁰ “Se habló de una alianza entre los sectores productivos y el Estado, se prometió la no reimplantación de las retenciones a las exportaciones y no se cumplió” (Enrique Crotto, presidente de la SRA; *La Nación*, 12/03/02).

Danone, Molinos Río de la Plata, Sancor, Sadesa, Swift Armour y Vicentín–, los dirigentes apelaron, como siempre, al imaginario de la pequeña empresa perjudicada:

“Es una aberración ese decreto, no sólo afectará a las grandes compañías cerealeras sino a todas las Pymes exportadoras de alimentos; si no se deroga muchas industrias van a quebrar” (Alberto Álvarez Gaiani, presidente de la COPAL; *La Nación*, 18/04/02).

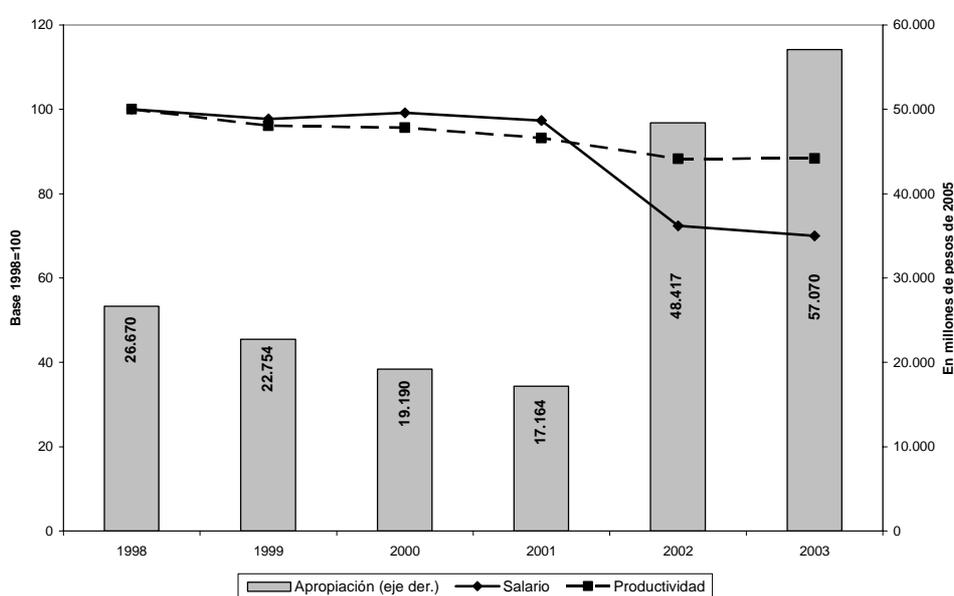
La reimplantación de las retenciones a las exportaciones determinó un distanciamiento significativo de las entidades rurales con el gobierno. En este sentido, la Sociedad Rural apoyó un reclamo de la Cámara Argentina de Comercio para adelantar un año las elecciones pautadas para octubre de 2003 (*La Nación*, 25/07/02). La oposición de la gran burguesía rural a quedar subordinada a los intereses de la burguesía industrial y sus aliados en el poder político quedó definitivamente en evidencia cuando, en el discurso de inauguración de la tradicional exposición rural de Palermo, los dirigentes de esta asociación empresaria criticaron abiertamente al gobierno, las retenciones y la misma devaluación. El blanco predilecto en este caso fue, no casualmente, el ex ministro de la producción y ex titular de la UIA, J. I. de Mendiguren (*La Nación*, 03/08/02). A pesar de estar entre los principales beneficiarios del cambio de política económica, la burguesía rural entendía que esta no respondía directamente a sus intereses.

5.2 La dinámica de la lucha de clases

Hacia mediados de año se empezó a atenuar el conflicto interburgués, dando como resultado la estabilización del mercado de cambios y de la inflación. Si bien la puja entre las distintas fracciones burguesas siguió siendo intensa, en la medida que las principales variables macroeconómicas comenzaron a estabilizarse y mejoraron paulatinamente algunos indicadores económicos, comenzó a asomar nuevamente la tradicional puja entre el trabajo y el capital. Motivos para ello había suficientes, ya que la inflación que trajo aparejada la devaluación de la moneda redujo aún más –venían en declive desde el inicio de la crisis- los salarios y los costos salariales. Asimismo,

también se dio conjuntamente un aumento de la productividad, siendo que los mayores beneficiados por este aumento fueron los capitalistas que, al no trasladar este incremento a los salarios, pudieron reducir los costos laborales y recomponer la tasa de ganancia. En definitiva, la devaluación, por su magnitud, implicó una significativa transferencia de recursos desde el trabajo al capital (Gráfico N° 5.1).

Gráfico N° 5.1. Evolución de los salarios reales, la productividad y el excedente apropiado por el capital, 1998-2003.
(En número índice 1998 = 100 y millones de pesos)



Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC y del Ministerio de Economía.

La incipiente recomposición del ciclo de acumulación, la paulatina reducción del ejército industrial de reserva y las numerosas “demandas postergadas” de la clase obrera harían que la contradicción principal del modo de producción capitalista comenzara a recuperar protagonismo, desplazando paulatinamente a la contradicción en el seno de la burguesía, predominante durante la etapa de crisis. Si bien esta tendencia aún era incipiente, se iría profundizando a medida que la economía mostraba signos significativos de mejoría. En este contexto, se produjeron nuevos intentos de unidad en la clase dominante, aunque la persistencia de numerosas diferencias en su seno haría que estos no pudieran terminar de consolidarse.

5.2.1 *La unidad de clase de la burguesía en torno al aumento de la explotación del trabajo*

Una vez consolidadas las principales transformaciones en materia de política económica, la gran burguesía realizó un intento por recomponer las relaciones internas a fin de poder consolidar un nuevo ciclo político con mayor estabilidad y previsibilidad que le pudiera ofrecer mayores garantías de acumulación de capital. A tales efectos, a fines de mayo del 2002 se creó la Asociación Empresaria Argentina (AEA), una entidad que se propuso nuclear a las mayores empresas del país de todos los sectores de actividad. Si bien formalmente no era una entidad de cuarto grado, ya que no agrupaba a las corporaciones empresarias sectoriales, la misma congregó a las más grandes empresas de casi todos los sectores, incluyendo a las firmas industriales, las privatizadas, las agroindustriales, las petroleras, las comerciales y los principales bancos. La creación de la AEA no sólo fue un indicador de la intención de la gran burguesía de volver a coordinar políticas sino que anticipó de alguna manera el desplazamiento del eje del conflicto del seno de la burguesía al enfrentamiento entre esta y la clase trabajadora.

Sin embargo, a nivel corporativo sería difícil lograr la unidad de la burguesía, tal como quedó reflejado durante el cierre de la 8ª Conferencia Anual de la UIA a comienzos de noviembre de 2002. Si bien los dirigentes de la entidad fabril entablaron negociaciones para conformar un nuevo “Grupo de los 8”, esta intención fue rápidamente abortada por la gran burguesía rural. En dicha conferencia, el vicepresidente de la SRA cuestionó duramente el *default*, la devaluación y la pesificación, acusando indirectamente a algunos dirigentes industriales como De Mendiguren:

“Cuando luego hablamos del fracaso del modelo, montamos un anti modelo improvisado, sectorial, sin analizar, ni medir efectos no deseados, y terminamos irresponsablemente destruyendo un aparato productivo, en cuyo nombre se potenciaron disparates que hoy seguimos pagando, en el *default*, en la devaluación impiadosa, en la pesificación asimétrica y en otras desprolijidades cometidas este último año, hubo empresarios involucrados, gente que bien podría hoy, estar sentada entre nosotros” (Disertación del vicepresidente de la SRA, Hugo Biolcatti, en la 8ª Conferencia Industrial Argentina, 01/11/02).

En esta nueva etapa la burguesía industrial intentaba consolidar su liderazgo, pero más allá de los bancos locales, no lograba encolumnar detrás de sí al resto de los sectores empresarios, ni siquiera a aquellos que se habían beneficiado parcialmente con los cambios como la burguesía agroexportadora. No obstante, las diferencias que subsistían entre las distintas fracciones de la burguesía se veían aplacadas cuando se trataba de enfrentar los intereses de un enemigo común: la clase trabajadora.

Anticipándose al incremento de las protestas laborales como consecuencia de la inflación y como gesto hacia uno de sus principales aliados, la CGT, el gobierno de Duhalde dispuso de una serie de aumentos por decreto que, a pesar de ser por montos muy bajos, no fueron bien recibidos por los representantes de la burguesía. Si bien los dirigentes industriales se manifestaban a favor de recuperar el mercado interno, de retomar un proyecto nacional y de una nueva alianza entre el capital y el trabajo, en los hechos la principal forma que impulsaba la burguesía industrial para aumentar la tasa de ganancia era el incremento de la plusvalía absoluta. Justamente, en función de aumentar la tasa de explotación, la UIA presentó diversos proyectos de flexibilización laboral, el primero de los cuales incluyó la posibilidad de que las empresas pudieran suspender hasta 12 meses a sus trabajadores pagándole sólo la mitad del salario. Si luego de este período se mantenían “los problemas económicos”, la empresa podría despedir al trabajador pagándole la indemnización en 12 cuotas mensuales (*Clarín*, 22/02/02). Si bien esta “dureza” inicial fue cediendo un poco a medida que la situación de la industria fue mostrando signos de mejoría, las trabas a una recomposición significativa del salario persistirían.

El primer aumento dispuesto por el presidente Duhalde fue a mediados de julio y consistió en 100 pesos en carácter no remunerativo. Si bien en principio todos los sectores empresarios se manifestaron disconformes con la medida, las dispares reacciones de las distintas entidades tuvieron que ver con los cambios que se estaban dando en su situación relativa. Entre los más “receptivos” a este incremento salarial se encontraron la Unión Industrial Argentina y la Cámara Argentina de la Construcción. Mientras que la UIA lo apoyó en tanto era preferible al reestablecimiento de las paritarias, los

grandes constructores manifestaron su adhesión a condición de que fueran exceptuadas las empresas que no pudieran pagarlo que, para ellos, eran la mayoría. En cambio, tanto la Cámara Argentina de Comercio como los bancos sostuvieron que dicho aumento era impracticable a menos que fuera descontado del pago de impuestos (crédito fiscal). Es decir, sólo estaban dispuestos a pagarlo en la medida en que el costo recayese, en definitiva, sobre el Estado.

En noviembre del mismo año el gobierno manifestó su intención de incrementar en 50 pesos dicha suma no remunerativa, ante lo cual en esta ocasión la UIA se manifestó en primera instancia en contra. Tras intensas negociaciones con las entidades empresarias y los sindicatos, finalmente en diciembre el gobierno dispuso que el nuevo aumento fuese de 30 pesos en una primera etapa, quedando la suma no remunerativa en 130 pesos para culminar más adelante en un total de 150 pesos. Nuevamente la CAC y las empresas de servicios se manifestaron en contra a menos que este fuese compensado una reducción de impuestos. Al final la UIA terminó apoyando el incremento de 50 pesos y la CAC lo terminó aceptando a condición de que se limitase a ese monto, ya que el gobierno había anticipado su voluntad de otorgar nuevos aumentos a posteriori.

Estos cambios parciales en las posturas de las entidades remiten a los cambios en la situación económica que ya empezaron a vislumbrarse en la segunda mitad de 2002. La economía comenzó a crecer en el último trimestre de ese año y dicha recuperación fue liderada por la industria y la construcción. La devaluación de la moneda condujo a una nueva estructura de precios relativos que, entre otras cuestiones, permitió una significativa recuperación de los sectores productores de bienes. Al encarecer las importaciones y hacer más competitivas las exportaciones, favoreció a los sectores productores de bienes transables, ya fuese a través de la expansión de las ventas al exterior o debido a la sustitución de bienes importados.

La rápida recuperación de la producción industrial fue posible por la existencia de una elevada capacidad ociosa como resultado de cuatro años seguidos de recesión. En este sentido, para iniciar esta fase de recuperación la industria argentina no requirió de grandes inversiones en capital fijo sino

que lo que se produjo es una mayor inversión en capital circulante, fundamentalmente a partir de la adquisición de mayor cantidad de materias primas y la incorporación de un mayor número de trabajadores. Es decir, no sólo aumentó la tasa de explotación –es decir, la tasa de plusvalor-, sino que también se aceleró la rotación del capital, con lo cual puede suponerse que esto contribuyó a aumentar significativamente la tasa de ganancia del capital industrial. De allí que no fuese casual que fuese la dirigencia industrial la que menor resistencia ofreció a los aumentos salariales por decreto.

5.2.2 Las distintas etapas del conflicto social

Como se explicó en el Capítulo 4, la lucha de clases condicionó la forma en que se terminó resolviendo la disputa entre las distintas fracciones de la burguesía sobre los distintos proyectos para salir de la crisis. Toda la política posterior estaría marcada por esa especie de “sello al origen” que fueron las jornadas del 19 y 20 de diciembre que terminaron con el gobierno de la Alianza. Si bien, a diferencia de sus fugaces antecesores, Duhalde logró mantenerse en el poder por más de un año, toda su gestión estuvo condicionada por la evolución del conflicto social, incluyendo el acortamiento de su mandato.

La alianza del gobierno con el sector reformista de la burguesía fue reforzada por las necesidades políticas de reactivación del mercado interno y de generar empleo. Pero también, a su vez, se produjeron condicionamientos en sentido inverso, es decir, la forma de abordar el conflicto social estuvo condicionada por su alianza con este sector de la burguesía. Un claro ejemplo de esto fue la instauración de las retenciones a las exportaciones de productos primarios y el fracaso de los intentos de cobrar un impuesto extraordinario a las grandes empresas beneficiadas por la pesificación para financiar el otorgamiento de más de dos millones de planes sociales.

El nivel de conflictividad social durante el año 2002, si bien siempre se mantuvo alto, tuvo distintos períodos. Podrían establecerse tres grandes etapas: una primera donde se mantuvo e incluso, en ciertos aspectos, se incrementó el nivel de conflictividad registrado hacia el final del mandato

de De la Rúa; una segunda etapa, a partir de mayo, cuando el nivel de movilización popular comienza a decrecer levemente; y una tercera etapa tras la movilización y represión en el corte al puente Pueyrredón a fines de julio, con un inicial ascenso de las luchas sociales para luego ir mermando hacia fin de año y dejando creciente lugar al incipiente protagonismo de las luchas sindicales.

Durante la primera etapa, no sólo se mantuvo alto el nivel de movilización alcanzado por el movimiento de desocupados sino que a este se le sumaron las nuevas asambleas barriales surgidas a partir de los cacerolazos y movilizaciones a finales de 2001. Asimismo, la furia desatada por el corralito condujo a una creciente organización de los ahorristas en su reclamo contra las entidades bancarias. Como señala Peralta Ramos (2007), todo esto permitió una inédita unidad entre trabajadores, pequeños ahorristas, comerciantes afectados por la crisis y las restricciones bancarias, desocupados y jubilados.

Algunos de los momentos más álgidos de la conflictividad social en esta etapa fueron los reiterados cacerolazos y marchas contra los bancos en la ciudad de Buenos Aires. Algunas de ellos fueron convocadas por organizaciones corporativas, como la manifestación del 19 de enero contra el “corralito y la patria financiera” convocada por la CAME, que representaba a los pequeños comerciantes. En gran medida fue esta furia popular contra las entidades bancarias a raíz de la virtual confiscación de los ahorros la que forzó al gobierno a adoptar un discurso contra los bancos mucho más duro de lo previsto originalmente.

Otras manifestaciones seguían siendo de carácter más o menos espontáneo y desorganizado, e incluso muy violentas, como el incendio de una casa de una diputada peronista en la provincia de Buenos Aires. Hacia fines de enero ya habían adquirido un gran protagonismo las asambleas barriales, sobre todo las de la ciudad de Buenos Aires, que comenzaron a actuar coordinadamente a través de una gran asamblea interbarrial que tenía lugar los domingos en el Parque Centenario. La primera gran acción convocada por dicha Asamblea Interbarrial fue un cacerolazo a nivel nacional para fines de enero. Otra acción importante que fue impulsada por dicha

asamblea fue la realización de un acto semanal (todos los jueves) frente al Palacio de Tribunales para reclamar por la remoción de la Corte Suprema de Justicia. Esta fue una de las demandas que más hondo calaron en la sociedad, ya que los miembros de la Corte eran señalados como corruptos que estaban al servicio de los políticos y el poder económico. Además, a la Corte se le achacaba el haber convalidado las principales reformas neoliberales encaradas por el menemismo, a lo cual se sumaban reclamos de justicia a esa altura históricos como la falta de resolución de la causa por el atentado a la AMIA realizado en julio de 1994.

Además de la remoción de la Corte Suprema, algunos de los principales reclamos de las asambleas barriales eran el no pago de la deuda externa, la nacionalización de la banca, las AFJP y de las firmas de servicios públicos privatizadas, la devolución de los depósitos, la suspensión de juicios a deudores y la entrega de alimentos (Peralta Ramos, 2007). Sin embargo, muchas de las medidas adoptadas por las Asambleas Barriales, como la realización de una marcha semanal hacia la Plaza de Mayo todos los viernes, terminaron contribuyendo al desgaste de las mismas al no obtener resultados significativos.

Por su parte, el movimiento piquetero seguía con una amplia capacidad de movilización. En este marco, se estableció un plan de lucha a nivel nacional que confluyó con el cacerolazo organizado por las asambleas barriales. El 25 de enero se llevó a cabo el masivo cacerolazo en más de 100 ciudades de todo el país, mientras que, paralelamente, 10 mil piqueteros de la FTV y la CCC marcharon desde La Matanza (conurbano bonaerense) hacia la casa de gobierno. Otras agrupaciones, la mayoría de ellas nucleadas en el Bloque Piquetero Nacional, marcharon desde el Puente Pueyrredón, en el sur de la ciudad, y fueron recibidas por el ministro del Interior. Más allá de lo cuantitativo, lo significativo de esta movilización conjunta fue que los piqueteros recibieron por primera vez una abierta y decidida solidaridad de los vecinos y comerciantes de la ciudad, que no sólo abastecían con bebida y alimentos a los participantes de la marcha sino que enarbolaron una consigna que resumía la aparente confluencia de intereses: “*piquete y cacerola, la lucha es una sola*”.

Sin embargo, más allá de esta coincidencia de intereses manifestada en el acercamiento de los vecinos de la ciudad de Buenos Aires reunidos en asambleas barriales y los desocupados de las organizaciones piqueteras, como sostiene Peralta Ramos (2007), no existió una significativa articulación ni un liderazgo unificado entre todos los sectores movilizados. De hecho, pronto crecerían las diferencias en el interior mismo del movimiento piquetero.

En efecto, la segunda etapa del conflicto social comienza cuando el gobierno de Duhalde decide otorgar más de dos millones de planes sociales a desocupados como respuesta a los elevados índices de desocupación, pobreza e indigencia. Con el establecimiento de las retenciones a las exportaciones el gobierno pudo obtener recursos para financiar los planes sociales, incrementar las reservas del Banco Central y evitar un alza mayor en los precios de los principales alimentos en el mercado interno. Si bien las retenciones serían efectivas para los dos primeros objetivos, serían insuficientes para evitar el deterioro del salario real; de allí la necesidad de otorgar aumentos por decreto.

Esta masiva extensión del subsidio de 150 pesos le permitió al gobierno no sólo morigerar el nivel de movilización de los desocupados -sobre todo de los sectores más abiertos a la negociación-, sino también acrecentar las diferencias en su seno. En efecto, la masificación de los Planes Trabajar polarizaron al movimiento piquetero: mientras unos aceptaron dialogar con el gobierno a cambio del acceso a la cuota de los planes (FTV y CCC entre los más importantes), otros se mantuvieron en una oposición intransigente (Bloque Piquetero Nacional).

Finalmente, la tercera etapa en el conflicto social es la que comienza a fines de julio con el corte del Puente Pueyrredón (uno de los principales accesos a la ciudad de Buenos Aires) por parte de las agrupaciones de desocupados más combativas, provenientes la mayor parte de la zona sur del Gran Buenos Aires. La represión de dicha movilización tuvo como saldo dos piqueteros muertos, tras lo cual se realizaron sucesivas marchas y reclamos en repudio al accionar represivo del gobierno y por el esclarecimiento del crimen. Esta etapa, que abarca hasta las elecciones presidenciales de marzo

de 2003, está caracterizada por un ritmo ligeramente decreciente del conflicto social. El corte al Puente Pueyrredón y las posteriores movilizaciones en reclamos por los piqueteros asesinados marcaron un nuevo punto alto en el nivel de conflictividad social, pero hacia el último trimestre del año se comenzó a vislumbrar cierta recuperación económica que, junto al mantenimiento de los planes sociales, evitó una nueva escalada en el conflicto social. Si bien la movilización convocada por organizaciones sociales, de desocupados y partidos de izquierda para conmemorar el primer aniversario de las jornadas del 19 y 20 de diciembre fue masiva, a pesar de las consignas que levantaba la mayor parte de la izquierda³⁰¹, la posibilidad de que se repitiesen aquellas jornadas parecía alejarse en lugar de acercarse.

De todos modos, los efectos de la protesta social hacia mediados del año 2002 dejarían su marca sobre lo que quedaba de la gestión duhaldista. La debilidad política del gobierno quedaría en evidencia tras el doble adelantamiento de las elecciones. A la caótica situación social se le sumó la presión de gobernadores y legisladores para adelantar el calendario electoral. Como respuesta, en julio Duhalde decidió adelantar las elecciones para septiembre de 2003, es decir, un mes antes de lo estipulado de acuerdo al mandato de De la Rúa. Sin embargo, poco tiempo después el calendario electoral sería nuevamente modificado. A medida que se fueron conociendo más datos sobre las muertes de los piqueteros Kostecki y Santillán a manos de la Policía Federal durante la movilización al Puente Pueyrredón del 26 de julio, la oposición al gobierno de Duhalde creció significativamente de manera que éste optó por adelantar nuevamente las elecciones para marzo y la entrega del poder para mayo de 2003.

En definitiva, si bien se mantuvo alto el nivel de conflictividad social durante todo el año 2002, el mismo no fue linealmente creciente sino que, a pesar de algunos puntos altos como el corte al Puente Pueyrredón o la marcha del 20 de diciembre, la evolución del conflicto social durante la

³⁰¹ Muchos partidos de izquierda y agrupaciones de desocupados afines a ellos reclamaban un nuevo “Argentinazo” (nombre que se le dio a las jornadas del 19 y 20 de diciembre) y, también, la realización de una “Asamblea Constituyente”. Este reclamo por una Asamblea Constituyente lo venía realizando prácticamente el conjunto de la izquierda trotskista durante todo el año 2001, la cual debía ser electa por medio del voto popular para permitir una supuesta reorganización política y social del país.

segunda mitad del año 2002 fue más bien decreciente. Sin embargo, en esta etapa comenzarían a resurgir, y luego lo harían con más fuerza aún, los conflictos más típicamente sindicales por aumento de salarios. En la medida en que se fue reduciendo el ejército industrial de reserva y, en cambio, se fueron sintiendo los efectos de la inflación, la centralidad que había adquirido el movimiento piquetero fue paulatinamente desplazada por la lucha de los trabajadores ocupados a través, principalmente, del accionar sindical. De todos modos, habría legados de esta etapa que perdurarían por mucho tiempo, como la metodología piquetera del corte de ruta, la cual fue adoptada por casi todos los actores en conflicto.

5.2.3 Los alcances y límites del gobierno provisional

El final anticipado del gobierno de Duhalde no estuvo dado por un “golpe de mercado” realizado por los sectores dominantes “castigados” (privatizadas y bancos), es decir, no se debió a la oposición de alguna fracción de la burguesía sino que fue consecuencia de la trágica resolución de la represión desatada sobre la manifestación de piqueteros a fines de julio en el Puente Pueyrredón. Este hecho fue el detonante de una situación que de todos modos, de perdurar, seguramente se hubiese vuelto insostenible. El de Duhalde, a pesar de las apariencias, seguía siendo un gobierno políticamente débil. Esto se debía fundamentalmente a dos cuestiones centrales: por un lado, la ausencia de una legitimidad de origen al no haber sido electo mediante el voto popular; por otro lado, a pesar de su alianza con los “sectores productivos”, seguía siendo un gobierno que no era considerado como “propio” por la gran burguesía argentina. En este sentido, el contenido “populista” del peronismo en el gobierno y su alianza con la CGT ponían condicionamientos que, tras más de una década de neoliberalismo, la burguesía sólo estuvo dispuesta a tolerar en la medida en que Duhalde parecía ser el único político capaz de estabilizar la situación económica y recuperar un mínimo de gobernabilidad.

El hecho de que el gobierno provisional, en condiciones “normales”, no hubiese sido la primera opción de la burguesía quedó de manifiesto cuando

algunos de los representantes de una de las grandes fracciones beneficiadas por la devaluación como la gran burguesía agroexportadora se manifestaron en contra de las medidas adoptadas. Pero inclusive esto se hizo más evidente aún cuando los principales impulsores de la nueva política económica, como el Grupo Techint –uno de los principales sostenedores de De Mendiguren en el interior de la UIA y, como se vio, con fuertes intereses en la devaluación–, mostraron sus diferencias con la “formas” del gobierno:

“Había 17 formas menos costosas de dejar la convertibilidad, pero se eligió una que produjo un gran impacto negativo. Erosionó el punto de partida y nuestros grandes clientes, como Exxon Mobil, desconfían de relacionarse con una firma que tenga base en Argentina. Esta devaluación destruyó la credibilidad” (Paolo Rocca; *Clarín*, 13/06/02).

En definitiva, el gobierno de Duhalde no dejó de ser nunca un gobierno provisional, al que la burguesía le ofreció su apoyo –más enfático en el caso de algunas fracciones, mucho más tibio en el caso de otras- ya que no tenía ninguna alternativa mejor para salir de la crisis. A pesar de la existencia de “ganadores” y “perdedores” en el seno de la clase dominante, esta en su conjunto bregaba por una salida a la crisis de hegemonía. Si bien a causa de su debilidad política y la resistencia de los sectores populares el gobierno de Duhalde no logró superar la crisis política y recomponer la hegemonía sobre bases firmes, al menos logró, en su corta vida, canalizar en una dirección burguesa el masivo descontento con los políticos (“que se vayan todos”) a través de una reforma parcial del Estado y el establecimiento de las bases de un nuevo modo de acumulación. La paradoja de esta etapa es que, a nivel político, los sectores que hasta hace poco tiempo atrás (elecciones 1999) eran vistos como los menos confiables por parte de la gran burguesía, terminaron siendo los únicos capaces de garantizar sus intereses de conjunto.

5.3 Hacia una reconfiguración del bloque en el poder

Las principales medidas de política económica adoptadas a comienzos del año 2002 no fueron sólo la expresión a nivel estatal del cambio en las relaciones de fuerza entre clases y fracciones de clase sino que las mismas

reforzaron y plasmaron dicho cambio. No es objeto principal de esta tesis analizar con detenimiento en qué medida cambiaron las relaciones de fuerza entre la burguesía y la clase trabajadora (si esta última pasó de una fase meramente defensiva a una ofensiva, o si, por el contrario, se profundizó la ofensiva del capital)³⁰². Como se ha visto, lo que interesa aquí es analizar en qué medida la resistencia que ofrecieron los sectores populares fue determinante en la forma en que se salió de la convertibilidad y cómo condicionó la política de las clases dominantes luego de la devaluación en 2002.

Se ha dicho ya que las relaciones de fuerza políticas son las que atañen directamente a la coyuntura y las que dependen más directamente del grado de homogeneidad, organización y conciencia alcanzado por los distintos grupos sociales. En lo que atañe a las relaciones de fuerza en el interior de la clase dominante, las transformaciones en este nivel pueden ser observadas principalmente a partir de un análisis de los cambios en los aparatos del Estado y de la política económica y sus consecuencias sobre las distintas fracciones capitalistas.

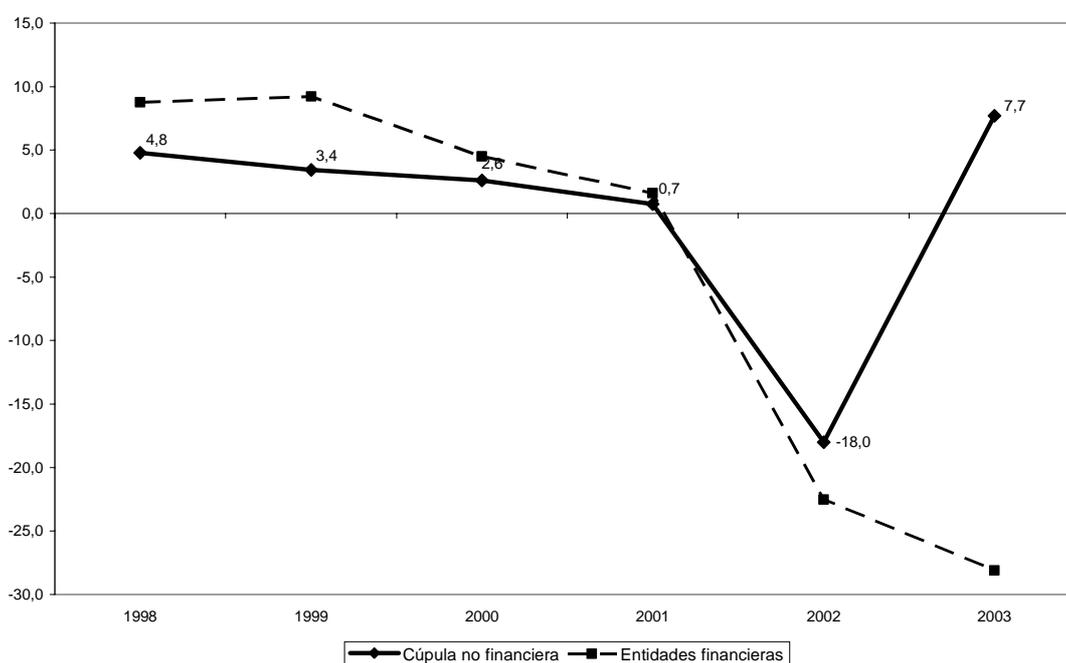
El abandono del régimen de convertibilidad permitió una mejora de los precios relativos de los bienes transables frente a los no transables. El congelamiento y pesificación de las tarifas de los servicios públicos dispuesto por la ley de emergencia económica sancionada por el gobierno de Duhalde, si bien benefició a las empresas industriales por el lado de los costos, determinó una merma en la rentabilidad de las firmas de servicios públicos.

En este sentido, se ha operado un cambio sustancial respecto a lo ocurrido en la convertibilidad, generándose así un nuevo esquema de “ganadores” y “perdedores”. Entre los primeros podría incluirse a las grandes empresas industriales, al sector agropecuario y las firmas mineras y petroleras, mientras que entre los segundos se encontrarían las empresas de servicios y las entidades financieras.

³⁰² Sobre este tipo de polémicas consultar, entre otros, Ato (2002), Belbo y Compagno (2003) y Piva (2007).

El primer año tras el abandono de la convertibilidad fue por lejos el peor para el conjunto del capital, pero a partir de allí la situación pareció cambiar. Tal como se puede observar en el Gráfico N° 5.2, la rentabilidad de las firmas no financieras de la cúpula empresaria, que venía cayendo sistemáticamente desde 1998, se desplomó en 2002, llegando a tener pérdidas sobre costos del 14,2%. No obstante, en 2003 la rentabilidad se recuperó fuertemente alcanzando niveles muy superiores incluso a los de los mejores años de la convertibilidad. Considerando sólo los balances de las grandes empresas del sector no financiero, se observa que la rentabilidad en dicho año fue superior incluso a la registrada en 1995, momento en el cual las grandes firmas obtuvieron la tasa de rentabilidad más alta de todo el período 1991-2001³⁰³.

Gráfico N° 5.2. Rentabilidad de la cúpula empresaria (sector no financiero y entidades financieras), 1998-2003.
(en porcentajes)



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

³⁰³ El año con mayor nivel rentabilidad de las firmas que integran la cúpula empresaria de toda la década de los noventa fue 1995, donde se registraron ganancias sobre costos del 6,2%. En promedio, entre 1991 y 1998, es decir, en los años previos a la última crisis, la rentabilidad de la cúpula empresaria fue del 4%.

Esta recuperación de la rentabilidad obliga a precisar que cuando se habla de ganadores y perdedores dentro del capital siempre se lo hace en términos relativos y nunca absolutos (por más que algunos hayan podido sufrir pérdidas reales). Esto queda en evidencia cuando se comparan los costos pagados por las distintas fracciones capitalistas con el costo social sufrido por la mayor parte de la población. La hipótesis principal en este aspecto es que la salida de la convertibilidad produjo un cambio en las relaciones de fuerza en el interior del bloque en el poder que incluyó el ascenso de una nueva fracción hegemónica que desplazó al capital financiero y sus aliados. Naturalmente, esto no supone que las fracciones burguesas otrora hegemónicas hayan sido excluidas del bloque dominante sino que pasaron a ocupar un lugar subordinado en el interior del mismo. Asimismo, tampoco supone que la nueva fracción hegemónica y las fracciones en ascenso estuvieran ausentes anteriormente del bloque en el poder. Si así fuera, debería hablarse de un nuevo bloque en el poder y no de una reconfiguración del mismo.

En la escasa bibliografía existente al respecto sobre este período tan reciente se encuentran diversas posturas. Con la excepción de aquellos trabajos cuyo único objetivo es mostrar que nada ha cambiado para resaltar una y otra vez la importancia de la lucha de la clase obrera contra la burguesía, realmente son pocas las interpretaciones sobre este fenómeno realizadas hasta el momento.

Entre las pocas interpretaciones existentes están las que señalan el ascenso de una nueva fracción hegemónica y el desplazamiento del capital financiero hacia una posición subordinada y aquellas que señalan que se trató de un reacomodamiento de este sector que, reteniendo su posición privilegiada, permitió que el capital productivo se sumase a la conducción del bloque dominante. Entre estas últimas se encuentra el análisis de Cobe (2009), para quien la devaluación y la pesificación determinaron la conformación de un bloque dominante conducido por el capital financiero y el capital productivo:

“Las medidas anunciadas el 3 de febrero –flotación del peso y pesificación asimétrica– significaron un claro *guiño* del gobierno a las fracciones dominantes representadas en el FMI, el Grupo

Productivo y ABA, entre otras. En tal sentido, jalonaron la configuración del bloque en el poder post-convertibilidad” (Cobe, 2009: 95).

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

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

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

exportadora permitirían pagar la deuda externa y las retenciones financiar gastos del Estado como los planes sociales, por ejemplo.

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

Por último, debe destacarse la hipótesis de Piva (2007), quien también sostiene que hubo un cambio en las relaciones de fuerza en el interior del bloque en el poder a favor del capital productivo, fundamentalmente los exportadores, en detrimento del capital financiero y las firmas privatizadas. Este cambio estaría dado por la menor dependencia financiera tras el *default* y la devaluación, pero sobre todo por el freno que impusieron a la profundización del modelo de convertibilidad los sectores populares³⁰⁴. Para Piva, los cambios a partir del abandono de la convertibilidad implicaron un cambio “táctico” dentro de la misma estrategia de acumulación que adoptó el capital durante los años noventa. El rasgo más fuerte de continuidad estaría dado por la profundización de la reorientación exportadora que

³⁰⁴ “La vía inflacionaria de resolución de la crisis implicó simultáneamente una alteración en el balance de fuerzas al interior del ‘bloque en el poder’. La recuperación de la tasa de ganancia del capital productivo fue también producto de la caída en términos reales de las tarifas de gas, electricidad, etc. y de la reducción de las tasas de interés respecto de los promedios de la década del ’90. Estos hechos, a los que habría que agregar el resultado de la renegociación de la deuda externa, representan una alteración en la relación de fuerzas de las fracciones del capital a favor del capital productivo, especialmente el orientado a las exportaciones, y en detrimento del capital financiero y de aquellos sectores del capital cuya inserción predominante es la propiedad accionaria de las empresas privatizadas (...) Sin embargo (...), el desplazamiento de las relaciones de fuerza entre las fracciones del capital se apoya en el bloqueo a la vía deflacionaria de respuesta a la crisis por parte de fracciones de las clases subalternas y por lo tanto de la relación de fuerzas fundamental entre dominantes/dominados. Puede decirse que los cambios en el bloque en el poder son expresión del tipo de salida que aseguraba la continuidad del balance de fuerzas interburguesas consolidada durante la convertibilidad.” (Piva, 2007: 64-65)

desarrolló una parte de la industria durante los años 90, mientras que la modificación más sustantiva estaría dada por la menor dependencia del capital financiero en el corto plazo.

Se pretende someter a discusión estas hipótesis a partir de analizar las consecuencias de las nuevas medidas de política económica adoptadas por el gobierno de Duhalde y los principales cambios en los aparatos del Estado. Ya se han esbozado algunos perjuicios y beneficios para las distintas fracciones de la burguesía, ahora se trata de ver en qué medida estos cambios “superestructurales” modificaron su situación “estructural” o, para ponerlo en otros términos, como la política, que no puede ser sino resultado de la lucha de clases, produjo modificaciones significativas en las relaciones de producción y, con ello, en las clases mismas.

5.3.1 Los “perdedores” con la nueva política económica

Como se afirmó anteriormente, la nueva política económica adoptada por el gobierno de Duhalde determinó un nuevo esquema de “ganadores” y “perdedores” en el interior de la clase dominante. Sin dudas, entre los más perjudicados por estos cambios estuvieron las actividades no transables – entre ellas especialmente las firmas de servicios públicos privatizadas– y el sector financiero. Las grandes empresas de servicios vieron mermar sus ingresos como consecuencia de un fuerte cambio en los precios relativos (Cuadro N° 5.1).

Cuadro N° 5.1. Precios relativos de los productos agropecuarios y las manufacturas en relación los servicios públicos, 1998-2003.

(en número índice base 1998=100)

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

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC y CEPAL

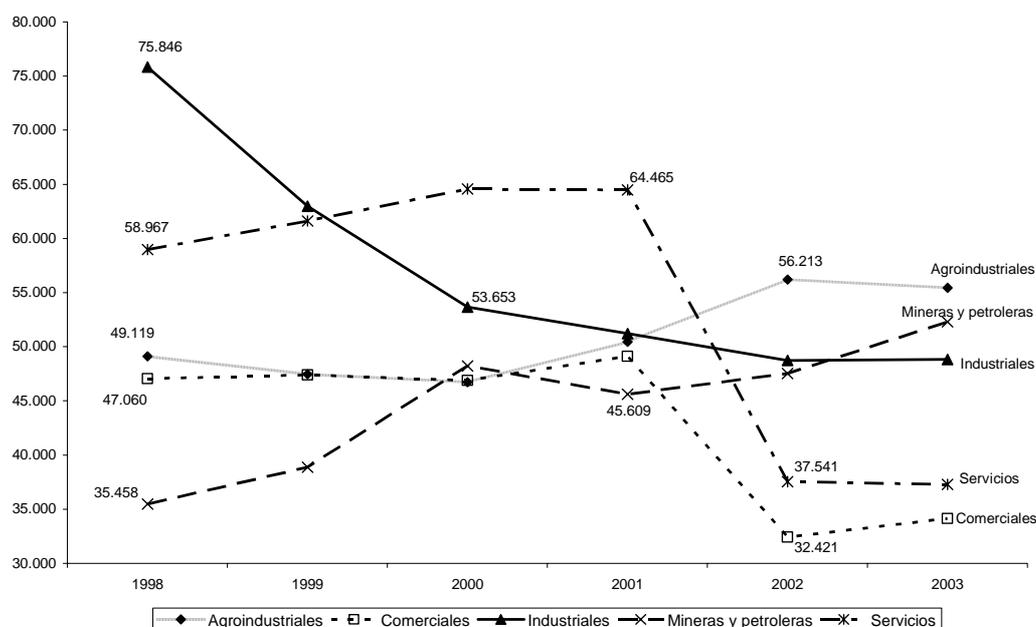
Como se puede observar en el cuadro precedente, la devaluación y pesificación conllevaron una reversión de la relación de precios relativos entre los sectores productores de bienes y las firmas de servicios públicos privatizadas. Estos cambios en los precios relativos tuvieron sendas repercusiones en la evolución de la facturación de las distintas fracciones capitalistas, lo cual queda en evidencia al observar lo ocurrido con las ventas de las 200 empresas más grandes del sector no financiero³⁰⁵.

Al analizar la *performance* de las empresas de servicios que integran la cúpula empresaria se observa que su facturación cayó a poco más que la mitad que lo registrado durante los últimos años de la convertibilidad (Gráfico N° 5.3). Este negativo desempeño sólo es comparable, justamente, con lo ocurrido con las entidades financieras (Bancos y AFJP), las cuales también se vieron muy perjudicadas en un primer momento por la devaluación de la moneda (ver Gráfico N° 5.2). Siendo que el capital financiero y las firmas de servicios públicos habían sido muy beneficiadas por el modelo de convertibilidad –e, inclusive habían logrado mantenerse en una buena posición durante la mayor parte de la crisis económica iniciada

³⁰⁵ Sólo se han dejado de lado los *holdings* por la imposibilidad de categorizarlos dentro de alguna fracción en particular y por su escaso peso sobre el total: en 2002 había sólo dos entre las 200 empresas más grandes y representaban alrededor el 1% de las ventas totales de la cúpula empresaria

en 1998—, resultaron ser las más perjudicadas por la nueva polaca económica.

Gráfico N° 5.3 Evolución de las ventas por sector de la cúpula empresaria, 1998-2003.
(en millones de pesos de 2005)



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

Como se señaló, al ser la gran mayoría de las firmas de servicios privatizadas propiedad de empresas transnacionales, la devaluación y pesificación implicó una doble pérdida, tanto de flujo como de *stock*. En definitiva los capitales transnacionales propietarios de las firmas de servicios públicos privatizados, además de verse afectados al momento de remitir utilidades, se quedaron con empresas que luego de la devaluación tenían un valor muy inferior. Debe subrayarse, además, que la pesificación no sólo perjudicó a las firmas de servicios públicos económicamente sino que también las perjudicó financieramente ya que buena parte de ellas se había endeudado fuertemente en el exterior como parte de una estrategia en la cual priorizaron la distribución de dividendos por sobre la reinversión de las utilidades y realizar las inversiones necesarias contrayendo deuda

“barata” en el exterior³⁰⁶. Todo esto quedó reflejado también en los resultados negativos que obtuvieron las firmas de servicios, las cuales encabezaron el *ranking* de pérdidas de la cúpula empresaria con una rentabilidad negativa en el año 2002 de -40,4%³⁰⁷.

La situación de las entidades financieras tras la devaluación no fue mucho mejor. Si bien en el año 2002 la “cúpula financiera” –compuesta por los diez bancos y las cinco AFJP con mayores ingresos– incrementó sus ingresos en un 27%, esto se debió exclusivamente al aumento circunstancial de la tasa de interés como resultado de la crisis de la deuda externa, el aumento del precio del dólar y la inflación desatada por la devaluación de la moneda. Siendo que la tasa de interés está determinada por la demanda y oferta de capital prestable, en este caso se conjugó una notable restricción en la oferta con una demanda de dinero no para la inversión sino mayormente para cubrir saldos impagos³⁰⁸. Así fue como la tasa de interés para préstamos a empresas de primera línea alcanzó en promedio un 53% mensual en el año 2002³⁰⁹. A partir del 2003, con la recuperación del ciclo industrial, la tasa de interés nominal bajó abruptamente a un promedio de 19% (BCRA), y con una marcada tendencia decreciente. De allí la caída en los ingresos del capital financiero durante 2003, los cuales experimentaron una disminución de casi el 70% con respecto al año anterior. Cabe aclarar que el incremento de los ingresos de la fracción financiera durante el año 2002 sólo es explicado por el desempeño de los bancos, ya que entre 2001 y 2002, como consecuencia del profundo deterioro del mercado de trabajo, la cantidad de aportantes a las AFJP se redujo en un 14,2%.

³⁰⁶ Al respecto consultar Azpiazu (2002) y Azpiazu, Forcinito y Schorr. (2001).

³⁰⁷ Debe tenerse en cuenta que más de la mitad de las ventas de las empresas de servicios que conformaban el ranking de las 200 empresas más grandes del país fueron explicadas por las firmas de servicios públicos privatizadas.

³⁰⁸ “En tiempos de crisis, la demanda de capital de préstamo, y por ende la tasa de interés, alcanza su máximo; la tasa de ganancia, y con ella la demanda de capital industrial, ha desaparecido prácticamente. En esos tiempos, cada cual sólo pide prestado para pagar, para cubrir compromisos ya contraídos” (Marx, 1992: 661).

³⁰⁹ Si bien en los primeros meses de 2002 no hay registros de la tasa de interés (ya que el crédito estuvo virtualmente paralizado), en agosto de 2002 la tasa de interés mensual alcanzó un impresionante 102,4% para luego ir descendiendo hasta un 33,5% en diciembre del mismo año (BCRA).

Asimismo, el notable aumento de los ingresos que tuvieron los bancos en 2002 no implica que hayan ganado más dinero, ya que también se incrementó paralelamente la tasa de interés pasiva, la cual alcanzó un promedio de 39% mensual. Esto se debió fundamentalmente a un intento de los bancos por retener los depósitos en un contexto inflacionario y con una enorme crisis de confianza en el sistema financiero tras la imposición de restricciones a la disponibilidad de los ahorros. En efecto, la rentabilidad de los 10 bancos y las cinco AFJP más grandes fue sumamente negativa, registrando una caída de 24 puntos porcentuales entre 2002 y 2001 (de 1,6% a -22,5%). En 2003 la situación no solo no mejoró sino que fue peor, ya que registraron pérdidas de casi el 30%³¹⁰ (Gráfico N° 5.2). De este modo queda claro que el súbito incremento en los ingresos durante 2002 no implicó una mejora sustancial en el desempeño de las entidades financieras sino que se trató simplemente de una consecuencia del desenlace de la crisis económica. Así como los bancos, al operar mayormente con capital ajeno, no suelen ser los principales perjudicados por la baja tasa de interés sino los propios ahorristas, la suba de la misma no siempre los beneficia directamente.

La crisis de confianza en el sistema financiero local era una de las cuestiones que más preocupaba a los bancos ya que, como se señaló, existía una gran furia popular contra las entidades, las cuales eran señaladas como expropiadoras de los ahorros de “la gente”. Fieles a su ideología e invirtiendo la realidad como si de una cámara oscura se tratase, para los representantes de los bancos extranjeros la crisis bancaria había sido el resultado directo del “corralito financiero” que había impuesto el gobierno ante las negativas expectativas sobre la situación de la deuda, las amenazas del *lobby devaluacionista* y la actitud de los políticos de la oposición³¹¹. Es decir, para los bancos privados se trató de un simple problema de “expectativas” cuyos responsables habían sido los sectores devaluacionistas, el gobierno y la oposición, quedando las propias entidades financieras

³¹⁰ La forma de calcular la rentabilidad de los bancos y las AFJP fue similar a la de las grandes empresas del sector no financiero: los resultados sobre los ingresos, descontadas las ganancias/pérdidas. Al respecto ver el Capítulo 1 de la presente tesis.

³¹¹ Según M. Sacerdote (ABA), la fuga de capitales “fue precipitada por el ARI con sus denuncias” (*La Nación*, 09/08/02).

exentas de responsabilidad³¹². Ideología mediante, para los bancos no era posible reparar en que dichas expectativas se basaban en problemas económicos reales endémicos del modelo de convertibilidad que tanto los había beneficiado. En este discurso no entraba en consideración el hecho de que las restricciones bancarias eran el resultado de una intensa fuga de capitales encabezada por las propias casas matrices y los grandes capitalistas ante las crecientes evidencias de que era imposible seguir sosteniendo la paridad cambiaria. De igual modo que durante los últimos años de la década de los noventa, para la Asociación de Bancos de la Argentina (ABA) la principal causa de los desequilibrios macroeconómicos seguía siendo la falta de disciplina fiscal (Cobe, 2009). En cambio, buscando profundizar su diferenciación con los bancos privados, los bancos públicos y cooperativos (Abappa) reconocieron que la causa de la crisis había sido la ilegítima fuga de capitales. De esta manera buscaban echar un manto de sospecha sobre el rol de las casas matrices de los bancos extranjeros y algunas firmas transnacionales³¹³.

En este nuevo contexto, la pérdida de poder de los bancos privados también se vio en cierto debilitamiento de su representación corporativa. Esto quedó reflejado en la renuncia del Banco Macro y luego del Hipotecario a la Asociación de Bancos de la Argentina (ABA) y su afiliación a Abappa. Desde ABA explicaron esta situación como consecuencia de una supuesta campaña de “demonización” de los bancos privados (*Clarín*, 12/05/02). La delicada situación en la que se encontraban los bancos privados (grandes pérdidas, furia popular, descrédito masivo, etc.) llevó a la Asociación de

³¹² “Frente a versiones que pretenden mostrar a las entidades financieras como causantes de las dificultades que enfrenta la sociedad, derivadas de la vigencia del corralito, la ABA considera necesario señalar lo siguiente: 1) Las restricciones a la operatoria bancaria fueron impuestas... por las autoridades para evitar el colapso del sistema bancario privado y público, y del sistema económico, frente al masivo retiro de los depósitos producido en los días anteriores al 01.12.2001... El comportamiento de los depositantes –a su vez- obedeció a los temores suscitados por la evolución macroeconómica (rumores de devaluación, inminencia del default, etc.). Esa evolución –es obvio- es responsabilidad básica del Estado, en ejercicio de las funciones que legítimamente le corresponden” (Solicitada de ABA, 17/01/02, citado en Cobe, 2009: 40-41)

³¹³ El titular del Banco Credicoop e importante directivo de Abappa, Carlos Heller, sostuvo: “Sería interesantísimo que la gente supiera quiénes se llevaron los más de 20 mil millones de dólares que no tiene el sistema y que lo han hecho colapsar; poder establecer quiénes son los culpables y después, entonces, poder determinar en quién se puede confiar y en quien no” (*La Nación*, 12/01/02)

Bancos de la Argentina a cancelar por primera vez en su historia su convención anual. Según Cobe (2009), dentro de ABA había dos sectores: por un lado estaban los más duros, que estaban dispuestos a irse del país, mientras que por otro lado estaban los que habían tomado la decisión de quedarse por la gran cantidad de activos invertidos y, por lo tanto, ofrecían una posición más flexible. Dada estas divisiones en el seno de la misma entidad empresaria y la ausencia de consenso, en las elecciones internas que debían realizarse en julio se decidió nombrar como presidente a un cuadro “técnico” (Mario Vicens) en lugar de un banquero como forma de mantener cierta paz interna.

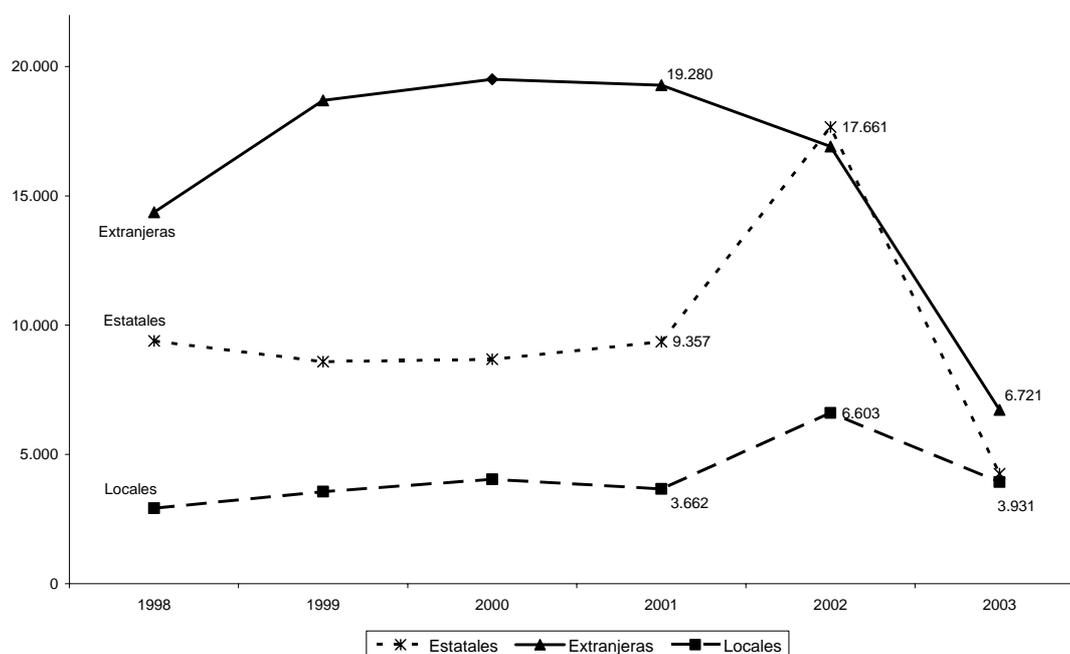
En otra muestra de las crecientes diferencias en el seno de esta fracción de capital, en abril de 2002 resurgió la Asociación de Bancos Argentinos (Adeba), que hasta su desaparición en 1998 había agrupado a los bancos privados de capital nacional. Como nuevo presidente de Adeba fue nombrado el titular del Banco Macro, Jorge Brito. La necesidad de los bancos locales de diferenciarse de los de capital extranjero no tuvo que ver sólo con cuestiones “superestructurales” (supuestas conductas empresarias disímiles entre banqueros locales y extranjeros) sino que derivó fundamentalmente de distintas realidades estructurales.

En efecto, hubo significativas diferencias en el desempeño de las grandes entidades financieras según el origen de capital de las mismas. En realidad, los únicos que incrementaron sus ingresos durante el 2002 fueron las entidades privadas locales y estatales, mientras que las extranjeras los vieron mermar³¹⁴. El agravamiento de la situación en 2003 para el conjunto del capital financiero tuvo que ver con que, además de seguir cayendo los ingresos de las entidades extranjeras, también cayeron los de las estatales y privadas locales, aunque en estos últimos casos en una proporción mucho menor respecto a 2001 (Gráfico N° 5.4). Cabe aclarar que este comportamiento de los ingresos de las entidades financieras es explicado fundamentalmente por los bancos, ya que las AFJP, además de tener un

³¹⁴ Entre los bancos extranjeros que registraron una menor facturación a precios constantes en 2002 menor que en 2001 figuran el Boston y el Citibank, mientras que los Bancos Nación, Provincia y Galicia incrementaron sus ingresos en un 72%, 56% y 190% respectivamente.

nivel de ingresos mucho menor, en todos los casos vieron decrecer sus ingresos en 2002 y 2003 como producto de la profundización de la crisis laboral y la rebaja de los aportes jubilatorios³¹⁵.

Gráfico N° 5.4. Evolución de los ingresos de las grandes entidades financieras según el origen de capital, 1998-2003.
(en millones de pesos de 2005)



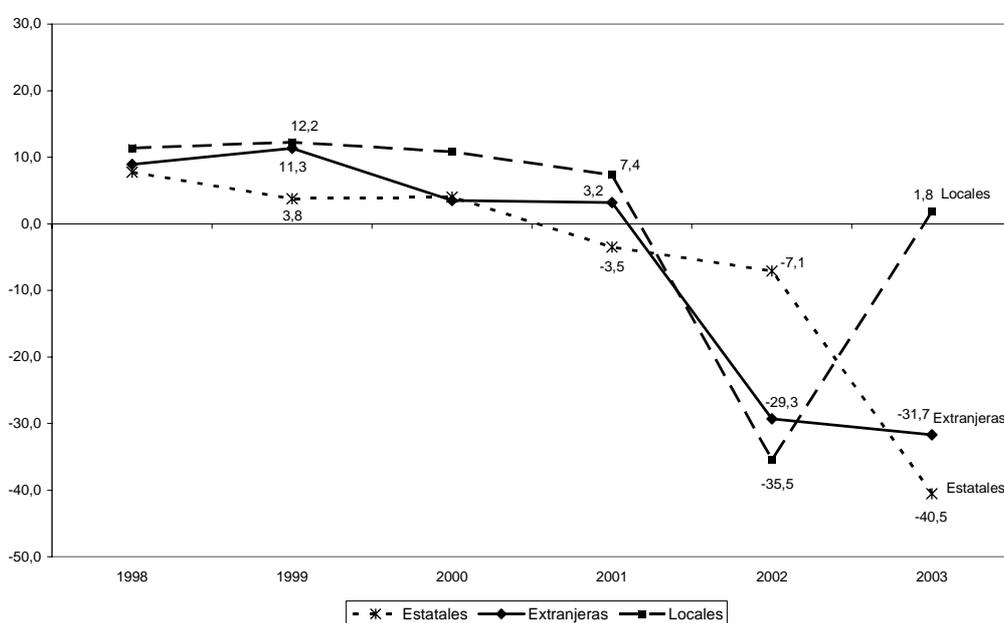
Fuente: Elaboración propia en base a BCRA, SAFJP y revistas Mercado y Prensa Económica.

En términos de rentabilidad la situación general de las entidades financieras no fue mejor, aunque también hubo diferencias significativas entre los distintos tipos de entidades. Tras obtener niveles de rentabilidad del orden del 9% en 1998 y 1999, el conjunto de las entidades financieras más grandes sufrió en dos años consecutivos (2002 y 2003) pérdidas superiores al 20%. Ahora bien, al igual que lo ocurrido con la evolución de los ingresos, las entidades mostraron despeños disímiles entre ellas: aquellas con mayores

³¹⁵ En un intento por mejorar el salario de bolsillo en medio de la crisis, en el año 2001 el ministro de economía D. Cavallo dispuso una rebaja de cuatro puntos en los aportes jubilatorios, quedando los mismos en el 7% (la reforma jubilatoria de 1994 los había establecido en el 11%). Por otra parte, en el año 2002 el índice de desocupación superó el 20% y el empleo no registrado abarcó a poco más de la mitad del total de ocupados. Como consecuencia del este cuadro laboral, la cantidad de aportantes al sistema de jubilación privada se redujo en un 14,2% entre 2001 y 2002.

pérdidas en 2002 fueron las entidades extranjeras (-29,3%) y el único banco privado local (-35,5%) que figuró ese año en el *ranking*. Sin embargo, en el año 2003 la situación comenzó a cambiar ya que mientras que las entidades estatales y extranjeras obtuvieron sus peores niveles de rentabilidad en el 2003 (-40,5% y -31,7% respectivamente), las entidades privadas locales obtuvieron una rentabilidad positiva (Gráfico N° 5.5).

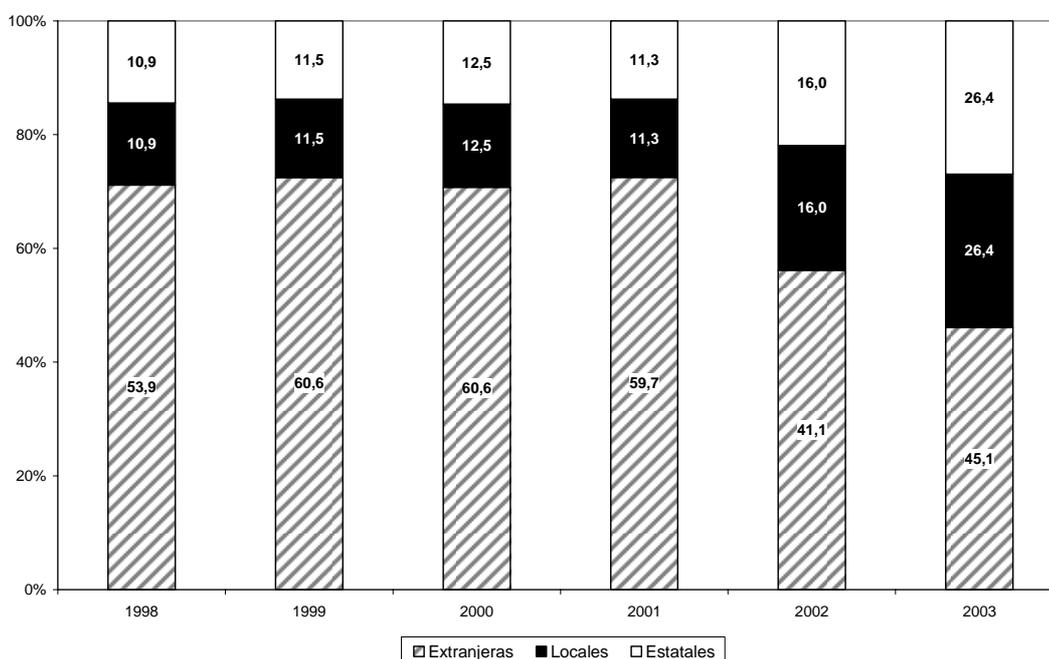
Gráfico N° 5.5. Evolución de la rentabilidad de las entidades financieras con mayores ingresos según el origen de capital, 1998-2003.
(en porcentajes)



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

Estos cambios en los ingresos y rentabilidades relativas en el interior del gran capital financiero derivaron en una distinta configuración del mercado financiero local tras el abandono de la convertibilidad. Mientras que durante la segunda mitad de la década de los noventa el predominio de los bancos extranjeros fue indiscutido, a partir del abandono de la convertibilidad comenzó a crecer la participación de los bancos estatales y, en segundo lugar, de los bancos privados locales (Gráfico N° 5.6). Estos cambios se debieron lógicamente a un mejor desempeño individual de las entidades estatales y privadas locales respecto a las extranjeras.

Gráfico N° 5.6. Participación de las entidades financieras en los ingresos de la cúpula financiera según el origen de capital, 1998-2003.
(en porcentajes)



Fuente: Elaboración propia en base a BCRA

En síntesis, la crisis del sistema financiero local, el abandono de la paridad cambiaria, la pesificación asimétrica y los cambios en los precios relativos hicieron que en su conjunto la fracción financiera pasara de ser una de las principales beneficiarias de la política económica de los años noventa a una de las más perjudicadas. De todos modos, cabe resaltar que dentro de este esquema no todo fueron pérdidas para esta fracción, ya que con las compensaciones otorgadas por el Estado y la relajación de ciertas normas contables se logró evitar la por entonces muy plausible quiebra de numerosas entidades bancarias³¹⁶. En este sentido, si bien la fracción

³¹⁶ El Estado realizó tres ofertas de canje de títulos públicos por los depósitos reprogramados. En los hechos, las dos primeras ofertas de títulos públicos por depósitos implicaron el traspaso directo de las deudas de los bancos con los ahorristas al Estado, en tanto en la tercer oferta el Estado se hizo cargo de la diferencia entre el valor del depósito en su moneda de origen y el monto liberado. Estas medidas permitieron sanear y brindar una mayor liquidez al sistema financiero e implicaron un incremento de la deuda pública de 6.086 millones de dólares. Además, la resolución de la crisis en el sistema financiero requirió de la emisión de títulos públicos por 2.400 millones de dólares tendiente a revertir las pérdidas ocasionadas por el descalce de monedas entre los activos y los pasivos que se habían constituido durante la vigencia del plan de convertibilidad (Damill, Frenkel y Rapetti, 2005). Asimismo, se les permitió a los bancos consignar como activos en sus

financiera resultó notoriamente perjudicada en términos relativos por el abandono del régimen de convertibilidad, lo cierto es que de alguna manera se garantizó la supervivencia de la mayor parte de las entidades, aunque, como se vio, con importantes cambios en los liderazgos empresarios.

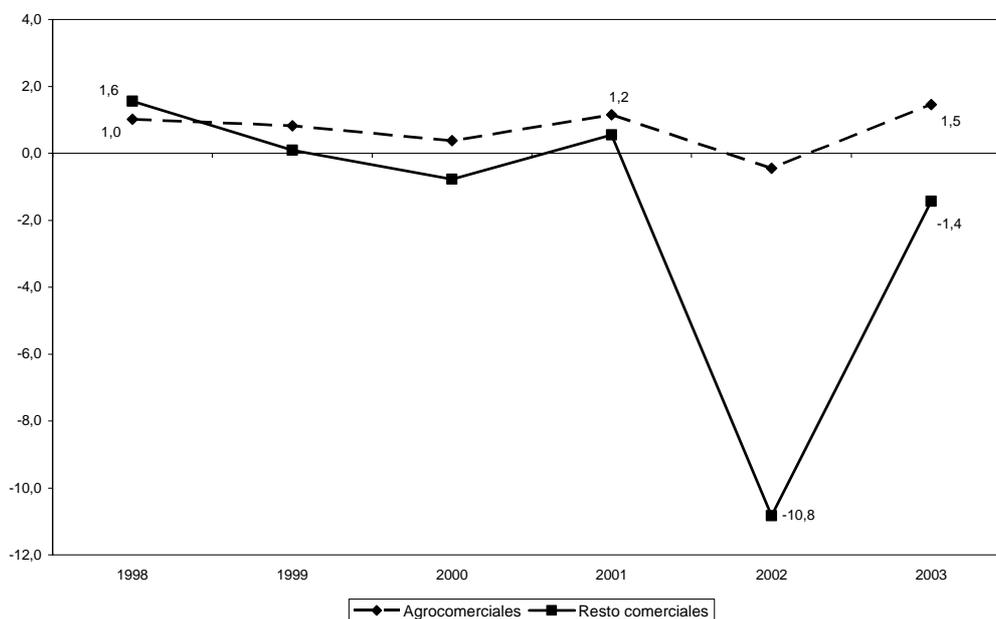
Además de las firmas de servicios y el capital financiero, entre los perjudicados por la forma en que se salió de la convertibilidad se encuentra también el gran capital comercial, el cual vio caer mucho su nivel de ingresos a partir de la devaluación de la moneda. Sin embargo, considerando los resultados, al igual que sucedió con las firmas privatizadas, la situación del capital comercial mejoró en el año 2003. Tras obtener niveles de rentabilidad decrecientes durante los últimos años de la convertibilidad y una fuerte caída en 2002 (-8,2%), las firmas comerciales lograron recuperar niveles de rentabilidad positivos en 2003. Al respecto cabe aclarar que los bajos niveles de rentabilidad absolutos no implican que su tasa de ganancia sea proporcionalmente inferior al resto de las fracciones sino que muy probablemente esconden una mayor rotación del capital global adelantado³¹⁷.

Más allá de estos resultados del conjunto de las empresas comerciales, conviene distinguir entre lo sucedido entre aquellas que se dedican básicamente a la comercialización en el exterior de la producción agropecuaria (grandes *traders*) y aquellas cadenas comerciales e hipermercados cuyas ventas están destinadas fundamentalmente al mercado interno (Gráfico N° 5.7).

balances los bonos de la deuda a su valor nominal, mientras que, como consecuencia del *default*, su valor de mercado no superaba una cuarta parte de su valor original.

³¹⁷ No puede realizarse una comparación fehaciente de las rentabilidades en términos absolutos ya que las distintas velocidades de rotación del capital pueden hacer variar la tasa de ganancia entre los distintos sectores. En este sentido, la velocidad de rotación influye en la tasa de ganancia, ya que un mismo capital adelantado puede rotar una o varias veces por año, y por lo tanto, el reflujo del capital adelantado varía, pudiendo recuperarse este más rápidamente en donde existe una mayor rotación. Al respecto ver Marx (1997a).

Gráfico N° 5.7. Evolución de la rentabilidad de las empresas comerciales de la cúpula empresaria, 1998-2003.
(en porcentajes)



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

Tal como se puede observar en el gráfico precedente, el desempeño de los distintos subtipos de firmas fue marcadamente distinto, sobre todo luego de la devaluación. En primer lugar, se destacan los diferentes niveles de rentabilidad obtenidos en el año 2002. Si bien ambas subfracciones tuvieron un registro negativo, mientras que las firmas agrocomerciales tuvieron una rentabilidad apenas negativa (-0,4%), las cadenas comerciales registraron pérdidas sobre costos de casi el 11%. Esto se debió fundamentalmente al neto carácter exportador de las primeras –que fueron relativamente favorecidas por la depreciación del peso– y a la orientación mercado internista de los grandes supermercados y cadenas de artículos para el hogar; frente a un mercado retroceso de la demanda doméstica, dichas firmas se vieron obligadas a afrontar mayores costos (acumulación de *stocks* y gastos de infraestructura) con menores ingresos.

Si bien aún con resultados negativos, estas últimas mejoraron mucho su situación relativa en 2003 gracias a la lenta recomposición del empleo y de la demanda interna, mientras que las firmas comercializadoras de la

producción agropecuaria comenzaron a recibir plenamente los beneficios de la devaluación y el incremento de los precios internacionales³¹⁸. En este sentido, su situación puede ser asimilada en cierta medida a la de los grandes productores agropecuarios y las firmas agroindustriales. Basta considerar que mientras que el resto de las firmas comerciales, al igual que las empresas de servicios, prácticamente no exportan, tanto las comercializadoras de la producción agropecuaria como las agroindustriales destinan la mayor parte de sus ventas a los mercados externos

5.3.2 *Los “ganadores” con la nueva política económica*

Tras una primera y fuerte baja general en la actividad económica, la depreciación del peso contra el dólar y la mejora de los precios relativos de los bienes transables frente a los no transables favorecieron la recuperación de la demanda interna a partir de impulsar un nuevo –aunque mucho más acotado que durante la ISI– proceso de sustitución de importaciones y una mayor demanda externa a partir de una mejora en la competitividad de las firmas exportadoras. Todo ello conllevó a un aumento en el mediano plazo de las ventas de los sectores productores de bienes que benefició por sobre todo –aunque no únicamente– a las grandes empresas, que eran las que estaban en mejores condiciones de afrontar más rápidamente la recuperación de la demanda y, fundamentalmente, de incrementar las ventas al exterior. Esto último tuvo como consecuencia un incremento notable de la participación de las exportaciones en los ingresos de las firmas productoras de bienes transables (Cuadro N° 5.2).

³¹⁸ Entre 2001 y 2003 los precios internacionales de los principales productos agropecuarios que exporta la Argentina registraron una tendencia alcista. Algunos de los incrementos más destacados entre 2001 y 2003 son: 38% el poroto de soja, 44% el aceite de soja, 49% el aceite de girasol, 15% el trigo y 17% el maíz (Fondo Monetario Internacional).

Cuadro N° 5.2. Proporción de ventas que son explicadas por las exportaciones según fracción del capital, 1998-2003.

(en porcentajes)

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

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

Si bien las empresas “agrocomerciales” destinaban de antemano la gran mayoría de sus ventas al exterior³¹⁹, en el caso de las firmas agroindustriales hubo un cambio significativo al respecto a partir de la devaluación del peso. En efecto, de exportar poco más de un tercio de su producción hacia finales de la década de 1990, pasaron a exportar en 2003 más de dos tercios de la misma. En este sentido, los mercados externos pasaron a ser la prioridad para dicha fracción capitalista, convirtiéndose el aumento de las exportaciones en un fin en sí mismo. Esto se ha dado así por la creciente demanda mundial de alimentos (motorizada en gran medida por el crecimiento de China), por el achicamiento *relativo* del mercado interno y por la búsqueda de una mayor independencia de los ciclos económicos locales, entre otros factores.

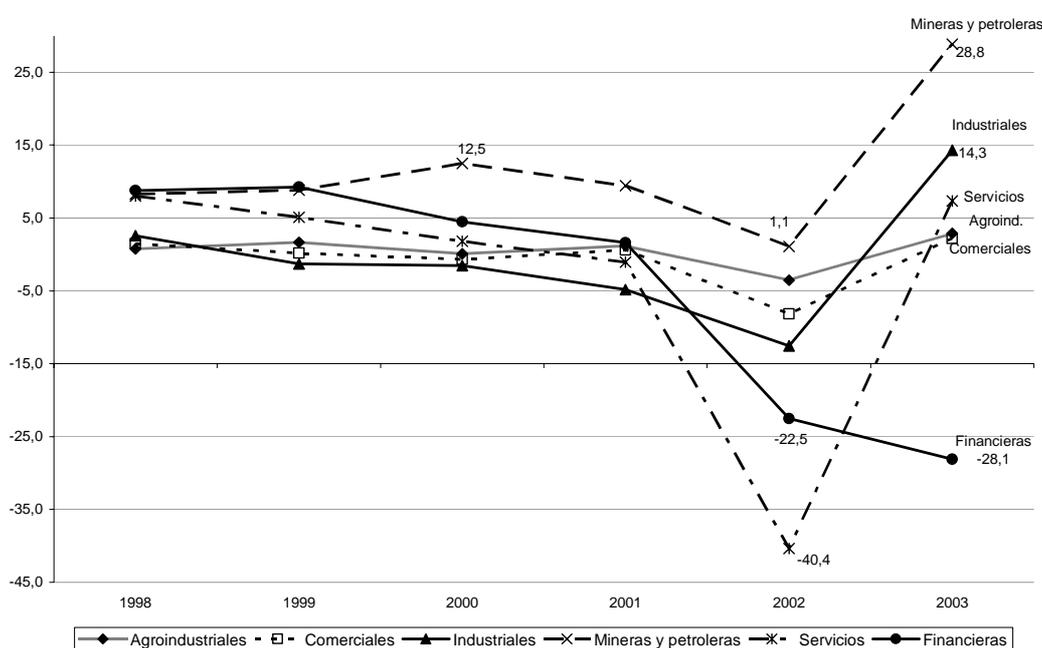
Aunque en una proporción menor, también aumentó significativamente el peso de las exportaciones en las firmas industriales no vinculadas directamente a la producción agropecuaria: sobre el total, las ventas al exterior pasaron del 20% en los últimos años de la convertibilidad al 35% en 2003. En este caso se puede afirmar que la devaluación tuvo un impacto positivo en la competitividad externa de algunas grandes firmas industriales,

³¹⁹ Particularmente, la exportación de aceites y grasas tuvo un crecimiento notable durante la década de los 80s, consolidándose como el principal rubro exportador de manufacturas de origen agropecuario (MOA) y desplazando a los frigoríficos, que hasta ese entonces habían liderado las ventas al exterior. Al respecto consultar Azpiazu, Bisang y Kosacoff (1988).

permitiéndoles incrementar sus ventas al exterior, siendo este uno de los elementos que las ubicaría entre las grandes “ganadoras” con los cambios en el régimen macroeconómico.

Como se vio en el Gráfico N° 5.3, la tendencia seguida por los ingresos de las distintas fracciones del gran capital cambió significativamente tras la devaluación de 2002. En este sentido, mientras que las fracciones más beneficiadas fueron las productoras de bienes transables (petroleras y mineras e industriales), como se vio las firmas de servicios y las entidades financieras y, en menor medida las comerciales, se vieron perjudicadas. Estos cambios también se vieron reflejados en las dispares rentabilidades que obtuvieron las distintas fracciones de la cúpula empresaria (Gráfico N° 5.8).

Gráfico N° 5.8. Evolución de la rentabilidad por sector de la cúpula empresaria, 1998-2003.
(en porcentajes)



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

En coincidencia con el pésimo desempeño de la economía en su conjunto, en 2002 todas las fracciones obtuvieron resultados negativos a excepción de

las firmas mineras y petroleras³²⁰. Sin embargo, la situación de varias fracciones cambió radicalmente al año siguiente: a excepción de las entidades financieras, todo el resto de las fracciones del gran capital recuperó una rentabilidad positiva en 2003, aunque con intensidades muy disímiles. La mayor rentabilidad relativa la siguieron detentando, al igual que durante los últimos años de la convertibilidad, las firmas petroleras y mineras. Su “excelente” desempeño se debió a la conjunción de un tipo de cambio devaluado y el alza en el precio de estos *commodities*, siendo que tanto los precios del barril del petróleo como de los minerales subieron a nivel internacional³²¹ y que la devaluación de la moneda multiplicó sus ingresos en pesos en una proporción mucho mayor que sus costos.

Además de la excepcional rentabilidad obtenida por las firmas mineras y petroleras en el año 2003, se destaca la intensidad y el volumen de la recuperación de la rentabilidad de las firmas industriales no vinculadas directamente a la producción agropecuaria de la cúpula empresaria (es decir, sin considerar las firmas agroindustriales), teniendo en cuenta que en los últimos años de la convertibilidad la misma había sido crecientemente negativa. Con una rentabilidad cercana al 15%, estas empresas industriales quedaron como las más rentables en 2003 luego de las mineras y petroleras. Si bien el objetivo no es comparar los valores absolutos de las respectivas rentabilidades³²², es importante subrayar los cambios producidos en las posiciones relativas como consecuencia de la modificación del régimen macroeconómico.

La sustitución de importaciones y el aumento de las ventas externas impulsaron la demanda de los bienes industriales fabricados localmente, lo

³²⁰ Si bien las únicas empresas que lograron mantener una rentabilidad positiva en dicho año fueron las mineras y petroleras, inclusive éstas sufrieron una caída de más de ocho puntos porcentuales en su rentabilidad entre 2001 y 2002.

³²¹ Mientras que el precio del barril de petróleo (WTI) se incrementó un 20% el índice de metales se incrementó un 8% (Fondo Monetario Internacional).

³²² Como se señaló, no puede realizarse una comparación de la rentabilidad en términos absolutos ya que las distintas composiciones orgánicas de los capitales y las distintas velocidades de rotación de los mismos pueden hacer variar la tasa de ganancia entre los distintos sectores. Muy probablemente, además de poseer una menor composición orgánica, la rotación del capital en la industria manufacturera sea bastante mayor que en las inversiones mineras y petroleras, con lo cual, seguramente las diferencias serían menores de considerar las tasas de ganancia anuales sobre el capital adelantado.

cual, en un contexto con costos relativamente estancados, permitieron la recuperación de la tasa de ganancia. El incremento de las ventas permitió una mejor utilización de la capacidad instalada, lo cual seguramente determinó una reducción de los costos unitarios³²³. Esta mayor utilización del capital fijo produjo una aceleración en la rotación del capital, es decir, la amortización de la inversión se distribuyó entre una mayor cantidad de unidades físicas, lo cual debió redundar en un aumento de la tasa de ganancia. Si bien esta mayor rotación como consecuencia del aumento de las ventas produjo también una mayor demanda de capital circulante (materias primas, materiales auxiliares y trabajadores), estos gastos no alcanzaron para contrarrestar el efecto positivo generado por la mayor utilización de la capacidad instalada. Este efecto positivo se manifestó aún con más fuerza dado que, a excepción de una parte de las materias primas, el resto de los insumos (servicios y salarios) mantuvieron sus precios muy por debajo de lo ocurrido con los precios de las manufacturas.

En efecto, por el lado del capital constante, como se vio, los cambios en los precios relativos determinaron que el costo de los servicios utilizados en la producción (materiales auxiliares) se mantuviese muy por debajo del aumento de precios de los bienes transables (ver Cuadro N° 3.2). Por el lado del capital variable, con la devaluación el costo de la mano de obra en la industria se redujo un 38% (Encuesta Industrial-INDEC). Si bien la proporción de gastos entre medios de producción y salarios (composición orgánica) debió aumentar por el incremento del valor de los primeros –dado que buena parte de las máquinas e insumos son importados– y el derrumbe de los segundos, lo cierto esta caída fue lo suficientemente fuerte como para permitir un fuerte incremento de la tasa de plusvalor que más que compensara este efecto. Además, también debe considerarse el mencionado impacto positivo en el nivel de beneficios de la aceleración en la rotación del capital a partir de una mayor utilización de la capacidad instalada.

³²³ La utilización de la capacidad instalada promedio para la industria manufacturera pasó del 56% en 2002 al 65% en 2003. En algunos rubros que fueron particularmente importantes en la recuperación industrial el aumento fue aún mayor, como en el caso de los textiles, donde se pasó de un 46% de utilización de la capacidad instalada en 2002 al 74% en 2003, o la industria metalmecánica (excluyendo automotriz), que pasó del 36% al 55% en dichos años (INDEC).

En el caso de las empresas agroindustriales, tras la negativa performance en 2002, la rentabilidad se recuperó fuertemente en 2003, mostrando niveles superiores a los de los últimos años de la década de 1990. De todos modos, cabe mencionar que los resultados obtenidos por este tipo de firmas en 2002, si bien negativos, fueron mucho mejores que los del resto de las fracciones con la sola excepción de las firmas mineras y petroleras. Por otra parte, los relativos bajos niveles absolutos de rentabilidad de esta fracción también pueden estar escondiendo una tasa de ganancia anual más abultada dada la mayor velocidad de rotación del capital respecto a la industria manufacturera y la construcción.

Al tener capacidad exportadora gracias su mayor competitividad, las firmas agroindustriales se vieron fuertemente favorecidas por la devaluación de la moneda en 2002. Sin embargo, la modificación cambiaria no fue el único factor que incidió en la mejora de los precios y en la rentabilidad de las firmas agroindustriales ya que también, como se vio, se dio conjuntamente un período de aumento de precios de los principales *commodities* a nivel mundial, incluidos los agropecuarios. En este sentido, se vieron favorecidas tanto la fracción agropecuaria como la agroindustrial, ya que en ambos casos se dio conjuntamente con la devaluación del peso argentino un aumento de precios internacionales. De hecho, en muchos casos el aumento de los precios internos no fue mayor al efectivamente registrado gracias a la imposición de las retenciones a las exportaciones que permitieron “desacoplar” parcialmente los precios en el mercado interno de los internacionales

Dado que ninguna de las empresas agropecuarias integraba el ranking de las 200 mayores empresas³²⁴, a los fines de analizar la rentabilidad del sector en su conjunto se presenta en el siguiente cuadro la evolución de los márgenes agropecuarios entre los años 1998 y 2003.

³²⁴ Al respecto ver el Capítulo 1.

Cuadro N° 5.3. Evolución de los márgenes agropecuarios por hectárea, 1998-2003.

(en dólares corrientes y pesos de 2005)

Año	En dólares (USD)		En pesos de 2005	
	Cría ganad.	Agrícola	Cría ganad.	Agrícola
1998	81,0	167,9	101,0	209,4
1999	51,0	98,1	65,8	126,5
2000	72,0	135,6	96,9	182,5
2001	64,0	135,6	89,5	189,7
2002	21,0	132,1	76,4	480,8
2003	45,0	226,8	139,8	704,4

Fuente: Elaboración propia en base a Revista Márgenes Agropecuarios

Como se puede observar en el cuadro precedente, la rentabilidad agrícola aumentó notablemente en pesos constantes tras la devaluación de la moneda. También pegó un salto la rentabilidad de la actividad ganadera (cría) medida en pesos constantes, aunque en niveles menores que la primera. Sin embargo, no sucede lo mismo cuando se consideran los márgenes en dólares. Si bien la rentabilidad en dólares de la producción agrícola siguió siendo muy superior en 2003 que entre 1998 y 2001, lo fue en menor medida que en pesos. Por el contrario, la cría de ganado presentó márgenes menores en 2002-2003 medidos en dólares que los obtenidos entre 1998 y 2001.

Este dispar resultado según se tome en pesos constantes o en dólares tiene que ver con el efecto generado por la devaluación de la moneda y la evolución de los precios internacionales. Si bien la depreciación del peso frente al dólar benefició ampliamente al conjunto de los productores agropecuarios, la evolución de la productividad y de los precios internacionales de los *commodities* agropecuarios fueron mayormente favorables para la actividad agrícola, aún a pesar de habersele aplicado mayores retenciones a las exportaciones.

Debe tenerse en cuenta que en este punto se está considerando al conjunto del sector agropecuario y no sólo a los productores más grandes, con lo cual es de esperar que estos márgenes hayan sido superiores en este último caso

dado el mejor aprovechamiento de las economías de escala y la mayor capacidad de negociación con los acopiadores y/o exportadores.

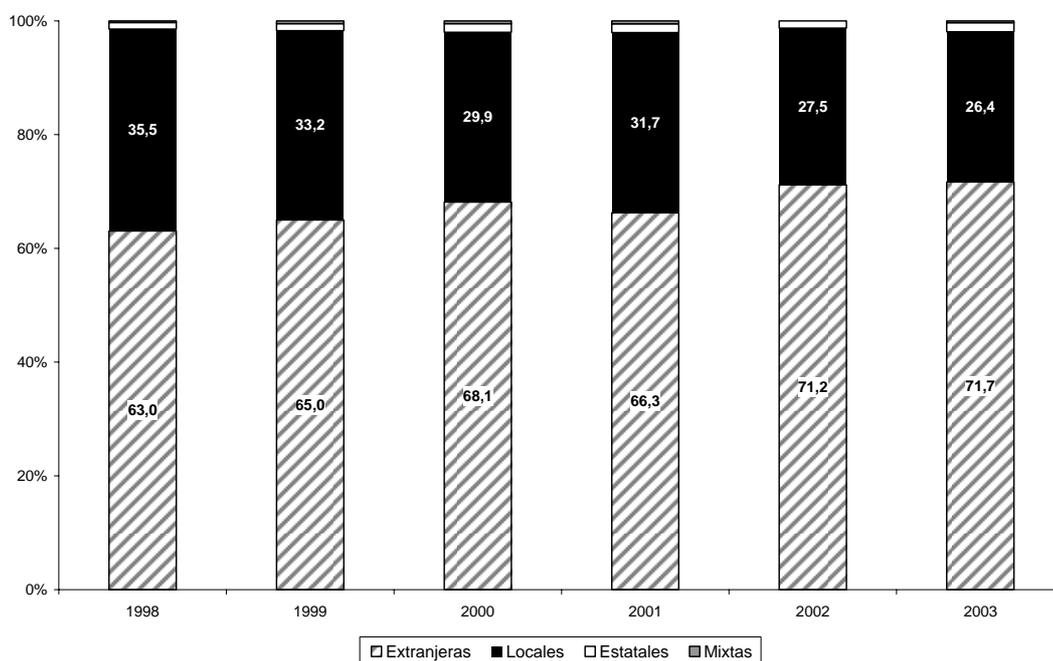
Además, como se señaló, la pesificación de las deudas con el sistema financiero local benefició a muchos productores agropecuarios, los cuales estaban endeudados mayormente con la banca pública (principalmente bancos Nación y Provincia de Buenos Aires) y tenían sus ingresos dolarizados. Esta “licuación” de deudas también alcanzó a un importante conjunto de grupos económicos endeudados con el sistema financiero local y/o que habían emitido obligaciones negociables (ON) bajo legislación argentina, siendo que muchos también tenían parte de sus ingresos dolarizados o bien habían fugado capital en el pasado³²⁵.

5.3.3. La continuidad del proceso de extranjerización de gran capital en la Argentina

A raíz de lo analizado, se puede afirmar sin dudas que la situación relativa de las distintas fracciones del gran capital en la Argentina se vio modificada a partir de los cambios introducidos en la política económica con el abandono del régimen de convertibilidad. A grandes rasgos se puede sostener que los cambios en el patrón de acumulación han beneficiado a las fracciones vinculadas a la producción de bienes transables, mientras que, por el contrario, se han visto relativamente perjudicadas en el corto plazo las grandes firmas de servicios y el capital financiero. Sin embargo, a pesar de estos cambios registrados en la situación relativa de las distintas fracciones empresarias, lo que no se ha modificado sino más bien todo lo contrario es el predominio del capital extranjero entre las grandes firmas del sector no financiero. Como se puede observar en el Gráfico N° 5.9, las firmas extranjeras continuaron incrementando su participación en los ingresos de la cúpula empresaria a pesar del cambio de régimen macroeconómico.

³²⁵ Entre las firmas más beneficiadas por la pesificación de sus deudas con el sistema financiero local se encuentran Acindar, IMPSA, Siderar, Repsol-YPF, Aluar, Arcor y Agea/Clarín (Basualdo, Lozano y Schorr, 2002).

Gráfico N 5.9. Participación de las empresas en las ventas de la cúpula (sector no financiero) según el origen de capital, 1998-2003.
(en porcentajes)



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

El intenso proceso de extranjerización que vivió la economía Argentina desde comienzos de la década de 1990, se debió, por un lado, a los grandes cambios generados en el modo de acumulación a nivel mundial, pero también -y esto es lo que diferencia a la Argentina de otros países periféricos- por la irrestricta apertura económica y la profunda desregulación de la economía impulsadas durante los años noventa, reformas estructurales que, a pesar de la modificación del tipo de cambio, prácticamente no se revirtieron tras el abandono de la convertibilidad. Este aumento de la participación de las ventas en la cúpula empresaria por parte de las empresas transnacionales se debió mayormente a la continuidad del proceso de desnacionalización que dio como resultado un incremento en la cantidad de empresas extranjeras en detrimento de las locales (Cuadro N° 5.4)³²⁶.

³²⁶ Cabe resaltar que buena parte de esas transferencias de capital hacia inversores extranjeros tuvieron como actor central a firmas brasileras que, en la generalidad de los casos, contaron con el apoyo financiero del BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento

Cuadro N° 5.4. Cantidad de empresas por origen de capital (sector no financiero), 1998-2003.

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

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

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

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

La continuidad del proceso de extranjerización no hace más que reflejar la debilidad estructural de la burguesía local frente al capital transnacional, aún cuando los primeros lograron modificar parcialmente las relaciones de fuerzas políticas. Tras lo analizado hasta aquí, puede afirmarse que la persistencia de la extranjerización del capital en la Argentina no se debe a una insuficiencia de la burguesía local en su organización a nivel corporativo ni a su “escasa” vinculación con el sistema político. La clave en

Econômico e Social) a través de líneas crediticias preferenciales orientadas a la “internacionalización de las empresas brasileras”.

este sentido es su debilidad estructural y la falta de intencionalidad por parte de esta fracción social de enfrentarse seriamente con el capital extranjero. El objetivo principal de la burguesía local nunca fue lograr un cambio radical de fuerzas que le permitiera constituirse como una “burguesía nacional” dispuesta a liderar un proyecto alternativo de país sino simplemente buscó acomodarse mejor frente a un esquema que la estaba “acogotando”. Como quedó expuesto inclusive por los principales interesados en devaluar la moneda³²⁷, la intención nunca fue producir un enfrentamiento abierto con el capital transnacional sino tan sólo mejorar los negocios que se podían hacer con él. El giro ideológico de la burguesía local muestra en este aspecto su limitado alcance, siendo que al no haber habido un replanteo significativo del rol del país en la división internacional del trabajo ni en el tipo de estructura productiva predominante, el marco neoliberal se mantuvo sin grandes cambios más allá de una participación un poco más activa del Estado en la economía.

Es importante destacar que, más allá de la existencia de “ganadores” y “perdedores” en el interior de la clase dominante y la persistencia del proceso de extranjerización, lo cierto es que la salida de la convertibilidad le permitió al capital en su conjunto recomponer el ciclo de acumulación frente a un esquema que se mostraba agotado. Esto no quiere decir que no haya habido numerosos capitales individuales perjudicados, sobre todo en los sectores que, en términos relativos, fueron desfavorecidos como los servicios y el financiero (ver Gráfico N° 5.8), pero el abandono del régimen de convertibilidad le permitió al conjunto de la clase capitalista encontrar una forma de revertir la crisis de acumulación en la que se encontraba inmersa la economía argentina.

³²⁷ Al respecto fueron significativas las declaraciones ya citadas del titular de Techint, el principal grupo económico del país y uno de los líderes de la “burguesía devaluacionista”, respecto a la forma en que se salió de la convertibilidad y como esto podía afectar su relación con las empresas transnacionales (ver pág. 344).

5.3.4 *Cambios en los aparatos del Estado*

El primer impacto de los cambios en las relaciones de fuerza entre las distintas fracciones de la burguesía en la superestructura estatal fue la creación del ministerio de Producción, el cual fue prácticamente “entregado” a la burguesía industrial, siendo su objetivo explícito determinar políticas pro-productivas. Si bien la creación de este ministerio fue una medida de carácter más bien “formal” ya que las decisiones estratégicas en materia de política económica seguían recayendo sobre el ministerio de Economía, ciertamente fue un “gesto” hacia la fracción de la burguesía que había conducido al bloque “reformista”. Cabe destacar que mientras que la burguesía industrial conseguía un ministerio “propio”, la burguesía rural se debió seguir conformando con una secretaría (de Agricultura). Es decir, tal como se vio con la cuestión de las retenciones a las exportaciones, dentro del sector productivo fue la burguesía industrial la que logró una mejor expresión de sus intereses dentro de la estructura estatal, relegando a la burguesía agraria a una posición subordinada (lo que no quita que esta haya sido una de las grandes beneficiarias del cambio de política económica).

Sin embargo los cambios en los aparatos del Estado no se limitarían a la creación del ministerio de la Producción. Las mencionadas “diferencias” sobre la pesificación entre el Banco Central y el ejecutivo también remitían a la nueva relación de fuerzas que se fue forjando en el interior del bloque en el poder. Si bien con la figura de Remes Lenicov el capital financiero perdió gran parte de su influencia en el ministerio de Economía, aún mantenía bajo su órbita al Banco Central. De allí que las “diferencias” manifestadas entre estos aparatos del Estado no remitiesen meramente cuestiones “técnicas” sino más bien a relaciones de fuerza políticas.

Con el fin de la convertibilidad el BCRA recuperó la capacidad de realizar políticas monetarias, con lo cual no podía actuar independientemente de la estrategia económica del gobierno. En este sentido, la flotación “sucía” requería de la intervención constante de la autoridad monetaria para mantener el precio del dólar en un margen que el gobierno considerara acorde con las necesidades de su programa económico. Siendo que el eje de

la “nueva” política económica pasaba por el sostenimiento de un tipo de cambio competitivo, era fundamental la coordinación entre el Banco Central y el ministerio de Economía.

Si bien el detonante fue la aprobación de la Ley de Quiebras, la renuncia del presidente del Banco Central, Roque Maccarone, se daba por descontada de antemano. Funcionario desde la época de Menem, Maccarone representaba cabalmente los intereses del capital financiero³²⁸ que, como se vio, quedó muy debilitado como consecuencia de la fuga de capitales, la instauración del “corralito” y la devaluación del peso. El propio presidente de la Nación se encargó de hacer explícito, de alguna manera, que el reemplazo del titular del Banco Central respondía a los cambios en la estructura del bloque en el poder:

“El BCRA había sido conformado para una alianza distinta a la que yo propongo. Yo propongo una alianza del Estado con los empresarios, los productores, los que generan riqueza y la anterior era más fuerte con el sistema financiero” (Declaraciones de E. Duhalde; *La Nación*, 18/01/02).

Sin embargo, la renuncia de Maccarone no supuso que el Banco Central fuese a parar directamente en las manos de la burguesía industrial. El gobierno tenía que reconstruir la confianza en el sistema financiero argentino y mantener una buena relación con el Fondo Monetario Internacional, con lo cual “necesitaba” poner a alguien que pudiera enviar señales en este sentido. Por ello la presidencia del BCRA recayó sobre el vicepresidente de la entidad, Mario Blejer, quien había sido funcionario del FMI durante más de 20 años³²⁹. Aunque el nuevo presidente del Banco Central presentaba un perfil menos “ultra-ortodoxo” que su predecesor, su nombramiento también puede ser interpretado como uno de los límites que impuso el capital financiero al avance de la burguesía “reformista” sobre la

³²⁸ Roque Maccarone, tras haber sido titular del Banco Río y de la Asociación de Bancos de la Argentina, fue secretario de Bancos durante la primera gestión de Cavallo en el ministerio de Economía, presidente del Banco Nación bajo la gestión de Roque Fernández durante los últimos años del gobierno de Menem y finalmente presidente del Banco Central durante el gobierno de De la Rúa.

³²⁹ Mario Blejer fue funcionario del Fondo Monetario Internacional desde 1980 hasta 2001. El último cargo que detentó Blejer en el FMI fue el de vicedirector del departamento para las regiones de Asia y el Pacífico. Su regreso a la Argentina se dio tras el ofrecimiento del ex ministro de Economía Domingo Cavallo para ocupar la vicepresidencia del BCRA durante el último año del gobierno de De la Rúa.

estructura del Estado. No obstante, a pesar de ser alguien ligado al sector, la presidencia del BCRA ya no operaría como “correa de transmisión” sin mediaciones de los intereses del capital financiero.

Si bien de alguna manera logró retener cierta cuota de poder en el BCRA, la pérdida de incidencia del capital financiero en el aparato estatal fue creciente, sobre todo en las instituciones del poder ejecutivo y legislativo. En efecto, en relación a esto último, los cambios en los aparatos del Estado no se limitaron al poder ejecutivo sino que abarcaron también al poder legislativo. Si bien los primeros indicios de estos cambios ya se habían visto cuando el Congreso aplaudió de pie la declaración de la cesación de pagos de la deuda externa, otra señal especialmente importante de la pérdida de posiciones por parte del capital financiero lo constituyó la creación en la Cámara de Diputados de la Comisión Especial Investigadora sobre Fuga de Divisas en la Argentina en la última semana de enero de 2002. Esta comisión tenía como objetivo investigar el accionar de los grandes actores económicos en el pasado reciente, y especialmente –aunque no exclusivamente- a los grandes bancos privados.

En este contexto, la representación de los intereses de los bancos privados de capital extranjero –los más beneficiados durante el gobierno de Carlos Menem– pareció haber quedado confinada al ámbito judicial. Para Peralta Ramos (2007) el fallo de la Corte Suprema de Justicia contra el corralito financiero respondía a su condición de último representante fiel de los intereses del capital financiero extranjero dentro de un Estado que estaba mutando su fisonomía. En este sentido, debe recordarse que la Corte Suprema había convalidado las principales reformas y medidas tomadas durante los gobiernos de Carlos Menem a través de lo que se conoció como “mayoría automática”³³⁰. Como se vio, la hipótesis de Peralta Ramos es que un grupo de bancos extranjeros pugnó secretamente por el levantamiento del “corralito” con el objetivo de perjudicar a los bancos locales.

³³⁰ A comienzos de la década e 1990 el gobierno de Menem buscó, mediante una reforma y ampliación de cinco a nueve miembros, generar una Corte Suprema que avalara las reformas estructurales y las principales medidas del gobierno. Tras esta reforma la Corte funcionó bajo lo que se conoció popularmente como “mayoría automática”, permitiendo así concentrar un mayor poder en el ejecutivo. Al respecto consultar, entre otros, Bonnet (2007), Torre y Guerchunoff (1996) y Peralta Ramos (2007).

Esta especie de “alianza” de la cima del aparato judicial con el capital financiero no respondía sólo a una afinidad ideológica ni a la corrupción reinante –que por cierto existía–, sino que también fue determinante el hecho del que el actor judicial se constituyó como el último garante de los derechos adquiridos. Como se dijo, la salida de la convertibilidad y la pesificación implicaban una inevitable ruptura de los contratos. Con su actitud reticente a convalidar la pesificación, la Justicia se constituyó en el último espacio de defensa de los contratos establecidos durante el régimen de convertibilidad. En este sentido, la estrategia del poder Judicial fue la de priorizar los derechos adquiridos por sobre la viabilidad política y económica de sus fallos.

En síntesis, en los cambios en los aparatos del Estado se refleja en primera instancia un avance de la burguesía industrial y un retroceso del capital financiero. De todos modos este proceso no puede ser interpretado linealmente ya que la pérdida de poder del capital financiero estuvo lejos de ser total; como se vio, el mismo mantuvo la capacidad para imponer ciertos límites a la ofensiva de la burguesía “reformista”.

5.3.5 *¿Hacia una nueva hegemonía?*

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

De acuerdo a la evidencia disponible, tanto respecto a los cambios en la repartición de los aparatos del Estado como por las principales medidas económicas adoptadas y los resultados obtenidos a partir de ellas, no parece sostenible afirmar que el capital financiero se mantuvo en la conducción del bloque en el poder, y menos aún los bancos privados. Si bien el FMI retuvo un poder de veto importante sobre la política económica, el *default* le quitó

una buena cuota de poder a los tenedores de deuda e inclusive debilitó las posiciones adoptadas por los organismos multilaterales de crédito durante los años noventa. La credibilidad de organismos como el FMI y el Banco Mundial estaba seriamente dañada y las amenazas que otrora habían funcionado no podía ser tan efectivas tras el colapso social y económico de 2001. En este sentido, si bien el gobierno buscó mantener buenas relaciones con los organismos multilaterales de crédito, tampoco tenía mucho margen para ceder ante ellos si quería mantenerse en el poder y dar cuenta, aunque más no fuera parcialmente, de las urgentes demandas de una sociedad profundamente golpeada por la crisis.

El capital financiero terminó perdiendo el control de la política económica, como lo reconoce la propia Cobe cuando afirma que “los banqueros, acostumbrados a participar de la *mesa chica* del diseño de políticas económicas y ser fuente de consulta permanente, se sentían entonces excluidos del proceso de decisión de medidas fundamentales para el presente y el futuro de sus negocios” (Cobe, 2009: 52). Efectivamente, el capital financiero no sólo había “perdido” el ministerio de Economía sino que tuvo que ceder en cierta medida posiciones en el Banco Central así como en otros aparatos del Estado como las cámaras legislativas. Teniendo en cuenta estos elementos parece difícil sostener que los bancos se mantuvieron en una posición dominante equivalente a la del Grupo Productivo. Justamente, como sostiene Basualdo (2009), una de las características sobresalientes de esta etapa es la mayor autonomía del capital nacional respecto del capital financiero internacional

Si bien es cierto, como sostiene Peralta Ramos (2007), que a partir de mediados de 2002 los conflictos entre la burguesía industrial y el capital financiero fueron disminuyendo y se establecieron ciertas bases de consenso que permitieron reordenar la economía, incluir a este último entre lo “ganadores” parece demasiado. Ciertamente los bancos no perdieron tanto como parecía que lo iban a hacer, ya que se vieron beneficiados por las compensaciones otorgadas por el Estado a causa de la pesificación asimétrica, la modificación de la Ley de Quiebras y la derogación de la Ley de Subversión Económica. Sin embargo, todas estas pueden ser

consideradas de alguna manera como medidas “paliativas” cuando se compara la nueva situación de los bancos con la imperante durante la década de 1990. Es decir, los bancos perdieron mucho menos de lo que tenían para perder en un primer momento, siendo que la mayor parte de ellos no tenía asegurada su supervivencia. Pero esto no supone que su situación fuese equiparable a la existente durante la vigencia de la convertibilidad. Como se vio, las entidades financieras, junto a las firmas de servicios privatizadas, fueron los que más perdieron en términos de ingresos y rentabilidad durante los dos primeros años de post-convertibilidad.

De todos modos, la hipótesis más cuestionable de Peralta Ramos (2007) es aquella que sostiene que la nueva fracción hegemónica está constituida por los exportadores, principalmente por los productores agropecuarios y las grandes empresas comercializadoras de dicha producción. Su condición de hegemónica estaría dada por el hecho de ser, tras el *default*, los principales generadores de divisas de la economía argentina y por sus aportes sustanciales, vía retenciones, al gasto estatal.

Pocas dudas caben, luego de analizar lo ocurrido con estos sectores, que fueron unos de los grandes beneficiados por la devaluación, pero también lo fueron por la creciente demanda de productos primarios por parte de la economía china. Sin embargo, el contraste entre la imposibilidad o la falta de voluntad política de cobrarle un impuesto a las grandes empresas beneficiadas con la pesificación y la instauración de retenciones a las exportaciones debe ser interpretado como un indicador de la incapacidad de la burguesía agroexportadora de determinar el rumbo de la política y convertirse en la fracción hegemónica dentro del bloque en el poder. Aún cuando su peso económico se haya acrecentado –aunque en términos de valor agregado y empleo el sector agropecuario siguió siendo significativamente inferior al industrial–, es pertinente recordar con Poulantzas que no necesariamente todo poder derivado de la instancia económica deriva mecánicamente en su correlato político.

En definitiva, el hecho de que la burguesía agroexportadora haya sido una de las grandes beneficiadas por la devaluación y pesificación no implica necesariamente que se haya convertido en la nueva fracción hegemónica.

Esto ha quedado particularmente claro a partir de las declaraciones de sus principales dirigentes y su visible disconformidad con las principales medidas de política económica que tomó el gobierno de Duhalde, de las cuales las retenciones fue la más importante pero no la única³³¹. Aquí la ideología jugó un rol muy relevante ya que, por más beneficios que trajera el “dólar alto”, la burguesía pampeana no consideraba a este gobierno como propio, ni podía hacerlo, ya que era demasiado “populista” y “estatista” para sus tradicionales cánones. Como se dijo anteriormente, las determinaciones estructurales no se imponen sobre sujetos “en blanco” sino sobre seres conscientes con una historia y cultura propias.

Ahora bien, si bien es cierto, como afirma Basualdo (2009), que el capital nacional logró una mayor “autonomía relativa” respecto al capital financiero internacional, esto no parece suficiente para afirmar que se trata de un “nuevo” bloque en el poder³³². A menos que se interprete el cambio de la fracción hegemónica como un cambio de bloque, parece más ajustado hablar, como lo hace Piva (2007), de un cambio en las relaciones de fuerza en el interior del bloque en el poder. Un “nuevo” bloque implicaría la inclusión de nuevas clases y fracciones en su seno y/o la desafección de otras, cosa que no parece haber ocurrido. Si bien la fracción de la burguesía en ascenso apeló a una alianza con un sector de la clase obrera representado en la CGT, esto no implica que este último haya pasado a integrar el bloque en el poder. Como sostiene Poulantzas (2001), lo que caracteriza a la unidad del bloque en el poder es que se da en todos los niveles (frecuentemente también en el ideológico). En cambio, las alianzas se dan en un determinado

³³¹ Basta recordar las citadas declaraciones de el vicepresidente de la SRA durante la 8ª Conferencia Industrial, en las cuales cuestionó las principales medidas adoptadas por el gobierno de Duhalde o los reparos que puso la CRA a sus socios del Grupo Productivo cuando De Mendiguren pidió la devaluación.

³³² “... a partir de 2002 se diluye el bloque de poder anterior y se pone en marcha una compleja etapa de transición en la cual comienzan a delinearse las nuevas alianzas y bloque sociales sobre la base de al menos dos procesos que interactúan entre sí. El primero de ellos, consiste en la mayor ‘autonomía relativa’ de las fracciones del capital interno respecto al poder financiero establecido a nivel mundial, que permite recomponer la rentabilidad relativa de las actividades productivas y crecer aceleradamente, en una economía internacional donde China se consolida como un fuerte demandante de los bienes primarios exportados por la Argentina. El segundo proceso, se refiere a ese sistema político que estaba inmerso en una profunda crisis de representación y requiere, a su vez, de una imperiosa convalidarse socialmente asumiendo una ‘mayor autonomía relativa’ respecto a las fracciones del capital interno” (Basualdo, 2009: 21).

nivel (económico o político) y pueden darse con fracciones o clases que estén fuera del bloque en el poder³³³.

Ciertamente, como afirma Basualdo, a pesar que la clase trabajadora careció de un programa propio, su alto nivel de movilización y combatividad le impuso importantes condicionamientos al bloque “reformista”. Como se ha visto, la recuperación de un discurso “nacional-popular” por parte de la burguesía “reformista” y el peronismo liderado por Duhalde fue, en cierta medida, una respuesta a esta nueva situación. El reconocimiento por parte del Estado de una incipiente mutación en las relaciones de fuerza entre clases se vio plasmado en medidas como el masivo otorgamiento planes sociales y los aumentos salariales por decreto en 2002, que si bien fueron “concesiones” extremadamente limitadas, implicaron un cambio importante respecto a lo acontecido durante la década de 1990.

Pero esta no es la única diferencia con respecto a la relación entre clases y fracciones de clase durante los años noventa. A diferencia de aquellos tiempos, el bloque de clases dominante aparece en esta nueva etapa mucho más partido por contradicciones que necesariamente debían ser tenidas en cuenta por el Estado, lo cual constituye una situación distinta a la derivada de la “comunidad de intereses” de los primeros años de la década de 1990. La mayor autonomía del Estado refleja y determina a la vez una mayor activación de los sectores populares y también una agudización, en la coyuntura, de las contradicciones entre las diversas fracciones de la burguesía, frente a las cuales debe “laudar” en su intento por consolidar una nueva hegemonía.

Al consolidar su alianza con el justicialismo y reducirse la dependencia con el capital financiero, la burguesía local logró que el Estado asumiera sus intereses particulares como intereses generales, aunque esto no fue suficiente para que esta fracción social pudiera por sí sola impulsar un nuevo proyecto hegemónico. Es decir, ciertos sectores de la burguesía

³³³ Un claro ejemplo en la historia argentina sobre la conformación de un nuevo bloque en el poder se dio tras el abandono del modelo agroexportador y el comienzo de la etapa de industrialización por sustitución de importaciones en la década de 1930, donde, además de la tradicional oligarquía terrateniente, se sumaron nuevos sectores de la burguesía industrial y donde el Estado cambió su notablemente su fisonomía (Murmis y Portantiero, 2004).

desplazados por la hegemonía del capital financiero durante la década de 1990 recuperaron cierta capacidad para condicionar la política económica. En este sentido, el gobierno de Duhalde terminó reflejando bastante bien los intereses de la gran burguesía industrial local que, cabe resaltar, se encontraba altamente transnacionalizada y se “complementaba” con el capital extranjero (con lo cual no necesariamente tenía intereses opuestos a este). Si el de Duhalde no terminó de consolidarse como el gobierno “ideal” de esta fracción burguesa fue por los límites que impuso la compleja relación de fuerzas a nivel económico, político y social. En definitiva, el Estado logró una mayor autonomía relativa en general como consecuencia de los incipientes cambios en las relaciones de fuerza globales y de su necesidad de ejercer como una especie de “arbitro” ante los diversos intereses de las fracciones burguesas enfrentadas.

Si bien Piva (2007) coincide en que los cambios en las relaciones de fuerza en el interior del bloque en el poder beneficiaron al capital productivo en detrimento del capital financiero y las firmas privatizadas, el autor no se detiene a observar las diferencias dentro de esta fracción social. En este sentido, es necesario distinguir entre las distintas fracciones del capital productivo ya que, en primer lugar, buena parte de las empresas privatizadas pueden ser consideradas como parte del mismo (energía, comunicaciones, transporte, etc.), con lo cual parece más ajustado hablar de sectores productores de bienes transables. Pero más allá de esto, en segundo lugar, como se vio, no era la misma la situación que detentaba la burguesía industrial que la burguesía rural. Si bien ambas fracciones de clase se cuentan entre los “ganadores” con la devaluación, fue la primera la que logró imponer y/o condicionar la mayor parte de la política económica mientras que la segunda tuvo que “soportar” algunas medidas como la imposición de las retenciones a las exportaciones.

De esta manera se puede considerar que la fracción hegemónica, que es aquella que hace coincidir su reproducción con la reproducción del capital en su conjunto y, por lo tanto, la que impone los lineamientos generales de la política económica, no fue todo el “capital productivo orientado a la exportación” sino más específicamente la gran burguesía industrial. Aunque

con limitaciones, fue esta fracción del capital la que logró imponer los lineamientos centrales de la política económica. A partir de ello los grandes capitalistas industriales mejoraron su situación a través de una mayor inserción en los mercados externos y una mejora en la rentabilidad de sus actividades internas. En una estructura productiva desequilibrada como la Argentina y con un aparato industrial desarticulado y en su mayor parte atrasado, la apuesta de la burguesía industrial pasó por incrementar su competitividad a partir de obtener bajos costos en dólares, en especial de la mano de obra.

Ahora bien, esto no supone necesariamente que el intento hegemónico fuese exclusividad de los burgueses locales, sino que se vieron involucrados el conjunto de los grandes capitales insertos en la industria. Si bien las fracciones más débiles (mayormente locales) de la burguesía industrial se vieron beneficiadas por la virtual protección que les ofrecía un tipo de cambio alto, los que mejor aprovecharon las nuevas circunstancias fueron los que tenían la capacidad de exportar. Dado el alto nivel de concentración de las exportaciones del país³³⁴, se puede afirmar que los principales beneficiados de la devaluación fueron las grandes empresas productoras y comercializadoras de bienes transables. En efecto, esto quedó reflejado en declaraciones de los propios capitalistas:

“Las condiciones para exportar son amplias, en la medida que las empresas puedan contar con capital de trabajo” (Guillermo Gotelli, organizador de la 8ª Conferencia Industrial de la UIA; *Clarín*, 5/12/02).

Aunque la devaluación y pesificación les haya dado “más aire”, la continuidad del proceso de extranjerización del aparato productivo argentino es un indicador de la persistencia de la debilidad relativa de la burguesía local frente al capital extranjero. En estas circunstancias, la consolidación de la burguesía industrial hacia una posición hegemónica dentro del bloque en el poder no puede excluir al capital transnacional aunque, si pretende ser verdaderamente hegemónica y presentar sus

³³⁴ Mientras que entre 1998 y 2001 las exportaciones de las 200 empresas más grande del país explicaron entre el 65 y el 70% de las exportaciones totales, este porcentaje ascendió al 77% en 2002 y al 85% en 2003 (Arceo, Azpiazu, Basualdo y Wainer, 2009).

intereses particulares como los intereses generales de la Nación, tampoco puede prescindir de los capitalistas nacionales, los cuales aportan un componente “nacional” a su dominación de clase. Por caso, sin la fracción nacional del capital industrial hubiese sido muy difícil para el capital transnacional obtener el apoyo de aliados por fuera del bloque dominante como un sector de la clase obrera representado por la CGT.

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

En síntesis, se puede afirmar que en una etapa de reconfiguración de las relaciones de fuerza en el interior del bloque en el poder, fue la gran burguesía industrial (local y extranjera) la que logró posicionarse como hegemónica, relegando al capital financiero a una posición subordinada. Pero los grandes cambios en la política económica no sólo modificaron la fisonomía del bloque en el poder sino que permitieron cimentar un nuevo proceso de acumulación de capital que, en definitiva, terminó beneficiando a la clase capitalista en su conjunto al ofrecerle las condiciones para recomponer su dominación política y reforzar su predominio económico. La clase obrera, a pesar de haber condicionado la forma de resolución de la crisis, no logró imponer un programa alternativo al de la burguesía, aunque sí favoreció el desarrollo de una mayor autonomía relativa del Estado. Si bien con una orientación diferente, la resolución de la crisis siguió proviniendo, una vez más, de las alturas y no del llano.

Conclusiones

El abandono de la convertibilidad a comienzos del año 2002 no fue en absoluto consensuado sino que fue el resultado de las contradicciones objetivas de la forma particular en que se desarrolló el proceso de acumulación durante los años noventa y del desenvolvimiento de la lucha de clases en la Argentina. Plantear en qué medida fueron más importantes los condicionamientos impuestos por la estructura o el accionar de las distintas clases y fracciones no parece ser la forma correcta de evaluar la cuestión. Sin duda las determinaciones objetivas de la estructura actuaron sobre los sujetos (individuales y colectivos), pero los mismos las procesaron a través de su ideología y a partir de la evaluación que hicieron de las relaciones de fuerza políticas. Las contradicciones en el modo de producción capitalista nunca se dan de un modo puro, ya que el propio desarrollo histórico no es el simple y lineal resultado del desarrollo del capital. En este sentido, las formas concretas en que se desarrolló la lucha de clases en la Argentina no respondieron *mecánicamente* a las necesidades del capital sino que intervino el conjunto de las relaciones de fuerza entre las cuales se encuentran también las relaciones de fuerza políticas e ideológicas que, si bien no son completamente independientes de la estructura, tienen peso propio.

Al respecto, se puede sostener que los cambios “estructurales” acontecidos en la segunda mitad de la década de 1990 (repliegue de los grupos económicos locales y avance de la extranjerización, apreciación del tipo de cambio, incremento de la deuda pública, crisis internacionales, etc.) habilitaron la reaparición de ciertas contradicciones en el seno de la clase dominante, pero de ninguna manera se puede afirmar que estaba prefigurada la forma concreta que adoptarían las mismas y cómo se resolverían. El resultado del desarrollo real de las contradicciones no puede ser explicado a partir de la existencia de las mismas en abstracto sino que, al contrario, es su especificidad la que permite explicar el devenir histórico.

La aparición y consolidación de intereses crecientemente contrapuestos entre las distintas fracciones burguesas determinó el fin del consenso en torno a la política económica que se había gestado a comienzos de la década de 1990. La rigidez del modelo de “convertibilidad” y la sostenida crisis en

la que se vio subsumida la economía favorecieron una creciente polarización de las diversas fracciones burguesas en torno a un bloque “conservador” que pugnó por la profundización del “modelo” y uno “reformista” que presionó por introducir cambios que, fundamentalmente, mejorasen la situación del sector transable de la economía.

Si bien con la crisis económica iniciada a finales de 1998 se produjo una creciente activación de las luchas sociales, la contradicción principal entre capital y trabajo en esta etapa estuvo sobredeterminada por las contradicciones en el seno de la burguesía. La contradicción principal estuvo presente en todo momento dado que la burguesía en su conjunto necesitaba incrementar la tasa de explotación para recomponer la tasa de ganancia. Pero, justamente, lo que estaba en discusión no era la necesidad de reducir los salarios sino cual era el mecanismo específico para lograr este objetivo, ya que la forma que adoptase la resolución de la crisis implicaba disímiles consecuencias para las distintas fracciones capitalistas.

En la medida en que la crisis se fue profundizando y quedó cada vez menos espacio para la concreción de “reformas”, el grueso de las contradicciones en el interior de la burguesía pasó a ser sintetizada por el conflicto en torno al nivel del tipo de cambio. En efecto, la disyuntiva entre la profundización o el abandono del régimen de convertibilidad se convirtió, aunque no siempre de un modo manifiesto, en el eje de las contradicciones interburguesas, lo cual derivó en visiones marcadamente distintas sobre cómo salir de la crisis. Fue un sector de la burguesía industrial el que impulsó los primeros cuestionamientos serios a la paridad cambiaria, poniendo con ello en discusión un tema que había estado “vedado” durante la mayor parte de la década.

La irreconciliabilidad de intereses se hizo patente cuando el por entonces gobierno de la Alianza intentó una salida “ortodoxa” en marzo de 2001 y luego cuando, ante el fracaso de esta, retrocedió y volvió a apostar por una salida de compromiso que contemplara los intereses de las distintas fracciones burguesas enfrentadas. Si bien al comienzo del gobierno aliancista pareció que la burguesía industrial lograba una mayor presencia en los aparatos estatales y cierta receptividad a sus demandas, al poco

tiempo se reveló que sin un giro importante en la orientación de la política económica su situación desfavorable no sería revertida. El fracaso de los distintos intentos por conciliar intereses en el seno de la clase dominante, dado por las restricciones cada vez más duras que imponía la crisis económica y política y por el desarrollo de la resistencia social, terminó por bloquear toda alternativa de salida “no traumática”.

Ante esta situación la burguesía industrial apeló a procesos de la historia argentina que remitían a una supuesta comunión de intereses entre la burguesía local y la clase obrera. Consecuentemente con este “giro” ideológico, la reivindicación de esta alianza, que en el pasado había sido encarnada políticamente por el peronismo, se dio conjuntamente con un acercamiento a un partido Justicialista que había retomado un discurso “nacional-popular” en su afán por recuperar cierto espacio político perdido.

Si bien en un primer momento el acercamiento de la burguesía “reformista” con el sector del peronismo conducido por el ex gobernador Eduardo Duhalde había estado limitado a un grupo relativamente reducido de dirigentes de las corporaciones representativas de la industria y el agro, el mantenimiento de la política económica sin cambios significativos y la incapacidad del gobierno aliancista en sacar a la economía de la crisis determinaron la confluencia del grueso de esta fracción burguesa con la estrategia política del justicialismo. Por su parte, el duhaldismo encontró en la burguesía “reformista” el poder económico que le servía como sustento para volver a ser una opción de gobierno; el programa económico de esta fracción encajaba muy bien con su intención de reconquistar a buena parte de la clase obrera mediante el impulso a la “producción” y la recuperación del empleo.

Fue esta confluencia entre la burguesía “reformista” y el peronismo en la oposición la que terminaría haciendo posible que los intereses de este bloque burgués se “elevaran” del plano corporativo al plano político y, a su vez, que el proyecto político del justicialismo contase con sustento económico-corporativo. Pero este salto del plano económico-corporativo al político implicaba que las fracciones con pretensiones hegemónicas debían dar cuenta de la relación global de fuerzas y por lo tanto considerar, en la

medida en que se impusiesen, algunos intereses de los sectores dominados. En efecto, con su discurso “retro-populista” el peronismo incorporó algunas de las demandas de la clase obrera ocupada, especialmente del sector representado en el CGT.

Apelando en gran medida a sectores que se encontraban por fuera del bloque en el poder, la burguesía “reformista” logró consolidar un esquema de alianzas más amplio y efectivo que las fracciones conservadoras. Además de apelar a alianzas policlasistas típicas de la etapa sustitutiva –haciendo abstracción, por cierto, de las enormes diferencias que presentaban ambas situaciones históricas–, la gran burguesía industrial intentó –y en gran medida logró– encolumnar detrás de sí al pequeño y mediano capital productivo perjudicado por la apertura económica y la sobrevaluación del peso.

El factor decisivo que contribuyó al reposicionamiento de la burguesía industrial dentro del bloque en el poder fue la mencionada confluencia con el peronismo hasta entonces en la oposición. A pesar de la resistencia inicial que mostró una buena parte de la dirigencia industrial debido a su contenido “populista”, la convergencia con el proyecto político de Duhalde le ofreció la posibilidad de lograr un cambio significativo en la orientación de la política económica. De esta manera, la “alianza” de la burguesía “reformista” con el peronismo fue la condición de posibilidad para que esta erigiese sus intereses particulares como los intereses generales de la Nación.

Por el contrario, las fracciones “conservadoras” de la burguesía no sólo quedaron aferradas a una ideología crecientemente cuestionada a nivel local sino que terminaron perdiendo el soporte de aliados otrora “incondicionales” como el Fondo Monetario Internacional y, en gran medida, la burguesía pampeana. A esto se le sumó la inexistencia de una alternativa política (democrática) de recambio y, por lo tanto, su suerte quedó atada a la del golpeado y cada vez más aislado gobierno aliancista. Las consecuencias sociales de la crisis fueron minando su base de apoyo y eliminando las condiciones materiales que habían hecho posible un tipo particular de configuración ideológica. Si bien la ideología neoliberal, y particularmente la forma que adoptó ella en la Argentina a través de la

convertibilidad, logró sobrevivir por bastante tiempo al corroimiento de sus bases materiales (debe recordarse que la crisis comenzó a finales de 1998), la crítica situación social habilitó la superación de ciertas heridas del pasado (hiperinflación) a través de la generación de nuevos traumas de igual o mayor magnitud (desempleo masivo, precarización laboral, extensión de la pobreza e indigencia, confiscación de ahorros, etc.). Tratando de preservar una política económica que estaba sumiendo al país en una crisis económica, social y política sin precedentes, la fracción que había logrado conducir el bloque en el poder durante la década de 1990 perdió su capacidad de llevar adelante una acción hegemónica y terminó recostándose sobre la capacidad coercitiva del Estado.

La agudización de la crisis económica y la decadencia hegemónica del capital financiero y sus aliados dieron lugar a una fuerte crisis de hegemonía. La misma se profundizó en la medida en que los tiempos electorales y las restricciones impuestas por la vigencia de los contratos firmados bajo la Ley de Convertibilidad hacían inviable toda salida “pacífica” y ordenada. Las opciones que se abrían eran la profundización del ajuste con un creciente y preponderante papel de la acción represiva del Estado ante la creciente resistencia social o bien la ruptura traumática de los contratos, lo cual, en las condiciones económicas, sociales y políticas en las que estaba inmerso el país y la débil situación del gobierno, implicaba una crisis política de grandes proporciones.

Las luchas de los sectores populares, y especialmente de los trabajadores desocupados, mostraron los estrechos límites que tenía la salida que propiciaba una reducción de los salarios nominales. La gran reacción popular y el aislamiento político del propio gobierno determinaron el fracaso de un intento de salida represiva y, con ello, el fin del gobierno de la Alianza. Tras un breve interregno en el que se declaró la cesación de pagos de la deuda externa, se produjo la asunción del gobierno provisional conducido por el senador justicialista E. Duhalde.

Si bien el peronismo también fue víctima de la crisis de representación en la que se encontraba sumida la sociedad argentina por ese entonces, ciertamente estuvo en mejores condiciones que su histórico rival (el

radicalismo) para ofrecer una alternativa de recambio que incluyera la posibilidad de superar la crisis de hegemonía. Sin legitimidad de origen (sufragio universal) y sin contar necesariamente con la simpatía popular, el aún importante peso del aparato justicialista bonaerense, la subordinación de la mayor parte de los gobernadores provinciales y su remozado discurso “nacional-popular” le alcanzaron al ex gobernador Duhalde para alzarse a la cima del poder del Estado tras la caída del gobierno aliancista.

A partir de medidas centrales como la devaluación de la moneda y la pesificación asimétrica, el nuevo gobierno estableció una política económica que propició la desvalorización del salario *real* y que tuvo como principales beneficiarios a las fracciones burguesas que formaban parte del bloque “reformista”. Esto significó un cambio significativo en las relaciones de fuerza dentro del bloque en el poder. Sin embargo, este cambio no implicó necesariamente un nuevo bloque sino más bien un reacomodamiento en su interior donde la otrora fracción hegemónica pasó a ocupar un lugar subordinado y su lugar fue ocupado por la burguesía industrial en ascenso. Cabe señalar que, si bien el capital financiero perdió su capacidad para determinar la orientación general de la política económica, dada la ausencia de otros cambios estructurales, mantuvo la capacidad para imponer determinados límites a la ofensiva de la burguesía industrial.

La nueva hegemonía comenzó a tomar forma una vez que quedaron asentados los principales cambios de política económica y se estabilizó la situación macroeconómica. Las medidas económicas tomadas por el gobierno provisional en el medio de la crisis, a pesar de los límites que encontraron, resultaron efectivas en el mediano plazo para estabilizar la situación económica e insertar al país en un renovado ciclo de acumulación de capital. A partir de allí el eje del conflicto comenzó a desplazarse desde el seno de la clase dominante hacia el conflicto entre clases; en efecto, la puja interburguesa fue cediendo protagonismo ante las crecientes luchas sindicales por la recuperación del salario real y de las condiciones de trabajo. Si bien las disputas en el interior de la clase dominante siguieron siendo intensas durante todo el mandato de Duhalde, la incipiente reactivación económica, la paulatina consolidación de un nuevo régimen

macroeconómico y el enorme legado de demandas postergadas con el que cargaban los sectores populares hicieron que la reactivación de la contradicción principal entre burguesía y clase trabajadora desplazara a un segundo plano al conflicto interburgués.

En este sentido, el creciente protagonismo del conflicto entre capital y trabajo se produjo cuando ya se había logrado un significativo incremento en la tasa de explotación junto al establecimiento de una nueva relación de fuerzas en el interior del bloque en el poder. Esto último se vio reflejado tanto en los cambios acontecidos en los aparatos del Estado como en el nuevo esquema de “ganadores” y “perdedores” derivado de la nueva política económica. Si bien las fracciones capitalistas que “perdieron” lo hicieron en términos relativos –esto es, considerando su situación anterior–, ciertamente estas pasaron a ser mayormente “objetos” de la política económica y, en gran medida, dejaron de ser “sujetos” de ella. Por el contrario, la burguesía industrial, que logró imponer los lineamientos básicos de la política económica, mejoró significativamente su situación relativa.

Si bien, por un lado, la burguesía “reformista” logró la hegemonía al interior del bloque en el poder y, por otro lado, la recomposición del ciclo de acumulación que comenzó a finales del 2002 terminó beneficiando en el mediano plazo al conjunto del capital, esto no fue suficiente para consolidar una nueva hegemonía política. La ausencia de una legitimidad en el origen y la dinámica del conflicto social terminaron marcando los ritmos de la gestión de Duhalde y condujeron a la anticipación del calendario electoral, impidiendo de esta manera la consolidación de un nuevo orden político legítimo y estable.

Sin embargo, el legado económico –y en cierto sentido político– de esta etapa abriría la posibilidad de dar este paso al nuevo gobierno surgido de las elecciones. La exclusión de la Argentina del mercado de capitales como consecuencia del *default* de la deuda y el paulatino cambio en la relación de fuerzas globales favorecieron un incremento en la autonomía relativa del Estado argentino. Si bien la nueva política económica fue primordialmente impuesta por la burguesía industrial –aunque condicionada por el capital financiero–, una vez que se estabilizó el mercado de cambios y que la

economía comenzó a revertir su caída, el Estado ganó espacio para realizar políticas que no respondiesen *directamente* a los dictámenes del “mercado”. Por supuesto que esto no implica que se hayan adoptado medidas que afectasen los intereses de largo plazo de la burguesía, más bien todo lo contrario. En efecto, el Estado que emergió de la crisis de la convertibilidad estuvo en mejores condiciones de cumplir su rol como organizador y garante de las relaciones sociales capitalistas. La reconfiguración del bloque en el poder comenzó a delimitar un nuevo tipo de Estado menos directamente dependiente de los intereses coyunturales de las distintas fracciones y más centrado en su rol de “acolchonador” del antagonismo entre clases.

Para terminar de fortalecer los cambios y consolidar una nueva hegemonía política era necesario un gobierno que surgiese de la “voluntad popular”, aún cuando este fuese electo con una porción muy minoritaria de los votos. La relativa debilidad en el origen del gobierno de Néstor Kirchner (cuya victoria se debió al abandono del contrincante en la segunda vuelta electoral en mayo de 2003) sería compensada luego con acciones de gobierno tendientes a consolidar los cambios en la política económica y, a la vez, construir una base política que le diera la legitimidad necesaria. Pero todo eso es parte de otra historia, que seguramente deberá ser contada.

En definitiva, los cambios en las relaciones de fuerza en el interior de la clase dominante supusieron significativas transformaciones en el modo de acumulación a nivel local. Por un lado, la reconfiguración del bloque en el poder determinó una creciente autonomía relativa del Estado, el desplazamiento del eje económico (de las finanzas a la industria), la modificación parcial de la vinculación del país con el mercado mundial (incremento de la competitividad) y la distinta forma de apropiación y generación del excedente (aumento de la plusvalía absoluta y mayor retención de las misma en el ámbito productivo). Pero, por otro lado, gran parte de las cuestiones estructurales como el rol que ocupaba el país en la división del trabajo internacional, el acotado papel que cumplía el salario como factor de demanda y el predominio del capital extranjero en la economía se mantuvieron sin cambios significativos. Esto último no hace

más que remarcar la importancia política del capital extranjero a partir de sus “efectos pertinentes” y, por lo tanto, lo acotado del giro ideológico de la burguesía “reformista”, fracción que nunca tuvo interés en lograr un cambio en las relaciones de fuerza internacionales ni en modificar significativamente la estructura productiva del país. La acción “política” de la relativamente “débil” burguesía local y su búsqueda por insertar sus intereses en el seno de aparato estatal no supusieron un enfrentamiento abierto con el poderoso capital extranjero sino que el objetivo siempre fue llegar a un mejor entendimiento con él, es decir, en términos más provechosos.

Lo que interesa resaltar del período estudiado es, más allá del aporte historiográfico, la compleja articulación mediante la cual la dominación económica se transforma en dominación política o, en otras palabras, la forma en que la clase dominante logra llevar adelante sus intereses siendo que la misma no detenta directamente en sus manos el poder político. Si bien los miembros de la clase dominante siempre se encuentran en mejores condiciones para imponer “sus” salidas a las crisis económicas, estas están más o menos condicionadas por las relaciones de fuerza intra e inter clase, es decir, tanto por la relación de fuerzas en el interior de la burguesía como por la relación de fuerzas globales.

Si el interés general de la Nación es una construcción social que esconde tras de sí los de la clase dominante, no menos cierto es que la fracción hegemónica debe contemplar ciertos intereses tanto del resto de las fracciones burguesas como de las clases dominadas. En definitiva, si los límites en los que se enmarca la lucha de clases están dados por las condiciones objetivas que impone la estructura, el resultado concreto de la misma sólo puede ser explicado a través de las formas ideológicas y políticas que asume a partir de los sujetos que intervienen en ella, que, como se señaló en reiteradas ocasiones, son sujetos con historia e ideología. Ello implica que si bien no todo es “contingente”, la historia dista mucho de estar escrita de antemano. Una vez más, parafraseando a aquel gran pensador alemán, son los hombres los que hacen su propia historia, sólo que no eligen las condiciones bajo las cuales la hacen.

Bibliografía citada:

- ABA (1999). “La evolución del sistema financiero en la década del noventa”. Asociación de Bancos de la Argentina, http://www.aba-argentina.com/informes/otros_documentos/pdf/La-evolucion-del-sistema-financ.pdf.
- Abeles, M., Forcinito, K. y Schorr, M. (2001). *El oligopolio telefónico argentino frente a la liberalización del mercado. De la privatización de ENTEL a la conformación de los grupos multimedia*. Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmes/FLACSO/IDEP.
- Abeles, M. (1999). “El proceso de privatizaciones en la Argentina de los noventa. ¿Reforma estructural o consolidación hegemónica?”, en *Época. Revista argentina de economía política*, Año 1, N° 1, Buenos Aires.
- Acuña, C. (1995a). *La burguesía industrial como actor político*. Tesis Doctoral, Department of Political Science, University of Chicago, Chicago.
- Acuña, Carlos (1995b): “Intereses empresarios, dictadura y democracia en la Argentina actual (o sobre por qué la burguesía abandona estrategias autoritarias y opta por la estabilidad democrática)”. En Acuña, C.: *La nueva matriz política argentina*, Buenos Aires, Nueva Visión.
- Acuña, C. (1994). “El análisis de la burguesía como actor político”, en *Realidad Económica*, N° 128, Buenos Aires.
- Acuña C. y Smulovitz, C (1995). “Militares en la transición argentina: del gobierno a la subordinación constitucional”, en VVAA: *Juicio, castigos y memorias. Derechos humanos y justicia en la política argentina*. Buenos Aires: Ediciones Nueva Visión.
- Acuña, C. y Golbert, L. (1988). “Los empresarios y sus organizaciones. Actitudes y reacciones en relación con el Plan Austral y su interacción con el mercado de trabajo”, en PREALC-OIT (ed.): *Estabilización y respuesta social*. Santiago de Chile: PREALC.
- Altimir, O., Santamaría, H. y Sourrouille, J.V. (1966/67). “Los instrumentos de promoción industrial en la postguerra”, en *Desarrollo Económico*, de N° 21, Vol. 6 a N° 27, Vol. 7, Buenos Aires.
- Altamira, J. (2002). *El Argentinazo. El presente como historia*. Buenos Aires: Ediciones Rumbos.
- Althusser, L. (1969). “Contradiction and Overdetermination”, en *For Marx*. Londres: Penguin Press.
- Altvater, E. (1999). “Notas sobre algunos problemas del intervencionismo estatal”, en Sonntag, H.R. y Valecillos, H.: *El Estado en el Capitalismo Contemporáneo*. México: Siglo XXI editores.
- Amin, S. (1986). *El desarrollo desigual*. Barcelona: Planeta-Agostini.
- Amsden, A.H. (2001). *The Rise of “The Rest”: Challenges to the West from Late-industrializing Economies*. New York: Oxford University Press.
- Anderson, P. (1995). “Balance del Neoliberalismo: lecciones para la izquierda”, en *El Rodaballo*, Año 2, N° 3, Buenos Aires.

- Anderson, P. (1981). *Las Antinomias de Antonio Gramsci. Estado y revolución en Occidente*. Barcelona: Fontamara.
- Andrew, E. (1983). "Class in Itself and Class against Capital: Karl Marx and His Classifiers", en *Canadian Journal of Political Science / Revue canadienne de science politique*, Vol. 16, No. 3.
- Arceo, E. (2005). "El impacto de la globalización en la periferia y las nuevas y viejas formas de dependencia en América Latina", en *Cuadernos del CENDES*, N° 60, Caracas.
- Arceo, E. (2003). *Argentina en la periferia próspera. Renta internacional, dominación oligárquica y modo de acumulación*. Buenos Aires: Universidad nacional de Quilmes/FLACSO/IDEP.
- Arceo, E. (2001). *ALCA, Neoliberalismo y Nuevo Pacto Colonial*. Buenos Aires: Secretaría de Relaciones Internacionales de la CTA, Instituto de Estudios y Formación-CTA.
- Arceo, E. y Basualdo, E. (1999). "Las tendencias a la centralización del capital y la concentración del ingreso en la economía argentina durante la década del '90", en *Cuadernos del Sur*, N° 29, Buenos Aires.
- Arceo, N., Azpiazu, D., Basualdo, E. y Wainer, A. (2009). *Aproximación a las transformaciones estructurales de la economía argentina. Una visión desde la cúpula empresaria, 1991-2005*. Buenos Aires: PNUD - Argentina.
- Arceo, N. y Wainer, A. (2008). *La crisis de la deuda y el default. Los distintos intereses en torno a la renegociación de la deuda pública*. Documento de Trabajo N° 20, Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, Buenos Aires.
- Arceo, N, Monsalvo, A.P., Schorr, M. y Wainer, A. (2008). *Empleo y salarios en la Argentina. Una visión de largo plazo*. Buenos Aires: Capital Intelectual.
- Arceo, N. y Rodríguez, J. (2006). "Renta agraria y ganancias extraordinarias en la Argentina. 1990-2003", en *Realidad Económica*, N° 219, Buenos Aires.
- Aronskind, R. (2006). "Populismo neoliberal o al arte de armar coaliciones antinacionales", en *Cuadernos de la Argentina Reciente* N° 3, Buenos Aires.
- Aronskind, R. (2001). *¿Más cerca o más lejos del desarrollo? Transformaciones económicas en los '90*. Buenos Aires: Libros del Rojas.
- Astarita, R. (2005). "Sobre Estado y relaciones sociales. Una aproximación desde el punto de vista del método", en *Realidad Económica*, N° 212, Buenos Aires.
- Astarita, R. (1993). "Plan Cavallo y ciclo de acumulación capitalista", en *Cuadernos del Sur*, N° 16, Buenos Aires.
- Ato, D. (2002). "A un año de la caída del gobierno radical: Balance y perspectiva", en *Debate Marxista*, N° 5, Buenos Aires.
- Auyero, J. (2002). *La protesta. Retrato de la beligerancia popular en la Argentina democrática*. Buenos Aires: Libros del Rojas-UBA.

- Azpiazu, D. (comp.) (2002). *Privatizaciones y poder económico*. Buenos Aires: Universidad nacional de Quilmes/FLACSO/IDEP.
- Azpiazu, D. (1998). *La concentración en la industria argentina a mediados de los años noventa*. Buenos Aires: FLACSO/EUDEBA.
- Azpiazu, D. (1997). “El nuevo perfil de la elite empresaria”, en *Realidad Económica*, N° 145, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. (1988). “La promoción a la inversión industrial en la Argentina. Efectos sobre la estructura industrial, 1974-1987”. Documento de Trabajo N° 27, CEPAL-Buenos Aires.
- Azpiazu, D. (1986). “Las empresas transnacionales en la Argentina”, en *Estudios e Informes de la CEPAL*, N° 56, Santiago de Chile.
- Azpiazu, D., Basualdo, E. y Kulfas, M. (2007). *La Industria Siderúrgica en Argentina y Brasil durante las últimas décadas*. Buenos Aires: CEFS-FETIA-CTA.
- Azpiazu, D., Basualdo, E. y Khavisse, M. (2004.). *El nuevo poder económico en la Argentina de los años ochenta. Edición definitiva*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Azpiazu, D. y Basualdo, E. (1990). *Cara y contracara de los grupos económicos. Estado y promoción industrial en la Argentina*. Buenos Aires: Cántaro Editores.
- Azpiazu, D., Basualdo, E. y Khavisse, M. (1986). “¿Capitanes de la industria o generales de la economía?”, en *El Periodista* (Suplemento especial), Año 2, N° 85, Buenos Aires.
- Azpiazu, D., Basualdo, E. y Schorr, M. (2001). “La industria argentina durante los años noventa: profundización y consolidación de los rasgos centrales de la dinámica sectorial post-sustitutiva” . Documento de Trabajo, FLACSO-Sede Argentina, Buenos Aires.
- Azpiazu, D., Forcinito, K. y Schorr, M. (2001). *Privatizaciones en la Argentina. Renegociación permanente, consolidación de privilegios, ganancias extraordinarias y captura institucional*. Documento de Trabajo N° 2, Proyecto “Privatización y Regulación en la Economía Argentina”, FLACSO-Sede Argentina, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. y Notcheff, H. (1994). *El Desarrollo ausente*. Buenos Aires: Tesis/Norma/FLACSO.
- Azpiazu, D. y Schorr, M. (2010). *Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Azpiazu, D. y Schorr, M. (2001). *Desempeño reciente y estructura del mercado gasífero argentino: asimetrías tarifarias, ganancias extraordinarias y concentración del capital*. Documento de Trabajo N° 1, Proyecto “Privatización y Regulación en la Economía Argentina”, FLACSO-Sede Argentina, Buenos Aires.
- Azpiazu, D., Bisang, R. y Kosacoff, B. (1988). “Industrialización y exportación de manufacturas en la Argentina. Evolución estructural y

apertura exportadora (1973-1986)”, en *Boletín Informativo Techint*, N° 253, Buenos Aires.

Balsa, J. De Martinelli G. y Erbetta, M. (2004, octubre). “Modelos de consumo y construcción de hegemonía en la Argentina reciente”. Ponencia presentada en las *XX Jornadas de Historia Económica* organizadas por la Asociación Argentina de Historia Económica, San Martín de los Andes, Argentina.

Barbero, M.I. y Rocchi, F. (2002). “Empresas, empresarios y asociaciones empresarias”, en *Nueva Historia de la Nación Argentina*, Tomo IX. Buenos Aires: Planeta.

Barbero, M.I., Kosacoff, B., Fortezza, J., Stengel, A. y Porta, F. (2001). *Globalizar desde Latinoamérica. El caso Arcor*. Buenos Aires: Mc.Graw Hill.

Barbero, M.I. (2001). “De la Compañía General de Fósforos al Grupo Fabril: origen y desarrollo de un grupo económico en la Argentina (1889-1965)”. Ponencia presentada en la *2ª Jornada anual de investigación de la Universidad Nacional de General Sarmiento*, San Miguel, Argentina.

Basualdo, E. (2009). “Evolución de la economía argentina en el marco de las transformaciones de la economía internacional de las últimas décadas”, en Arceo, E. y Basualdo, E. (comp.): *Los condicionantes de la crisis en América Latina*. Buenos Aires, CLACSO.

Basualdo, E. (2006). *Estudios de Economía Argentina*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

Basualdo, E. (2003). “Las reformas estructurales y el Plan de Convertibilidad durante la década de los noventa. El auge y la crisis de la valorización financiera”, en *Realidad Económica*, N° 200, Buenos Aires.

Basualdo, E. (2001). *Sistema político y modelo de acumulación en la Argentina*. Buenos Aires: UNQUI-FLACSO-IDEP.

Basualdo, E. (2000). *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década del noventa*. Buenos Aires: UNQUI-FLACSO-IDEP.

Basualdo, E. (1999a). *Acerca de la Naturaleza de la Deuda Externa y la Definición de una Estrategia Política*. Buenos Aires: UNQUI/FLACSO/Página12.

Basualdo, E. (1999b). “La cúpula empresaria argentina en los 90”, en *Realidad Económica*, N° 168, Buenos Aires.

Basualdo, E., Nahón, C. y Nochteff, H. (2005). “Trayectoria y naturaleza de la deuda externa privada en la Argentina. La década del noventa, antes y después”. Documento de Trabajo N° 14, Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, Buenos Aires.

Basualdo, E., Lozano, C. y Schorr, M. (2002). “Las transferencias de recursos a la cúpula económica durante la presidencia Duhalde”, en *Realidad Económica*, N° 186, Buenos Aires.

- Basualdo, E. y Kulfas, M. (2000). "Fuga de capitales y endeudamiento externo en la Argentina", en *Realidad Económica*, N° 173, Buenos Aires.
- Basualdo, E., Bang, J. H., y Arceo, N. (1999). "Las compraventas de tierras en la provincia de Buenos Aires durante el auge de las transferencias de capital en la Argentina", en *Desarrollo Económico*, Vol. 39, N° 155, Buenos Aires.
- Bauman, Z. (1999). *La globalización: Consecuencias humanas*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Beccaria, L. (2003). "Las vicisitudes del mercado laboral argentino luego de las reformas", en *Boletín Informativo Techint*, N° 312, Buenos Aires.
- Belbo, A. y Compagno, M. (2003). "A un año y medio de las jornadas de diciembre de 2001", en *La Maza*, N° 5, Buenos Aires.
- Beltrán, G. (2005). *Los intelectuales liberales. Poder tradicional y poder pragmático en la Argentina reciente*. Buenos Aires: Libros del Rojas.
- Beltrán, G. (1999). "La crisis de fines de los ochenta bajo la mirada de los sectores dominantes. Justificación e inicio del proceso de reformas estructurales de los años noventa", en *Época*, N° 1, Buenos Aires.
- Bembi, M. y Nemiña, P. (2007). "Neoliberalismo y desendeudamiento. La relación Argentina-FMI". Buenos Aires: Capital Intelectual.
- Benza, G. y Calvi, G. (2005). "Reestructuración económica, concentración del ingreso y ciclos de desigualdad (1974-2003)", en *Realidad Económica*, N° 214, Buenos Aires.
- Bisang, R. (2007). "El desarrollo agropecuario en las últimas décadas: ¿volver a creer?", en Kosacoff (ed.): *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007*, Buenos Aires: CEPAL.
- Bisang, R. (1998). "Apertura, reestructuración industrial y conglomerados económicos", en *Desarrollo Económico*, número especial, Vol. 58, Buenos Aires,.
- Bisang, R., Bonvecchi, C., Kosacoff, B. y Ramos, A (1996). "La transformación industrial en los noventa. Un proceso con final abierto", en *Desarrollo Económico*, Vol. 36, número especial, Buenos Aires.
- Bisang, R. y Kosacoff, B. (1993). "Las exportaciones industriales en una economía en transformación: las sorpresas del caso argentino, 1974-1990", en Kosacoff, Bernardo (edit.): *El desafío de la competitividad. La industria argentina en transformación*, Buenos Aires: CEPAL/Alianza.
- Blanke, B., Jürgens, U., y Kastendiek, H. (1978). "On Current Marxist Discussion on the Analysis of Form and Function of the Burgeois State", en Holloway, J. y Picciotto, S.: *State and Capital: A Marxist Debate*. Londres: Edward Arnold.
- Block, F. (1980). "Beyond relative autonomy: state managers as historical subjects", en Miliband, R. y J. Saville (eds.): *Socialist Register*, Londres: Merlin Press.
- Bonefeld, W. y Holloway, J. (1994). *¿Un nuevo Estado? Debate sobre la reestructuración del Estado y el capital*. México: Cambio XXI.

- Bonnet, A. (2007). *La hegemonía menemista. El neoconservadurismo en Argentina, 1989-2001*. Buenos Aires: Prometeo Libros.
- Braun, O. (1975). “Desarrollo del capital monopolista en la Argentina”, en Braun, O. (comp.): *El capitalismo argentino en crisis*, Buenos Aires: Siglo XXI.
- Braun, O. y Joy, L. (1981). “Un modelo de estancamiento económico. Estudio de caso sobre la economía argentina”, en *Desarrollo Económico*, N° 80, Vol. 20, Buenos Aires.
- Campione, D. (1994). *La clase obrera de Alfonsín a Menem*. Buenos Aires: Centro Editor de América Latina – Biblioteca Política Argentina.
- Canelo, P. (2006). “La descomposición del poder militar en Argentina. Las Fuerzas Armadas durante las Presidencias de Galtieri, Bignone y Alfonsín (1981-1987)”, en Pucciarelli, A. (coord.): *Los Años de Alfonsín*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Canitrot, A. (1980). “La disciplina como objetivo de la política económica”, en *Desarrollo Económico*, N° 76, Vol. 19, Buenos Aires.
- Canitrot, A. (1981). “Teoría y práctica del liberalismo. Política antiinflacionaria y apertura económica en la Argentina”, en *Desarrollo Económico*, N° 82, Vol. 21, Buenos Aires.
- Canton, D. y Jorrot, R. (2002). “Economic Evaluations, Partisanship, and Social Bases of Presidential Voting in Argentina, 1995 and 1999”, en *International Journal of Public Opinion Research*, 14, 413-427.
- Cardoso F.H. (1971). *Ideologías de la burguesía industrial en sociedades dependientes (Argentina y Brasil)*. México DF: Siglo XXI.
- Cardoso F.H. y E. Faletto (1998): *Dependencia y desarrollo en América Latina*. México: Siglo XXI.
- Castellani, A. (2006a). *Estado, empresas y empresarios. La relación entre intervención económica estatal, difusión de ámbitos privilegiados de acumulación y desempeño de las grandes firmas privadas. Argentina 1966-1989*. Tesis de Doctorado no publicada, Universidad de Buenos Aires.
- Castellani, A. (2006b). “Los ganadores de la ‘década perdida’. La consolidación de las grandes empresas privadas privilegiadas por el accionar estatal.”, en Pucciarelli, A. (coord.): *Los Años de Alfonsín*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Castellani, A y Szkolnik, M. (2004). “Devaluacionistas y dolarizadores. La construcción social de las alternativas propuestas por los sectores dominantes ante la crisis de la Convertibilidad. Argentina 1999-2001”. Ponencia presentada en el *II Congreso Nacional de Sociología*, Buenos Aires, Argentina.
- Castellani, A. y Schorr, M. (2003). “Crisis ¿qué crisis? Notas sobre la debacle del régimen convertible en la Argentina”. Ponencia presentada en las *III Jornadas de Sociología*, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación Universidad Nacional de La Plata, La Plata, Argentina.

- Chandler, A. (1996). *Escala y diversificación*. Zaragoza: Prensas Universitarias.
- CIFRA (2009). “Transformaciones estructurales en el agro pampeano. La consolidación del bloque agrario en la Argentina”. Documento de Trabajo N°1, Centro de Investigación y Formación de la República Argentina, Buenos Aires.
- Cobe, L. (2009). *La salida de la convertibilidad. Los bancos y la pesificación*. Buenos Aires: Capital Intelectual.
- Cotarelo, M.C. (2005). “Aproximación al análisis de los sujetos emergentes en la crisis de 2001-2002 en Argentina”. *Documentos y Comunicaciones* del PIMSA, Buenos Aires.
- Damill, M., Frenkel, R., y Rapetti, M. (2005). “La deuda argentina: historia, default y reestructuración.”. Buenos Aires: CEDES.
- Diamand, M. (1973). *Doctrinas económicas, desarrollo e independencia*. Buenos Aires: Paidós.
- Dorfman, A. (1983). *Cincuenta años de industrialización en la Argentina. 1930-1980*. Buenos Aires: Ediciones Solar.
- Dos Santos, T. (1978). *Imperialismo y dependencia*. México D.F.: Ediciones Era.
- Engels, F. (s/d). *El Origen de la Familia, de la Propiedad Privada y del Estado*. La Habana: ORBE.
- Eskenazi, M (2009). “El espectro de la dolarización. Discutiendo las interpretaciones sobre la disputa interburguesa en el origen de la crisis de la convertibilidad”, en Bonnet, A. y Piva, A. (comp.): *Argentina en pedazos*. Buenos Aires: Ediciones Continente.
- Duverger, M. (1972): *Los partidos políticos*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Farinetti, M. (1999). “¿Qué queda del movimiento obrero? Las formas de reclamo laboral en la nueva democracia argentina”, en *Revista Trabajo y Sociedad*, julio-septiembre, Buenos Aires.
- Ferreira Rubio, D. y Goretti, M.(1998). “When the President governs alone: the decretazo in Argentina 1989-1993”, en Carey, J y Shugart, M (comp.): *Executive Decree Authority*. EEUU: Cambridge University Press.
- Ffrench-Davis, R. (1997). “El efecto tequila, sus orígenes y su alcance contagioso”, en *Desarrollo Económico*, Vol. 37, N° 146, Buenos Aires.
- FLACSO-Área de Economía y Tecnología (1999). *El papel de las privatizaciones en el proceso de concentración y centralización del capital. Una aproximación a través del comportamiento de las grandes firmas y las estrategias de los grupos económicos y los conglomerados extranjeros*. Documento de Trabajo N° 6, FLACSO-Sede Argentina, Buenos Aires.
- Flichman, G. (1974). *La renta del suelo y el desarrollo agrario argentino*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Furtado, C. (1965). *Desarrollo y subdesarrollo*. Buenos Aires: EUDEBA.

- Gaggero, A. (2008). *Los Grupos Económicos Nacionales. Repliegue y reestructuración durante las etapas de auge, crisis y salida del régimen de convertibilidad en Argentina (1991-2003)*. Tesis de Maestría no publicada, UNTREF-INDEC, Buenos Aires.
- Gaggero, A. y Wainer, A. (2004). “La estrategia de la UIA para el (tipo de cambio)”, en *Realidad Económica*, N° 204, Buenos Aires.
- Germani, G. (1973). “El surgimiento del peronismo: el rol de los obreros y de los inmigrantes internos”, en *Desarrollo Económico*, Vol. 13, N° 51, Buenos Aires.
- Golafshani, N. (2003). “Understanding reliability and validity in qualitative research”, en *The qualitative report*, Vol. 8, N°3, www.nova.edu/ssss/QR/QR8-4/golafshani.pdf
- Gramsci, A. (1998). *Notas Sobre Maquiavelo, sobre la política y sobre el Estado moderno*. Buenos Aires: Nueva Visión.
- Gramsci, A. (1997). *El materialismo histórico y la filosofía de Benedetto Croce*. Buenos Aires: Nueva Visión.
- Gramsci, A. (1986a). *Cuadernos de la Cárcel. Tomo 4*. México D.F.: Ediciones Era.
- Gramsci, A. (1986b). *Cuadernos de la Cárcel. Tomo 5*. México D.F.: Ediciones Era.
- Gordon, D., Edwards, R. y Reich, M. (1982). “Segmented Work, Divided Workers: The Historical Transformation of Labor in the United States”. Cambridge: Cambridge University Press.
- Gordon, D., Weisskopf, T. y Bowles, S. (1996). “Power, Accumulation and Crisis: The Rise and Demise of the Postwar Social Structure of Accumulation”, en Lippit, V. (ed.): *Radical Political Economy: Explorations in Alternative Economic Analysis*. Armonk, N.Y.: M.E. Sharpe.
- Gunder Frank, A. (1973). *Capitalismo y subdesarrollo en América Latina*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Gunder Frank, A. (1979). *Lumpenburguesía: Lumpendesarrollo. Dependencia, clase y política en Latinoamérica*. Barcelona: Laia.
- Harnecker, M. (2003). *Los conceptos elementales del materialismo histórico*. México: Siglo XXI Editores.
- Heredia, M. (2003). “Reformas estructurales y renovación de las elites económicas: estudio de los portavoces de la tierra y del capital”, en *Revista Mexicana de Sociología*, año 65, N° 1, México.
- Holloway, J. y Picciotto, S. (1994). “Capital, crisis y Estado”, en J. Holloway: *Marxismo, Estado y capital*. Buenos Aires: Fichas temáticas de Cuadernos del Sur, Editorial Tierra del Fuego.
- Ingaramo, J. (2004). “La renta de las tierras pampeanas”. Bolsa de Cereales de Buenos Aires, <http://www.bolsadecereales.com/pdf/renta%20tierra.pdf>.

- Iñigo Carrera, N. y Cotarelo, M.C. (2003). “Argentina, diciembre de 2001: hito en el proceso de luchas populares”, en Seoane, J.: *Movimientos sociales y conflictos en América Latina*. Buenos Aires: CLACSO.
- Iztcovitz, V. y Schvarzer, J. (1986). *Organizaciones corporativas del empresariado argentino: ADEBA*. Buenos Aires: CISEA.
- Izaguirre, I. (2002). “Pensar el Argentinazo”. Paper presentado en *Ciclo de Exposiciones en el Museo Roca*, 8 de mayo del 2002, Buenos Aires.
- James, D. (2006). *Resistencia e integración. El peronismo y la clase trabajadora argentina, 1946 – 1976*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Jick, T. (1983): “Mixing Qualitative and Quantitative Methods. Triangulation in Action”, en Van Mannen, J. (ed.): *Qualitative Methodology*, New York: Sage Publications.
- Jorrat, R. (2005). “El voto económico en las elecciones presidenciales de 2003”. Ponencia presentada en el *VII Congreso Nacional de Ciencia Política* organizado por la Sociedad Argentina de Análisis Político (SAAP), Córdoba, Argentina.
- Kang, M. (1996): *The Korean Business Conglomerate*. California: Berkeley.
- Katz, J. (edit.) (1996). *Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial. Estructura y funcionamiento del sector manufacturero latinoamericano en los años '90*. Buenos Aires: CEPAL/Alianza.
- Khanna, T y Yafeh, Y. (2005). “Business groups in emerging markets: paragons or parasites?”, en <http://cei.ier.hit-u.ac.jp/activities/seminars/papers/yafeh%2005.pdf>. Hitotsubashi University, Japan.
- Kosacoff, B. (coord.) (1999). “Hacia un nuevo entorno competitivo de la producción automotriz en Argentina”. Documento de Trabajo N° 82, CEPAL, Buenos Aires.
- Kulfas, M. y Schorr, M. (2003). *La deuda externa Argentina. Diagnóstico y lineamientos propositivos para su reestructuración*. Buenos Aires: Colección Diagnósticos y Propuestas, N° 6, Fundación OSDE.
- Kulfas, M., Porta, F., y Ramos, A. (2002). *Inversión extranjera y empresas transnacionales en la economía argentina*. Buenos Aires: CEPAL.
- Laclau, E. y Mouffe, C. (2004). *Hegemonía y Estrategia Socialista*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Laclau, E. (2000). “Teorías Marxistas del Estado: Debates y Perspectivas”, en Lechner, Norbert (Ed.): *Estado y Política en América Latina*. México: Siglo XXI Editores.
- Lenin, V. (2004). *¿Qué hacer?*. Argentina: Nuestra América.
- Lenin, V. (1985). *El Estado y la Revolución*. Beijing: Ediciones en Lenguas Extranjeras.
- López, A. (2006): *Empresarios, instituciones y desarrollo económico: el caso argentino*. Buenos Aires: CEPAL.

- Lozano, C. Rameri, A. y Raffo, T. (2009). “Las transformaciones en la cúpula empresarial durante la última década: Nuevos liderazgos, similar patrón productivo y mayor extranjerización”. Documento publicado por el Instituto de Estudios y Formación de la Central de los Trabajadores Argentinos (CTA), Buenos Aires.
- Lozano, C. y Schorr, M. (2001). “Estado nacional, gasto público y deuda externa”. Documento publicado por el Instituto de Estudios y Formación de la Central de los Trabajadores Argentinos (CTA), Buenos Aires.
- Lupu, N. y Stokes, S. (2009). “Las bases sociales de los partidos políticos en Argentina, 1912-2003”, en *Desarrollo Económico*, Vol. 48, Nº 192, Buenos Aires.
- Marini, R.M. (2007). *América Latina, dependencia y globalización*. Buenos Aires: Prometeo/CLACSO.
- Marticorena, C. (2009). *Las características del trabajo asalariado en la industria manufacturera. Continuidades y rupturas entre la década del '90 y la postconvertibilidad en Argentina (1991-2006)*. Tesis de Maestría no publicada, Universidad de Buenos Aires.
- Marx, K. (2003). *Contribución a la crítica de la economía política*. México: Siglo XXI Editores.
- Marx, K. (2000a). *Las luchas de clases en Francia, de 1848 a 1850*. Buenos Aires: Siglo Veintidós.
- Marx, Karl (2000b). *El dieciocho Brumario de Luis Bonaparte*. Buenos Aires: Siglo Veintidós.
- Marx, K. (1999). *La Cuestión Judía y otros escritos*. Buenos Aires: CS Ediciones.
- Marx, K. (1998). *El capital. Tomo I. Vol. 1*. México: Siglo XXI.
- Marx, K. (1997a). *El capital. Tomo II. Vol. 4*. México: Siglo XXI.
- Marx, K. (1997b). *El capital. Tomo III. Vol. 6*. México: Siglo XXI.
- Marx, K. (1997c). *El capital. Tomo III. Vol. 8*. México: Siglo XXI.
- Marx, K. (1997d). *El Manifiesto del Partido Comunista*. Buenos Aires: Editorial Anteo.
- Marx, K. (1996). *El capital. Tomo I. Vol. 2*. México: Siglo XXI.
- Marx, K. (1992). *El capital. Tomo III. Vol. 7*. México: Siglo XXI.
- Marx, K. y Engels, F. (1979). *La ideología Alemana*. La Habana: Editora Política.
- Massey, A. (1999). “Methodological Triangulation or How to Get Lost Without Being Found Out”, en Massey, A. & Walford, G. (Eds.): *Explorations in Methodology, Studies in Educational Ethnography*, vol. 2. Stanford: JAI Press.
- Meiksins Wood, E (2000). *Democracia contra capitalismo*. México: Siglo XXI.

- Miliband, R. (1969). *El Estado en la sociedad capitalista*. México: Siglo XXI.
- Miliband, R (1977). *Marxismo y política*. Madrid: Siglo XXI.
- Murillo, V. (1997). “La adaptación del sindicalismo argentino a las reformas de mercado en la primera presidencia Menem”, en *Desarrollo Económico*, vol. 37, Nro 147, Buenos Aires.
- Murmis, M. y Portantiero, J.C. (2004). *Estudios sobre los orígenes del peronismo*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Neffa, J. (2005). “Las principales reformas de la relación salarial operadas durante el período 1989-2001 con impactos directos e indirectos sobre el empleo”. Materiales de Investigación N° 4, CEIL-PIETTE, Buenos Aires.
- Nochteff, H. (1999). “La política económica en la Argentina de los noventa. Una mirada de conjunto”, en *Época. Revista argentina de economía política*, Año 1, N°1, Buenos Aires.
- Nochteff, H. (1995). “Los Senderos Perdidos del Desarrollo. Elite Económica y Restricciones al Desarrollo en la Argentina”, en Azpiazu, D. y Nochteff, H.: *El Desarrollo Ausente. Restricciones al Desarrollo, Neoconservadorismo y Elite Económica en la Argentina. Ensayos de Economía Política*. Buenos Aires: Tesis/Norma.
- Novaro, M. (comp.) (2002). *El derrumbe político: en el ocaso de la convertibilidad*. Buenos Aires: Norma.
- Nun, J. (1987). “La teoría política y la transición democrática”, en Nun, J. y Portantiero, J.C.: *Ensayos sobre la transición democrática en la Argentina*. Buenos Aires: Puntosur.
- O’Donnell, G. (1986). “Apuntes para una teoría del estado”, en Oszlak, O. (comp.): *Teoría de la burocracia estatal*. Buenos Aires: Paidós.
- O’Donnell, G. (1982). *El Estado burocrático-autoritario*. Buenos Aires: Editorial de Belgrano.
- O’Donnell, G. (1978). “Notas para el estudio de la burguesía local, con especial referencia a sus vinculaciones con el capital transnacional y el aparato estatal”. *Estudios Sociales* N° 12, Buenos Aires.
- O’Donnell, G. (1977). “Estado y alianzas en la política argentina”, en *Desarrollo Económico*, N° 64, Buenos Aires.
- Offe, Claus (1990): *Contradicciones en el Estado de Bienestar*. México, CONACULTA-Alianza.
- Offe, C. y Wiesenthal, H. (1985). “Dos lógicas de acción colectiva”, en Offe, C.: *Disorganized Capitalism*. Oxford: Cambridge Polity Press.
- Orlansky, D. (1994). “Crisis y transformación del Estado en la Argentina (1960-1993)”, en *Revista Ciclos*, año IV, N° 7, Buenos Aires.
- Ortiz, R. y Schorr, M (2006a). “La economía política del gobierno de Alfonsín: creciente subordinación al poder económico durante la ‘década perdida’”, en Pucciarelli, A. (coord.): *Los Años de Alfonsín*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

- Ortiz, R. y Schorr, M (2006b). “Crisis del Estado y pujas interburguesas. La economía política de la hiperinflación”, en Pucciarelli, A. (coord.): *Los Años de Alfonsín*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Ostiguy, P. (1990): *Los capitanes de la industria. Grandes empresarios, política y economía en la Argentina de los años '80*. Buenos Aires: Ed. Legasa.
- Oszlak, O. (2003). “El mito del Estado mínimo: Una década de reforma estatal en la Argentina”, en *Desarrollo Económico*, vol. 42, N° 168, Buenos Aires.
- Palermo, V. y Novaro, M. (1996). *Política y poder en el gobierno de Menem*. Buenos Aires: Norma.
- Palomino, H. (2005). “Los cambios en el mundo del trabajo y los dilemas sindicales”, en Suriano, J.: *Nueva Historia Argentina - Tomo X: "Dictadura y Democracia (1976-2001)"*. Buenos Aires: Ed. Sudamericana.
- Palomino, Marina (1988): *Tradición y poder. La Sociedad Rural Argentina (1955-1983)*. Buenos Aires: CISEA-Gel.
- Palomino, Mirta (1987). “Las organizaciones empresarias frente al gobierno constitucional”, en Nun, J. y Portantiero, J.C. (eds): *Ensayos sobre la transición democrática en la Argentina*. Buenos Aires: Puntosur.
- Peña, M. (1974). *Industria, burguesía industrial y liberación nacional*. Buenos Aires: Ediciones Fichas.
- Peña, M. (1973). *La clase dirigente argentina frente al imperialismo*. Buenos Aires: Ediciones Fichas.
- Peralta Ramos, M. (2007). *La economía política argentina: poder y clases sociales (1930-2006)*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Piva, A (2009). “Vecinos, piqueteros y sindicatos disidentes. La dinámica del conflicto social entre 1989 y 2001”, en Bonnet, A. y Piva, A. (comp.): *Argentina en pedazos*. Buenos Aires: Ediciones Continente.
- Piva, A. (2007). “Modo de acumulación y hegemonía en la Argentina”, en *Anuario EDI*, N° 3. Buenos Aires: Ediciones Luxemburg.
- Plotkin, M.B. (1991). “Perón y el peronismo: un ensayo bibliográfico”, en *EIAL* Vol. 2, No. 1, http://www.tau.ac.il/eial/II_1/plotkin.htm.
- Portantiero, J.C. (1981). *Los usos de Gramsci*. México: Folios Ediciones
- Portantiero, J.C. (1977). “Economía y política en la crisis argentina”, en *Revista Mexicana de Sociología*, N° 2, México.
- Poulantzas, N. (2005). *Las clases sociales en el capitalismo actual*. México: Siglo XXI Editores.
- Poulantzas, N. (2001). *Poder Político y clases sociales en el Estado capitalista*. México: Siglo XXI Editores.
- Poulantzas, N. (1980). *Estado, poder y socialismo*. México: Siglo XXI.
- Prebisch, R. (1986). “El desarrollo de la América Latina y sus principales problemas”, en *Desarrollo Económico*, vol. 26, No. 103, Buenos Aires.

- Pucciarelli, A. (coord.) (2006): *Los Años de Alfonsín*, Buenos Aires, Siglo XXI Editores.
- Pucciarelli, A. (2002). *La democracia que tenemos*. Buenos Aires: Libros del Rojas.
- Pucciarelli, A. (1986). *El capitalismo agrario pampeano 1880-1930*. Buenos Aires: Hyspamérica.
- Przeworski, A. (1990). *The state and the market under capitalism*. London-Pairs-New York-Melbourne: Harwood Academic Publishers.
- Przeworski, A. y Wallerstein, M. (1988). “Structural dependence of the state on capital”, en *American Political Science Review*, N° 82, Washington DC.
- Rapoport, M. *et ál* (2000). *Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2000)*. Buenos Aires: Macchi.
- Reca, L. y Parrellada, G. (2001). *El sector agropecuario argentino. Aspectos de su evolución, razones de su crecimiento reciente y posibilidades futuras*. Buenos Aires: Facultad de Agronomía, Universidad de Buenos Aires.
- Rial, O. (2001). *La dictadura económica*. Buenos Aires: Galerna.
- Rougier, M. y Schvarzer, J. (2006). *Las grandes empresas no mueren de pie. El (o)caso de Siam*. Buenos Aires: Editorial Norma.
- Rouquié, A. (1978). *Poder militar y sociedad política en la Argentina*. Buenos Aires: Emecé.
- Salvia, S. (2009). “Estado y conflicto interburgués en Argentina. La crisis de la convertibilidad (1999-2001)”, en Bonnet, A. y Piva, A. (comp.): *Argentina en pedazos*. Buenos Aires: Ediciones Continente.
- Sanmartino, J. y Romano, M. (2002). “Crisis de dominio Burgués: reforma o revolución en argentina”, en *Estrategia Internacional*, N° 18, Buenos Aires.
- Santarcángelo, J. y Schorr, M. (2000). “Desempleo y precariedad laboral en la Argentina durante la década de los noventa”, en *Revista Estudios del Trabajo*, N° 20, Buenos Aires.
- Sartelli, E. (1997). “Ríos de oro y gigantes de acero”, en *Razón y Revolución*, N° 3, Buenos Aires.
- Schmitter, P. (1987). *El siglo del corporativismo*. Buenos Aires: Cuadernos de la UBA.
- Schmitter P. y Streeck, W. (1999). *The Organization of Business Interests. Studying the Associative Action of Business in Advanced Industrial Societies*. Alemania: Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung.
- Schorr, M. (2005). *Cambios en la estructura y el funcionamiento de la industria argentina entre 1976 y 2004. Un análisis socio-histórico y de economía política de la evolución de las distintas clases sociales y fracciones de clase durante un período de profundos cambios estructurales*. Tesis de Doctorado no publicada, FLACSO-Sede Argentina, Buenos Aires.

- Schorr, M. (2004). *Industria y nación. Poder económico, neoliberalismo y alternativas de reindustrialización en la Argentina contemporánea*. Buenos Aires: Edhasa.
- Schorr, M. (2001). “¿Atrapados sin salida? La crisis de la Convertibilidad y las contradicciones en el bloque de poder económico”. FLACSO-Sede Argentina, Buenos Aires.
- Schorr, M. y Wainer, A. (2006). “Trayectorias empresarias diferenciales durante la desindustrialización en la Argentina: los casos de Arcor y Servotron”, en *Realidad Económica*, N° 223, Buenos Aires.
- Schorr, M. y Wainer, A. (2005a). “Argentina: ¿Muerte y resurrección? Notas sobre la relación entre economía y política en la transición del ‘modelo de los noventa’ al de ‘dólar alto’”, en *Realidad Económica*, N° 211, Buenos Aires.
- Schorr, M. y Wainer, A. (2005b). “A propósito de la crisis del Mercosur: Notas sobre el proyecto de país de la ‘burguesía nacional’ en la Argentina”, en *Realidad Económica*, N° 215, Buenos Aires.
- Schuster, F. et al (2006). *Transformaciones de la protesta social en Argentina 1989-2003*. Buenos Aires: Instituto de Investigaciones Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.
- Schuster, F. et al (2002). “La trama de la crisis”, en Cuaderno de Coyuntura N° 3, Instituto de Investigaciones Gino Germani, Universidad de Buenos Aires.
- Schvarzer, J. (2003). “Bonos, cuasimonedas y política económica”, en *Realidad Económica*, N° 193, Buenos Aires.
- Schvarzer, J. (1995). “Grandes grupos económicos en la Argentina. Formas de propiedad y lógicas de expansión”, en Bustos, P. (comp.): *Más allá de la estabilidad*. Buenos Aires: Fundación Friedrich Ebert.
- Schvarzer, J. (1991). *Empresarios del Pasado. La Unión Industrial Argentina*. Buenos Aires: CISEA.
- Schvarzer, J. (1990). *Estructura y comportamiento de las grandes corporaciones empresarias argentinas (1955-1983). Un estudio “desde adentro” para explorar su relación con el sistema político*. Buenos Aires: CISEA.
- Schvarzer, J. (1987). *Promoción industrial en Argentina. Características, evolución y resultados*. Buenos Aires: CISEA
- Schvarzer, J. (1984). *La lógica política de la política económica*. Buenos Aires: CISEA.
- Schvarzer, J., Gómez, T. y Rougier, M. (2007). *La empresa ayer y hoy. Nuevas investigaciones y debates*. Buenos Aires: CESP.A.
- Schvarzer, J. y Finkelstein, H. (2004). “La debacle de la deuda pública argentina y el fin de la convertibilidad”. Documento de Trabajo N° 6, CESP.A, IIE/FCE/UBA, Buenos Aires.
- Senen González, S. y Bosoer, F. (1999). *El sindicalismo en tiempos de Menem*. Buenos Aires: Corregidor.

- Shaikh, A. (2006). *Valor, acumulación y crisis*. Buenos Aires: Ediciones RyR.
- Sidicaro, R. (2001). *La crisis del Estado y los actores políticos y socio-económicos en la Argentina (1989-2001)*. Buenos Aires: Libros del Rojas.
- Sidicaro, R. (1988). *La Bolsa de Comercio de Buenos Aires y la representación de intereses empresarios. Estudio de Sociología*. Buenos Aires: CISEA.
- Smith, A. (2006). *Investigación de la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Steers, R., Shin, Y. y Ungson, G. (1989). *The Chaebol: Korea's New Industrial Might*. Nueva York: Harper & Row Publishers.
- Svampa, M. (2005). *La sociedad excluyente*. Buenos Aires: Taurus.
- Svampa, M. y Pereyra, S. (2003). *Entre la ruta y el barrio*. Buenos Aires: Paidós.
- Tarcus, H. (comp.) (1991). *Debates sobre el Estado Capitalista/1. Estado y Clase dominante*. Argentina: Imago Mundi.
- Therborn, G. (1998). *¿Cómo domina la clase dominante? Aparatos de estado y poder estatal en el feudalismo, el capitalismo y el socialismo*. México: Siglo XXI.
- Thompson, E.P. (1989). *La formación de la clase obrera en Inglaterra*. Barcelona: Ed. Crítica.
- Torre J. y Gerchunoff, P. (1996). “La política de liberalización económica en la administración Menem”, en *Desarrollo Económico*, N° 143, Buenos Aires.
- Tse-tung, M. (1968). “Sobre la contradicción”, en Tse-tung, M.: *Obras escogidas, Tomo I*. Pekín: Ediciones Lenguas extranjeras.
- Trotsky, L. (1997). *Historia de la Revolución Rusa. Tomo I*. Buenos Aires: Editorial Antídoto.
- Viguera, A. (2000). *La trama política de la apertura económica en la Argentina (1987-1996)*. La Plata: Ediciones Al Margen/Editorial de la Universidad Nacional de La Plata.
- Villarreal, J.M. (1985). “Los hilos sociales del poder”, en Jozami, E., Paz, P. y Villarreal, J.: *Crisis de la dictadura argentina*, Buenos Aires: Siglo XXI.
- Varela, L. (2003). “El sector automotriz argentino. Estudio sobre la evolución de la cadena productiva local”, en *Realidad Económica*, N° 196, Buenos Aires.
- Vispo, A. (1999). “Reservas de mercado, cuasi rentas de privilegio y deficiencias regulatorias: el régimen automotriz argentino”, en Azpiazu, D. (comp.): *La desregulación de los mercados. Paradigmas e inequidades de las políticas del neoliberalismo*. Buenos Aires: FLACSO/Grupo Editorial Norma.
- Williams, R. (1976). “Notes on Marxism in Britain since 1945”, en *New Left Review*, N° 100, Londres.

Fuentes consultadas:

a) Diarios nacionales y revistas especializadas

- Diario *Clarín*, años 1998-2003
- Diario *La Nación*, años 1998-2003
- Diario *Página 12*, años 1998-2003
- Revista *Márgenes Agropecuarios*, años 1998-2003
- Revista *Mercado*, Editorial Coyuntura, años 1998-2003.
- Revista *Prensa Económica*, Editorial Amalgama, años 1998-2003.

b) Documentos de asociaciones empresarias

- *Memoria y Balance*, Unión Industrial Argentina, años 1998 y 2003.
- *Anuario*, Unión Industrial Argentina, años 1999, 2000, 2001 y 2002.
- *Anales de la Sociedad Rural Argentina*, años 2000, 2001 y 2002.
- 5ª Conferencia Industrial Argentina, agosto de 1999
- 6ª Conferencia Industrial Argentina: *Agenda para una Argentina desarrollada. El rol de la industria*. Mar del Plata, 11, 12 y 13 de octubre de 2000.
- 7ª Conferencia Industrial Argentina: *Encuentro de los Argentinos: Un Proyecto Nacional para el desarrollo. El verdadero riesgo es no tener país*. Buenos Aires, 20, 21 y 22 de noviembre de 2001.
- 8ª Conferencia Industrial Argentina: *Renacimiento de la República. Reforma Institucional*. Pilar, 30 y 31 de Octubre y 1º de noviembre de 2002.
- 8ª Conferencia Industrial Argentina – Segunda fase: *El Protagonismo de la Industria en la Reconstrucción Social*. Buenos Aires, 4 y 5 de Diciembre de 2002.
- “La visión de la Unión Industrial Argentina sobre las causas de la depresión. Propuestas para el crecimiento”. Exposición del Dr. José Ignacio de Mendiguren ante representantes del gobierno de los Estados Unidos, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo, Washington D.C., Octubre 2001.

c) Información estadística y documentos oficiales

- Banco Central de la República Argentina (BCRA).
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC).
- Ministerio de Economía de la Nación.

- Centro de Estudios para la Producción (CEP) de la Secretaría de Industria de la Nación.
- Secretaría de de Agricultura, Ganadería y Pesca (Sagpya).
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- United States Bureau of Labour Statistics.
- British Bankers' Association (Reino Unido).
- *Boletín Oficial de la República Argentina*
(www.boletinoficial.gov.ar)
- *Séptimo Informe Anual del Defensor del Pueblo de la Nación*, año 2000.

ANEXO I: Los actores que representan los intereses de la burguesía

Tal como quedó expuesto en el primer capítulo de la presente investigación, en lo que hace a la representación corporativa de los intereses de los distintos sectores empresarios, se pueden identificar cuatro grandes niveles: 1) Las cámaras empresarias, las cuales agrupan a las empresas por rama de actividad de un determinado ámbito geográfico (ciudad, provincia, región, país, etc.); 2) las federaciones, que agrupan a diversas cámaras a nivel local o nacional; 3) las entidades que representan a todo un sector de actividad en todo el país (industria, comercio, sector rural, finanzas, etc.) y que están compuestas por diversas cámaras y federaciones y; 4) las asociaciones empresarias que intentan representar al conjunto del sector empresario, incluyendo los diversos sectores de actividad.

Si bien la mayoría de las corporaciones empresarias registradas son entidades de tercer grado, este requisito no ha sido excluyente. El criterio de selección ha considerado también el grado de legitimidad y representatividad de cada entidad entre las grandes empresas del país. Asimismo, se han considerado variables relacionadas con el peso histórico de cada entidad así como el lugar estratégico que ocupan de acuerdo al tipo de estructura productiva del país, siendo condición necesaria que tengan la capacidad de condicionar la política económica a nivel nacional.

I.1 La burguesía agraria

Las asociaciones empresarias más tradicionales que representan a los productores agropecuarios están constituidas por la Sociedad Rural Argentina (SRA), las Confederaciones Rurales Argentinas (CRA), la Confederación Intercooperativa Agropecuaria (Coninagro) y la Federación Agraria Argentina (FAA). De estas cuatro, para la investigación solo se han tomado registros de las dos primeras, ya que tanto la Federación Agraria como Coninagro representan mayormente a los pequeños y medianos productores. Sólo aparecen mencionadas estas entidades en la medida en

que intervienen conjuntamente con las asociaciones representativas de la gran burguesía agroexportadora (Sociedad Rural y Confederaciones Rurales Argentinas).

La Sociedad Rural Argentina (SRA)

La Sociedad Rural es la asociación empresaria más antigua de la Argentina. La misma fue fundada en 1866 y su primer presidente fue José Martínez de Hoz (1866-1870). La entidad es una organización de primer grado ya que, si bien nuclea a las Sociedades Rurales locales, también agrupa directamente a grandes propietarios, lo cual la ha convertido, entre otras cosas, en la entidad del campo hegemónica a nivel nacional. Justamente, la SRA se caracteriza por agrupar a los propietarios más grandes, con un fuerte peso en la región de la pampa húmeda.

Desde sus inicios la asociación ha tenido una ideología liberal ortodoxa y, consecuentemente, ha pregonado sistemáticamente por el libre cambio. Históricamente esta entidad ha tenido un amplio peso en las exportaciones del país -y la consecuente provisión de divisas para la economía argentina-, ya que las mismas han estado constituidas primordialmente por productos agropecuarios.

La historia de la SRA y el carácter de sus miembros la convirtieron en la entidad hegemónica en el sector agropecuario³³⁵. Entre sus asociados siempre se han contado los miembros más “ilustres” de la oligarquía argentina, muchos de los cuales diversificaron sus negocios hacia otras actividades económicas (Basualdo, 2006). Entre 1994 y 2002 la entidad estuvo presidida por Enrique Crotto, el cual fue sucedido por el entonces vicepresidente Luciano Miguens. Hacia fines de la década de los noventa y comienzos del nuevo siglo la SRA contaba con 104 Sociedades Rurales y 62 Asociaciones de Criadores adheridas, además de unos 10.000 socios directos (Viguera, 2000).

³³⁵ Para ampliar sobre la Sociedad Rural Argentina consultar, entre otros, Acuña y Golbert (1988), Palomino (1988), Schvarzer (1990) y Viguera (2000).

Las Confederaciones Rurales Argentinas (CRA)

La entidad fue fundada en 1943 y es una federación de tercer grado conformada por asociaciones de primer y segundo grado. Entre ellas se encuentran alrededor de 300 sociedades rurales de todo el país y 13 confederaciones y federaciones regionales de Buenos Aires y La Pampa, Santa Fe, Tercera Zona, Tucumán, Mendoza, Chaco y Formosa, Chubut, Santiago del Estero, Jujuy, Santa Cruz, Litoral y Río Negro. En el interior de la CRA la confederación más importante es la de Buenos Aires y La Pampa (CARBAP), la cual inclusive tiene peso propio en el escenario nacional. En segundo lugar de importancia se ubica la Confederación Rural de la Tercera Zona (CARTEZ), que nuclea fundamentalmente a productores de la provincia de Córdoba. En total, de manera indirecta, la CRA representa a unos 109.000 afiliados (<http://www.cra.org.ar>).

Las Confederaciones Rurales Argentinas nuclean principalmente a propietarios medianos, aunque compite con la Sociedad Rural respecto a la representación de los grandes y con la Federación Agraria en torno a la representación de los pequeños. Cabe aclarar que las entidades empresarias no requieren exclusividad, con lo cual muchos socios de la CRA también lo son de la SRA (Palomino, 1987; Acuña y Golbert, 1988). Sus presidentes entre 1998 y 2003 fueron Marcelo Muniagurria y Manuel Cabanellas.

I.2. La burguesía industrial

Durante la segunda mitad del siglo XX las dos mayores asociaciones empresarias que representaron al sector industrial en la Argentina fueron la Unión Industrial Argentina (UIA) y Confederación General Económica (CGE). Esta última fue creada en 1953 por impulso del gobierno peronista y su primer presidente fue José Ber Gelbard. A diferencia de la UIA, la CGE buscó agrupar a las empresas de capital nacional, fundamentalmente a las pequeñas y medianas. En la investigación sólo se tomó registro de los discursos y acciones de la UIA dado que la CGE no solo representó mayormente a las franjas más débiles de la burguesía local sino que la misma prácticamente perdió toda relevancia como entidad representativa del

empresariado industrial a partir de la última intervención que sufrió durante la última dictadura militar (1976-1983).

La Unión Industrial Argentina

La Unión Industrial Argentina (UIA) es, junto a la Sociedad Rural, una de las entidades empresarias más antiguas de la Argentina. La misma surgió en 1887 como resultado de la fusión del Club Industrial Argentino (fundado en 1875) y del Centro Industrial Argentino (escindido del primero en 1878). A excepción de los períodos de los tres primeros gobiernos justicialistas, la asociación industrial tuvo una presencia continua y destacada en la historia del país³³⁶.

La UIA es una entidad de tercer grado de carácter federativo y sectorial. Los socios plenarios de la entidad son las entidades gremiales de segundo grado de carácter sectorial o territorial. Asimismo, la UIA también tiene socios activos, que son las entidades gremiales empresarias de primer grado, asociadas a su vez a una entidad (de segundo grado) que sea socia plenaria de la asociación. Por último, también pueden asociarse empresas individuales a través de la afiliación directa³³⁷.

Tras estar intervenida durante gran parte de la dictadura –aunque con un interventor que contó con el “visto bueno” de la mayor parte de los miembros de la entidad-, la UIA resurgió en 1983 como la principal representación empresarial del sector industrial, dado que, con la disolución de la CGE, muchas cámaras de primer y segundo grado que aún

³³⁶ En 1947 la Unión Industrial Argentina fue intervenida por el gobierno justicialista y recién logró su rehabilitación una vez derrocado el segundo gobierno de Perón, en diciembre de 1955. Durante el tercer gobierno peronista, la UIA fue “obligada” a fusionarse con la Confederación General de la Industria, siendo esta última la rama fabril de la CGE. De esta manera debía quedar conformada, bajo la órbita de la CGE, una única Confederación de la Industria Argentina (CINA), entidad que nunca llegó a funcionar en la realidad. Finalmente, en 1975, cuando el gobierno decidió intervenir las entidades empresarias, la UIA recuperó su personería jurídica.

³³⁷ Los socios de la UIA se dividen de la siguiente manera: a) los socios plenarios, que son las entidades gremiales empresarias de segundo grado del ámbito sectorial o territorial, las cuales, a su vez, están formadas por dos o más cámaras de primer grado; b) los socios activos, que son las entidades gremiales empresarias de primer grado; c) los socios individuales (empresas) y; d) los socios colectivos, que son las cámaras sectoriales y regionales.

permanecían en esta pasaron a adherir a la Unión Industrial. De este modo la representación del sector industrial recayó de manera casi exclusiva en la UIA, congregando a más de 130 cámaras, a todas las uniones industriales provinciales y a unas 340 grandes empresas. El peso de los socios individuales ha ido creciendo en las últimas décadas, hecho que fortaleció el poder de los grandes grupos industriales en los órganos decisionales de la entidad. Actualmente estos socios son empresas tanto nacionales como transnacionales³³⁸.

A partir de la elección interna en el año 1981, se formaron dos líneas en el interior de la asociación: el Movimiento Industrial Argentino (MIA) y el Movimiento Industrial Nacional (MIN). Tradicionalmente el MIA ha adoptado posturas más “liberales”, siendo fuertemente influido por los sectores exportadores vinculados a la agroindustria. El MIN, en cambio, ha tendido a ser más “proteccionista-intervencionista” y ha estado más vinculado a las políticas mercado-internistas llevadas adelante por el peronismo y, sobre todo, por el desarrollismo (Viguera, 2000). En este último alineamiento se encuentran la mayoría de las PyMEs que forman parte de la UIA, aunque estas no sólo están acompañadas por algunas grandes sino que son estas últimas las que por lo general hegemonizan las posiciones en el interior del lineamiento³³⁹. En el MIA revisten, entre las más importantes, las cámaras metalúrgicas y la influyente Coordinadora de Productos Alimenticios (COPAL). En 1993 ambas líneas instauraron un pacto de alternancia en la conducción de la entidad, acuerdo que se renovó en 1997 y que finalmente fue dejado de lado en el año 2003 (Gaggero y Wainer, 2004).

Hay algunas cámaras que componen la UIA que tienen una fuerte presencia más allá de la entidad y cuentan con la posibilidad de condicionar ciertas

³³⁸ Algunas de las más importantes empresas afiliadas como miembros individuales a la UIA son Acindar, AGFA-Geavert, BGH, Cementos Avellaneda, Cervecería Quilmes, Cía, Gral. de Combustibles, Fiat Argentina, Fortabat, Grimoldi, Industrias Metalúrgicas Pescarmona, FelFort, Ledesma, Pan American Energy, Petrobrás Energía, Peugeot Citroen, Roemmers, Sancor, Sideco Americana, Siderar, Siderca, Siemens, Toyota Argentina y Unilever. Sólo los socios individuales pueden ser miembros de la Junta Ejecutiva y cumplen un destacado rol en la elección del presidente de la entidad.

³³⁹ También componen el MIN algunas de las más grandes empresas locales, siendo algunas de estas hegemónicas dentro de dicha línea interna, como las del grupo Techint.

políticas económicas. Entre estas cámaras se destacan la Asociación de Industriales Metalúrgicos de la República Argentina (ADMIRA) y la COPAL. La destacada relevancia de esta última se debe, entre otros factores, a que la misma representa a la principal rama de actividad industrial del país³⁴⁰. La COPAL ha tenido tradicionalmente posiciones más liberales debido a que las empresas que la conforman están ubicadas en sectores vinculados a ventajas comparativas naturales y con capacidad exportadora.

I.3. La burguesía comercial y las firmas de servicios

A nivel nacional pueden identificarse dos grandes entidades representativas del sector comercial: la Cámara Argentina de Comercio (CAC) y la Coordinadora de Actividades Mercantiles Empresarias (CAME). Mientras que la primera es la entidad más tradicional y representa a las grandes empresas, la CAME representa principalmente a los pequeños y medianos comerciantes, con lo cual, al igual que la FAA y Coninagro, no será tenida en cuenta.

Además de estas dos entidades, dentro del sector comercial se encuentra la Cámara de Importadores de la República Argentina (CIRA), dedicada específicamente a defender los intereses de las empresas importadoras. También vinculadas al comercio exterior, pero en este caso a la exportación, existen dos entidades que no son estrictamente comerciales ya que agrupan también a algunas empresas industriales: la Cámara de Exportadores de la República Argentina (CERA) y la Cámara de la Industria Aceitera de la República Argentina (CIARA). En efecto, si bien estas dos cámaras nuclean a empresas no necesariamente comerciales, los intereses que defienden estas entidades están vinculados a la comercialización en el exterior de la producción local, con lo cual su principal motivo de intervención es todo lo que hace a cuestiones comerciales. Es por ello que eventualmente han sido tenidas en cuenta aunque los registros principales se refieren a la CAC,

³⁴⁰ En las últimas tres décadas las ramas de Alimentos y Bebidas ha explicado alrededor del 30% del total de la producción industrial argentina (Schorr, 2005).

En representación del sector servicios, si bien las principales firmas del sector forman parte de la Cámara Argentina de Comercio, existe una entidad específica que agrupa únicamente a las firmas de servicios públicos privatizadas: la Asociación de Empresas de Servicios Públicos Argentinos (Adespa).

La Cámara Argentina de Comercio

La Cámara Argentina de Comercio fue fundada en 1927 y surgió como sucesora de la Cámara Argentina de Cultura, Comercio, Industria y Producción creada sólo tres años antes. La misma es una central empresaria confederal que ha nucleado históricamente a cámaras sectoriales y grandes empresas vinculadas principalmente al comercio y servicios: supermercados, cadenas comerciales, *shoppings centers*, exportadoras, importadoras, servicios públicos, etc.³⁴¹. Si bien la misma no es una entidad estrictamente gremial, es la entidad representativa más importante del sector comercial y de servicios y participa activamente en la discusión de política económica a nivel nacional.

Cabe destacar que la CAC ha sido tradicionalmente defensora de las políticas liberales y en general ha actuado, más allá de lo sectorial, como vocera del *establishment* en general (Viguera, 2000)³⁴². Entre 1993 y 2003 la Cámara estuvo presidida por el Dr. Jorge Di Fiori.

La Asociación de Empresas de Servicios Públicos Argentinos

La Asociación de Empresas de Servicios Públicos Argentinos (Adespa) agrupa a las principales empresas prestatarias de los servicios públicos

³⁴¹ Algunas de las empresas miembros de la cámara más destacadas son: Aeropuertos Argentina 2000, Grimaldi, Gas Natural Ban, Coto, Telefónica de Argentina, Telecom, Cencosud (Jumbo), Edesur, Diarco y Xerox Argentina.

³⁴² “La necesidad de preservar los principios de libertad económica e iniciativa privada, así como de defenderse de los nuevos grupos de presión que buscaban obtener privilegios para sí, motivó en los primeros años de este siglo a comerciantes, industriales, importadores, agricultores e industriales, a agruparse en el marco de una institución que representara sus intereses frente a las autoridades públicas y a la comunidad empresaria del país y también del mundo, siendo que las relaciones comerciales carecerían de una adecuada presencia del sector privado argentino con sus pares del exterior.” (<http://www.cac.com.ar>)

privatizados, entre ellas: Metrogas, Aguas Argentinas, Gas Natural, Telefónica, Edesur, Telecom, Metrovías, Camuzzi Argentina, Litoral Gas, Autopistas del Sol, Erogas y Edenor.

Al ser una asociación que nuclea a una cantidad relativamente pequeña de empresas –aunque de gran importancia económica-, su participación en la escena pública es más bien acotada y sus representados utilizan diversas vías alternativas para hacer valer sus intereses particulares³⁴³.

I.4. La burguesía financiera

En primer lugar, se destaca el rol de los acreedores de la deuda externa dado el peso y magnitud de la misma y su capacidad para condicionar el desempeño de la economía argentina al menos desde mediados de la década de 1970 (Basualdo, 2006). La representación de los intereses del capital de préstamo a nivel internacional recayó mayormente en los organismos multilaterales de crédito: el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID). En general, los tres organismos actúan coordinadamente y, no casualmente, tanto el Banco Mundial como el BID sólo pueden aprobar créditos que no sean de inversión a países que tengan un acuerdo vigente o el “visto bueno” del FMI³⁴⁴. De esta manera, ha sido el Fondo Monetario Internacional la institución que se ha consolidado como representante de los intereses del capital financiero a nivel mundial y, sobre todo, ha expresado los intereses de los países centrales, con un fuerte peso de la principal potencia económica a nivel mundial: los Estados Unidos³⁴⁵.

³⁴³ Dado el gran tamaño de las empresas prestatarias de servicios públicos, muchas exponen sus intereses directamente a través de los directivos de las propias firmas o a través de representantes de los gobiernos de sus países de origen. Como se mencionó, también tienen representación, aunque menos precisa, en la Cámara Argentina de Comercio.

³⁴⁴ Los créditos de inversión están destinados a la adquisición de bienes de capital, la realización de obras o la contratación de servicios específicos. Estos desembolsos no necesariamente están sujetos a la “aprobación” del FMI, mientras que sí lo están los créditos relacionados con políticas de “desarrollo” o “con fines de ajuste”, los cuales no poseen un destino específico para su uso. Al respecto consultar Bembi y Nemiña (2007).

³⁴⁵ Para ampliar sobre las características del FMI ver Bembi y Nemiña (2007).

En segundo lugar, a finales de la década de 1990 existieron dos grandes entidades representativas del sector bancario argentino: la Asociación de Bancos de la Argentina (ABA) y la Asociación de Bancos Públicos y Privados de la República Argentina (Abapra). También hubo otra entidad representativa del sector bancario que fue muy relevante desde mediados de la década de 1970 pero que desapareció en 1998: la Asociación de Bancos Argentinos (Adeba)³⁴⁶.

Asimismo, como parte del capital financiero, se han considerado los intereses de las Administradoras de Fondos de Jubilación y Pensión (AFJP). Aunque estas Administradoras contaron con una cámara propia, la Unión de Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones (UAFJP), la misma recién fue creada en el año 2001 como resultado de la fusión entre la Asociación de Administradoras Privadas y la Cámara de Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones. Además, a pesar de su existencia formal, debe mencionarse que esta cámara tuvo un rol más bien circunscripto a cuestiones administrativas y legales, mientras que la representación de los intereses corporativos de las AFJP quedó subsumida mayormente al accionar de las asociaciones de los bancos (que eran los propietarios de las AFJP). Por todo ello en los registros del período de estudio se ha considerado únicamente a ABA y Abapra.

La Asociación de Bancos de la Argentina

La Asociación de Bancos de la Argentina (ABA) surgió a fines de 1998 como consecuencia de la fusión de la Asociación de Bancos de la República Argentina (ABRA) y la Asociación de Bancos Argentinos (Adeba). Mientras que ABRA representaba a los bancos privados extranjeros, Adeba hacía lo propio con los nacionales. La fusión entre ambas entidades fue la consecuencia del intenso proceso de extranjerización de la banca que tuvo

³⁴⁶ Tras haber surgido en 1972 y desaparecer como entidad independiente a mediados de 1998 a partir de su fusión con ABRA (dando lugar a la mencionada ABA), en abril del 2003 la entidad que nucleaba a los bancos de capital nacional fue refundada bajo el nombre de Asociación de Bancos Privados de Capital Argentino. La nueva entidad congregó a 21 bancos privados de capital nacional, muchos de los cuales habían sido parte de la anterior Adeba, se habían traspasado a Abapra o se habían integrado a ABA. Su nuevo presidente y uno de sus principales impulsores fue Jorge Brito, titular del Banco Macro.

lugar durante los años noventa, ya que quedaron muy pocos bancos privados en manos de capitales nacionales. En este sentido, al perder relevancia los bancos privados nacionales, la asociación que los nucleaba optó por fusionarse con la entidad que representaba a los extranjeros. De hecho el único banco privado “top ten” que no fue vendido al extranjero fue el Galicia, cuyo titular, Eduardo Escasany –por entonces presidente de Adeba– fue elegido como el primer presidente de la nueva asociación de bancos (ABA).

Además del Galicia, formaron parte de ABA prácticamente todos los bancos privados extranjeros, entre ellos: ABM Amro Bank, BBVA Banco Francés, American Express Bank, BNP Paribas, Bradesco, Citibank, Deutsche Bank, HSBC, Banco Itaú-Buen Ayre, JP Morgan Chase Bank, Banco Río de la Plata (Santander), Standard Bank y BankBoston.

La Asociación de Bancos Públicos y Privados de la República Argentina

Si bien Adeba había incorporado a mediados de 1998 (antes de la fusión con ABRA) a los bancos Nación y Ciudad, para ese entonces los mismos ya formaban parte de la Asociación de Bancos Públicos y Privados de la República Argentina (Abappra), la entidad que, desde 1996, estuvo constituida por los bancos de los Estados provinciales, municipales, cooperativos y de inversión. A mediados de 1998 se iniciaron gestiones para que Abappra se incorporase a Adeba, mientras que a la vez esta última buscaba fusionarse con ABRA. Finalmente, debido a la oposición del Banco de la Provincia de Buenos Aires (Bapro), la asociación permaneció independiente del resto de las entidades de banqueros.

Además del Banco Provincia, el Nación y el Ciudad, formaron parte de Abappra los siguientes bancos: Credicoop, Banco de Inversión y Comercio Exterior, Banco Hipotecario, Banco de Corrientes, Banco de Formosa, Banco de la Provincia de Córdoba, Banco de la Provincia de Neuquén, Banco del Chubut, Banco Municipal de Rosario, Banco Provincia de Tierra del Fuego, Caja Popular de Ahorros de la provincia de Tucumán, Nuevo Banco de Entre Ríos, Nuevo Banco de Santa Fe y Nuevo Banco del Chaco.

Anexo II: Registros de los posicionamientos de las entidades empresarias sobre temáticas seleccionadas

En este anexo se presentan las citas que funcionan como evidencia empírica sobre los posicionamientos de las principales corporaciones empresarias en relación a la apertura comercial, las tarifas de servicios públicos, el nivel de la tasa de interés, el déficit fiscal, y el tipo de cambio. Las celdas se dividen cuando aparece una variación en el posicionamiento de una entidad empresaria sobre algún tema a lo largo del período. Dado que los cambios de posiciones, cuando existieron, se circunscribieron al último año de vigencia de la convertibilidad, las correspondientes citas figuran en la columna correspondiente al año 2001³⁴⁷. Por último, los casos en donde no se registró evidencia empírica alguna fueron señalados con color gris.

³⁴⁷ Cabe remarcar que sólo se procedió a dividir las celdas en los casos en los que efectivamente se registró alguna variación significativa en 2001 respecto a la posición adoptada entre 1998 y 2000.

Cuadro N° II.1. Posicionamientos de las principales entidades empresarias sobre el nivel de la tasa de interés (1998-2001).

	1998-2000	2001
UIA	<ul style="list-style-type: none"> • "Existen diferencias de intereses muy fuertes entre el sector industrial y el financiero, ya que además del perjuicio que ocasionan las altas tasas de interés, existen dos proyectos distintos de país. La UIA quiere un modelo productivo de fuerte generación de empleo, priorizando las pequeñas y medianas empresas, con un fuerte sentido social. En cambio los bancos priorizan un esquema de concentración de la riqueza y extranjerización del capital, que genera exclusión" (Osvaldo Rial; <i>Clarín</i>, 22/08/99) • "(Crotto, titular de la SRA) no dijo nada sobre las altas tasas de interés ni la necesidad de reactivar el mercado interno, que son las principales restricciones de los sectores productivos y del agro en particular" (Osvaldo Rial, presidente de la UIA; <i>Clarín</i>, 31/07/00) • "Si los bancos están preocupados y quieren ayudar, deben prestar hoy al Tesoro a una tasa inferior al 10%." (I. de Mendiguren, secretario de la UIA; <i>Clarín</i>, 21/01/01) • "Las consecuencias de esta política fueron tasas de interés para el sector productivo muy elevadas, restricciones en el acceso al crédito y, por lo tanto, una economía severamente afectada por el funcionamiento del sistema financiero... (se debe) disminuir las tasas de interés" ("La visión de la Unión Industrial Argentina sobre las causas de la depresión. Propuestas para el crecimiento", Washington D.C., Octubre 2001) 	
CRA	<ul style="list-style-type: none"> • "El significativo aumento de las tasas de interés y de las comisiones de los préstamos no condice con el grado de monetización y la performance de los indicadores macroeconómicos de la Argentina, donde no se manifestaron, por otra parte, fugas de capital como en otros países similares del mundo" (Comunicado de CRA, SRA, Coninagro y FAA; <i>La Nación</i>, 24/10/98) • "Tenemos que minimizar el impacto financiero en la producción. La tasa de interés es una de las barreras más difíciles de superar para los productores y el acceso al sistema bancario es complejo y peligrosamente discriminatorio para quienes están en una situación límite y los que, con esfuerzo, han podido cumplir con tasas de interés totalmente incompatible con la posibilidad de producir y crecer" (M. Cabanellas, presidente de CRA; 7° Conferencia Industrial, noviembre de 2001) 	
SRA	<ul style="list-style-type: none"> • "El significativo aumento de las tasas de interés y de las comisiones de los préstamos no condice con el grado de monetización y la performance de los indicadores macroeconómicos de la Argentina, donde no se manifestaron, por otra parte, fugas de capital como en otros países similares del mundo" (Comunicado de CRA, SRA, Coninagro y FAA; <i>La Nación</i>, 24/10/98) • "Tenemos la sensación de transitar un modelo donde se privilegia al sector financiero por encima de los otros [...] El país rural [...] no quiere un sistema bancario que cobre las tasas más altas del mundo." (E. Crotto, presidente de la SRA, 19 diciembre de 2001, "Conferencia de prensa de fin de año"; en <i>Anales de la Sociedad Rural Argentina</i>, Año 2002)" 	
Abappra	<ul style="list-style-type: none"> • " (A pesar de la crisis, los bancos de Abappra) no aumentaron las tasas de interés de sus préstamos ni planean hacerlo en el corto plazo" (Rodolfo Frigeri, presidente de Abappra; <i>La Nación</i>, 12/09/98) 	<ul style="list-style-type: none"> • "El ordenamiento de la economía argentina va a ir bajando las tasas" (Enrique Olivera, Presidente de Abappra; <i>La Nación</i>, 21/06/01)
ABA	<ul style="list-style-type: none"> • "La reducción de esta tasa (...) sólo se dará en un contexto de reducción de la misma mediante el compromiso de recuperar la solvencia intertemporal del estado; este es el único camino posible para lograr una baja estructural de la tasa de interés, ya que como nos muestra nuestra historia reciente tratar de forzar arbitrariamente las condiciones de mercado solo generará distorsiones en los mismos, que beneficiaran a unos pocos en perjuicio del conjunto de la sociedad (...) yo creo que el problema en la Argentina es que las empresas no ganan plata; entonces, como no ganan plata, el riesgo de prestarle a las empresas es alto y esto es la causa fundamental del problema que tenemos" (Eduardo Escasany, presidente de ABA; VI Conferencia Industrial, octubre de 2000) • "De modo que yo pienso que para restituir un nivel mínimo de confianza es necesario este acuerdo nacional que incluye a políticos, empresarios y gremialistas y que esto es lo que va a dar una cierta estabilidad y un horizonte previsible, que va a permitir que los empresarios puedan empezar a encarar proyectos de inversión, que los ahorristas vuelvan a traer sus fondos a la Argentina y, de esta manera, faciliten la baja de la tasa de interés y la disponibilidad de crédito para todos estos proyectos" (E. Escasany, presidente de ABA; 7° Conferencia Industrial, noviembre 2001) 	
CAC		
Adespa		

Fuente: Elaboración propia en base a documentos empresarios y prensa diaria.

Cuadro N° II.2. Posicionamientos de las principales entidades empresarias sobre el nivel de las tarifas de los servicios públicos privatizados (1998-2001).

	1998-2000	2001
UIA	<ul style="list-style-type: none"> • "Llegó el momento de renegociar las tarifas de servicios que superan las vigentes en otros países, como el caso de los peajes, que incide en los costos del transporte" (Alvarez Gaiani, vicepresidente de la UIA en el Almuerzo anual de la COPAL; <i>Clarín</i>, 11/11/99) • "El ajuste no puede caer otra vez sobre la producción. Ahora deben pagar los servicios" (Osvaldo Rial, titular de la UIA; <i>Clarín</i>, 19/11/99) • "Se resalta la necesidad de corregir las distorsiones de precios y tarifas, que están afectando los costos internos y el poder adquisitivo del salario" (G. Gotelli, presidente de la 7° Conferencia Industrial, 22/11/01) 	
CRA	<ul style="list-style-type: none"> • Se llevaron a cabo medidas de protesta en reclamo por la caducidad de los contratos ante los aumentos de los peajes en enero de 1998 por parte del Comité de Defensa del Usuario Vial (integrado, entre otros, por la CRA y SRA; ver <i>La Nación</i>, 15/01/98) 	
SRA	<ul style="list-style-type: none"> • "Los costos de los servicios de crédito, seguros, energía, comunicaciones, peaje, asesoramiento, almacenamiento, acondicionamiento, entre muchos otros, muestran una exagerada participación en las erogaciones totales de las empresas rurales. [...] El gran esfuerzo que realizó el productor al incorporar tecnología y al aumentar tecnología se ve contrarrestado por el alto costo de los servicios [...] La apertura y la desregulación requieren de una segunda etapa, del aumento de la competitividad mediante la entrada al mercado de mayor cantidad de empresas para aumentar la competencia interna que tiende a disminuir costos [...] Está demostrado que el Estado debe controlar las actividades desreguladas, en función de intereses superiores del país a fin de recuperar parte de la competitividad perdida a causa de la acción de monopolios, oligopolios o cartelización de empresas que puedan distorsionar los precios relativos en perjuicio de otros sectores económicos." (Anales de la Sociedad Rural Argentina, Suplemento de la revista "Anales", Año 2001) 	
Abappra		<ul style="list-style-type: none"> • "Consideramos que la corrección de los precios relativos en favor de los bienes comercializables internacionalmente, debe lograrse a partir de medidas de mayor protección de la producción nacional, de promoción de las exportaciones, de reducción del costo financiero, de modificaciones en el régimen impositivo, y de la disminución del costo de los servicios públicos" (Carlos Heller, vicepresidente de Abappra; 7° Conferencia Industrial, noviembre 2001)
ABA		
CAC		
Adespa	<ul style="list-style-type: none"> • "Entre los empresarios existe hoy una clara inquietud ante la intención (del Estado) de vulnerar alguna regla (de los contratos) ya establecida" (Francisco Badía Vidal, presidente de Adespa; <i>La Nación</i>, 28/07/00) 	

Fuente: Elaboración propia en base a documentos empresarios y prensa diaria.

Cuadro N° II.3. Posicionamientos de las principales entidades empresarias sobre el grado de apertura comercial (1998-2001).

	1998-2000	2001
UIA	<ul style="list-style-type: none"> • "Se debe aumentar el arancel externo común y utilizar todas las posibilidades de defensa de mercados que permite la OMC" (Seminario de la UIA <i>La crisis internacional y su impacto en la industria argentina</i>, 24 y 25 de noviembre de 1998). • "Se debe mejorar el tipo de cambio real (a partir de una) suba de aranceles y reintegros" (Presentación de la UIA ante los organismos internacionales de crédito y el Gobierno de los Estados Unidos de América en Washington, octubre de 2001) 	
CRA	<ul style="list-style-type: none"> • "Hicimos llegar nuestra propuesta de aranceles compensatorios y cupos a Roque Fernández (...) Esperamos que el ministro nos mantenga informados de la evolución de las negociaciones." (Marcelo Muniagurria, presidente de CRA; <i>Clarín Rural</i>, 30/01/99) • "Fue más beneficioso para la agroindustria la suba del arancel externo común de hasta un 35% que el anuncio de la incorporación del euro a la convertibilidad" (Ricardo Grether, secretario de CRA; <i>La Nación</i>, 22/04/01) • "Hay que crear herramientas que permitan compensar las asimetrías producidas por competencia desleal, con subsidios implícitos, medidas parancelarias o devaluaciones" (M. Cabanellas, presidente de CRA; 7º Conferencia Industrial, noviembre de 2001) 	
SRA	<ul style="list-style-type: none"> • "El agro representado en la SRA es totalmente aperturista [...] Eso no quiere decir que nos suicidemos, pero por favor, no vayamos a cerrar la economía como pretenden algunos, ni volvamos al comercio argentino como si fuera la solución de los problemas" (E. Crotto, presidente de la SRA, <i>Clarín</i>, 10/10/99) • "No admitiremos mayores costos de producción, ni transferencias de recursos legítimos del agro en beneficio de sectores substitutivos de importaciones, que no demostraron su capacidad de competir. La historia de la aplicación de políticas de derechos de exportación y de aranceles de protección a ciertos sectores, condujo al estancamiento de nuestra economía durante largas décadas" (E. Crotto, presidente de la SRA, 19 diciembre de 2001, "Conferencia de prensa de fin de año"; en <i>Anales de la Sociedad Rural Argentina</i>, Año 2002)" 	
Abappra		<ul style="list-style-type: none"> • "Consideramos que la corrección de los precios relativos en favor de los bienes comercializables internacionalmente, debe lograrse a partir de medidas de mayor protección de la producción nacional, de promoción de las exportaciones, de reducción del costo financiero, de modificaciones en el régimen impositivo, y de la disminución del costo de los servicios públicos" (Carlos Heller, vicepresidente de Abappra; 7º Conferencia Industrial, noviembre 2001)
ABA	<ul style="list-style-type: none"> • "Por un lado están los que aspiran a una política de manos libres en materia cambiaria y fiscal, lo que implica en el caso de nuestro país, y dada su historia de las últimas décadas, un rápido retorno a la hiperinflación. Esta receta viene acompañada de la resurrección de prácticas proteccionistas e intervencionistas (...) existe otra actitud ante la crisis y es la de consolidar, con prudencia y firmeza, la integración del país en la economía mundial. Hemos avanzado por este camino en el década del '90" (E. Escasany, presidente de ABA; <i>Página 12</i>, 27/06/00). 	
CAC	<ul style="list-style-type: none"> • "(La suba del 3% del arancel externo común) perjudica a los consumidores, eleva los costos empresariales y significa un verdadero retroceso en la apertura comercial que no encuentra justificativo valedero (...) un aumento de los aranceles constituye una señal negativa que alimenta las expectativas de aquellos sectores proteccionistas que intentan cerrar la economía a la competencia externa" (Comunicado de la CAC; <i>La Nación</i>, 30/01/98) 	
Adespa	<ul style="list-style-type: none"> • "Un aumento de los aranceles constituye una señal negativa que alimenta las expectativas de aquellos sectores proteccionistas que intentan cerrar la economía a la competencia externa" (Comunicado de Adespa, <i>La Nación</i>, 30/01/98) 	

Fuente: Elaboración propia en base a documentos empresarios y prensa diaria.

Cuadro N° II.4. Posicionamientos de las principales entidades empresarias sobre el déficit fiscal (1998-2001).

	1998-2000	2001
UIA	<ul style="list-style-type: none"> • "La reforma impositiva y la fijación de límites, tanto al gasto público consolidado como al endeudamiento del Estado, contribuirán a lograr una sostenida reducción de la tasa real de interés de mediano plazo cuyo nivel actual" (C. Blaquier, presidente de Ledesma y Protosorero 1° de la UIA; VI Conferencia Industrial, octubre de 2000) 	<ul style="list-style-type: none"> • "Si buscamos primero como clave única bajar el riesgo país y creemos que todo lo demás vendrá solo, para los empresarios no es el camino correcto (...) Lo primero es crecer, crear fuentes de trabajo. Eso va a incrementar la recaudación, el consumo, el crecimiento y por lógica va a provocar una mayor actividad económica, mayor empleo y reducirá así el riesgo país" (E. Baglietto, vicepresidente de Techint y presidente de la Cámara Argentina de la Construcción; <i>Clarín</i>, 05/03/01)
CRA	<ul style="list-style-type: none"> • "Con medidas cristalinas y una administración eficiente del gasto público el país estará en condiciones de revertir la profunda crisis" (Comunicado de CRA; <i>La Nación</i>, 14/07/01) • "Los que producimos y trabajamos no podemos seguir financiando una Nación con un gasto público desmedido, impunidad y privilegios" (M. Cabanellas, presidente de CRA; VII Conferencia Industrial, noviembre 2001) • "(El origen de la crisis) es un desproporcionado aumento del gasto público respecto de la capacidad de pago de la economía argentina". (M. Cabanellas, presidente de CRA; <i>La Nación</i>, 15/12/01) 	
SRA	<ul style="list-style-type: none"> • "Por lo visto, llegó definitivamente el momento de establecer reglas de juego claras. Y el gasto público y la excesiva presión fiscal parecen ser los temas más acuciantes para ser tratados y poder dejar atrás el prolongado proceso recesivo que sufre el país" (E. Crotto, presidente de la SRA; <i>La Nación</i>, 23/12/00). • "Se necesita una baja del gasto público, la eliminación de los impuestos distorsivos y la baja de la tasa de interés" (Ernesto Ambrosetti, economista del Instituto de Estudios Económicos de la SRA; <i>La Nación</i>, 22/04/01) • "Los caminos son claros y no existen recetas alternativas. El gasto público no puede sostenerse en el nivel nacional y mucho menos en el provincial". (Comunicado de la SRA; <i>La Nación</i>, 14/07/01) • "Lo que pedimos es una reducción del gasto público y político, junto al déficit cero" (E. Crotto, presidente de SRA; <i>La Nación</i>, 19/11/01) 	
Abappra		
ABA	<ul style="list-style-type: none"> • "La reducción del gasto público es otro tema esencial (para la futura administración)" (M. Sacerdote, vicepresidente de ABA; <i>La Nación</i>, 26/10/99) • "[U]n punto central es el déficit fiscal –nacional y provincial- aquí debemos proponernos alcanzar lo más rápidamente posible el equilibrio en nuestras cuentas públicas". (E. Escasany, presidente ABA; Apertura de la reunión anual, 1999). "Hay que bajar el costo impositivo (...) Habrá que buscar la forma de financiar esas rebajas, pero también habrá que tener en cuenta que será necesario bajar el gasto público, aunque sabemos que no es sencillo y que se necesita de mucho coraje para hacerlo" (E. Escasany, presidente de ABA; <i>La Nación</i>, 01/12/00) • "Que el sector público haga un ajuste en el gasto al menos similar al que hizo el sector privado en los últimos años (M. Sacerdote, vicepresidente de ABA; <i>La Nación</i>, 10/11/00) • "(se debe bajar más el) gasto primario" (E. Escasany, presidente de ABA; <i>La Nación</i>, 26/06/01) 	
CAC	<ul style="list-style-type: none"> • "(la CAC reclama) una mayor eficiencia y racionalidad en el gasto público y una mejor administración de los ingresos, cuyos resultados se apliquen a la eliminación de impuestos distorsivos" (Comunicado de la CAC; <i>La Nación</i>, 06/03/98) 	
Adespa	<ul style="list-style-type: none"> • "En primer lugar, la transformación del Estado. Es una asignatura pendiente, necesitamos un Estado que sirva y que sea barato. Tenemos que pensar no solamente en reducir drásticamente el enorme gasto público, sino en trabajar por el lado del cobro de los impuestos" (Fernando Ponasso, vicepresidente de Adespa; <i>La Nación</i>, 10/09/00) 	

Fuente: Elaboración propia en base a documentos empresarios y prensa diaria.

Cuadro N° II.5. Posicionamientos de las principales entidades empresarias sobre el tipo de cambio (1998-2001).

	1998-2000	2001
UIA	<ul style="list-style-type: none"> • "Para defender el tipo de cambio nominal y nuestra estabilidad es necesario mejorar el tipo de cambio real. Esto no es una devaluación" (Claudio Sebastiani, presidente de la UIA; <i>Clarín</i>, 03/09/98) • "En la UIA no se va a pedir una devaluación. La salida de la convertibilidad es un tema de debate interno, que será muy extenso. Algunos sectores la piden y otros no" (Álvarez Gaiani, presidente de la UIA; <i>Clarín</i>, 24/03/99) • "En el corto plazo es posible sostener la convertibilidad, pero hacen falta medidas para mejorar la competitividad por parte de todos los sectores" (I. De Mendiguren, UIA; <i>La Nación</i>, 30/05/99) 	<ul style="list-style-type: none"> • "(La Argentina debe) reducir el costo de los sectores no transables a precios internacionales y corregir la revaluación (y) avanzar hacia la flotación cuando se logre ese escenario" (J.I. de Mendiguren, presidente de la UIA; <i>La Nación</i>, 09/12/01) • La UIA presentó un documento firmado por el Grupo Productivo que plantea una pesificación de la economía que alcance a todos los contratos y la flotación cambiaria (<i>Clarín, La Nación, Página 12, 22/12/01</i>)
CRA	<ul style="list-style-type: none"> • "Existe una paridad cambiaria en el marco de la convertibilidad, que funciona. La dolarización, sería un acuerdo comercial continental para evitar desfases entre países. Hay que estudiar mucho sobre su conveniencia". (M. Muniagurria, presidente de CRA; <i>Clarín Rural</i>, 30/1/99) 	<ul style="list-style-type: none"> • "La salida a la distorsión de precios relativos que padece el campo debe hacerse de manera ordenada. Tiene que ser seria y a largo plazo" (Manuel Cabanellas, presidente de CRA; <i>La Nación</i>, 29/12/01)
SRA	<ul style="list-style-type: none"> • "Mi posición es que al agro lo favorece la estabilidad monetaria. Ya sea convertibilidad o dolarización. La conveniencia está en la estabilidad, y todo aquello que sostenga la convertibilidad es visto con buenos ojos por la Rural." (Hugo Biolcatti, SRA; <i>Clarín Rural</i>, 30/01/99) • "La falta de solvencia fiscal y la pérdida de competitividad son factores que nos impulsan al default [...] No podemos pensar en devaluaciones que nos retornarían a la hiperinflación, ni en dolarizaciones que la inmensa mayoría no quiere [...] El camino es bajar el gasto público y lograr el equilibrio fiscal" (E. Crotto, presidente de la SRA, 19 diciembre de 2001, "Conferencia de prensa de fin de año"; en <i>Anales de la Sociedad Rural Argentina</i>, Año 2002) • "No entro a discutir si la convertibilidad es buena o mala; es cierto que representa un corset del cual se hace difícil salir y hoy no es el momento" (Enrique Crotto, presidente de SRA; <i>La Nación</i>, 20/12/01) 	
Abappra	<ul style="list-style-type: none"> • "Por qué vamos a salir de la convertibilidad si con ella crecimos fuerte en toda esta década" (Rodolfo Frigeri, titular del Banco Provincia –miembro de Abappra-, <i>Clarín</i>, 04/06/99) 	<ul style="list-style-type: none"> • Abappra avaló con su firma el plan económico que armó el Grupo Productivo a fines de diciembre de 2001 la libre flotación cambiaria y la pesificación (<i>Clarín, La Nación, Página 12, 22/12/01</i>)
ABA	<ul style="list-style-type: none"> • "La convertibilidad es un sistema que está sano y que se convirtió en un pilar fundamental del programa económico, pero falta generar la confianza adicional para que la diferencia entre las tasas en pesos y en dólares se achique. El riesgo de devaluación sigue existiendo por nuestra historia. Por lo tanto, pensar en dolarizar es eliminar la pregunta constante de si va a haber o no devaluación. La dolarización es un fenómeno inexorable, porque toda la sociedad va en ese camino, así que vamos a terminar allí, a través de un tratado con los Estados Unidos o de manera unilateral y natural, dada la historia de la Argentina. Por otro lado, se necesita la ley de convertibilidad fiscal para mejorar la previsibilidad y la confianza. Con eso se resuelve el talón de Aquiles del plan (...)." (Carlos Fedrigotti, ABA; <i>La Nación</i>, 30/05/99) • "Es absolutamente necesario mantener el régimen de convertibilidad" (Eduardo Escasany, presidente de ABA, <i>Clarín</i>, 04/06/99) • "No proponemos ni la dolarización ni la devaluación. Hay que buscar un presupuesto equilibrado, un programa que aliente las inversiones para que se invierta más y haya más trabajo en Argentina, hay que hablar de qué es lo que queremos hacer, después veamos" (M. Sacerdote, Vicepresidente de ABA; <i>Clarín</i>, 15/12/01) 	
CAC	<ul style="list-style-type: none"> • "Hay un desbalance entre el valor de nuestra moneda y nuestros costos internos. Pero tocar nuestra moneda es desperdiciar ocho años de un enorme esfuerzo realizado por toda la sociedad en materia de previsibilidad, ahorro e inversión" (J. Di Fiori, presidente de la CAC, <i>La Nación</i>, 30/05/99) • "Todas las entidades tenemos la convicción de que la convertibilidad es hoy una necesidad. Salir de ella sería un disparate" (Jorge Di Fiori, presidente de la CAC, <i>Clarín</i>, 02/06/99) 	
Adespa	<ul style="list-style-type: none"> • "Yo creo que la Argentina puede y debe encontrar un crecimiento verdaderamente importante dentro del esquema actual. Al fin y al cabo, aquí no estamos más que tratando de recrear lo que hemos hecho" (Fernando Ponasso, vicepresidente de Adespa; <i>La Nación</i>, 10/09/00) 	

Fuente: Elaboración propia en base a documentos empresarios y prensa diaria.