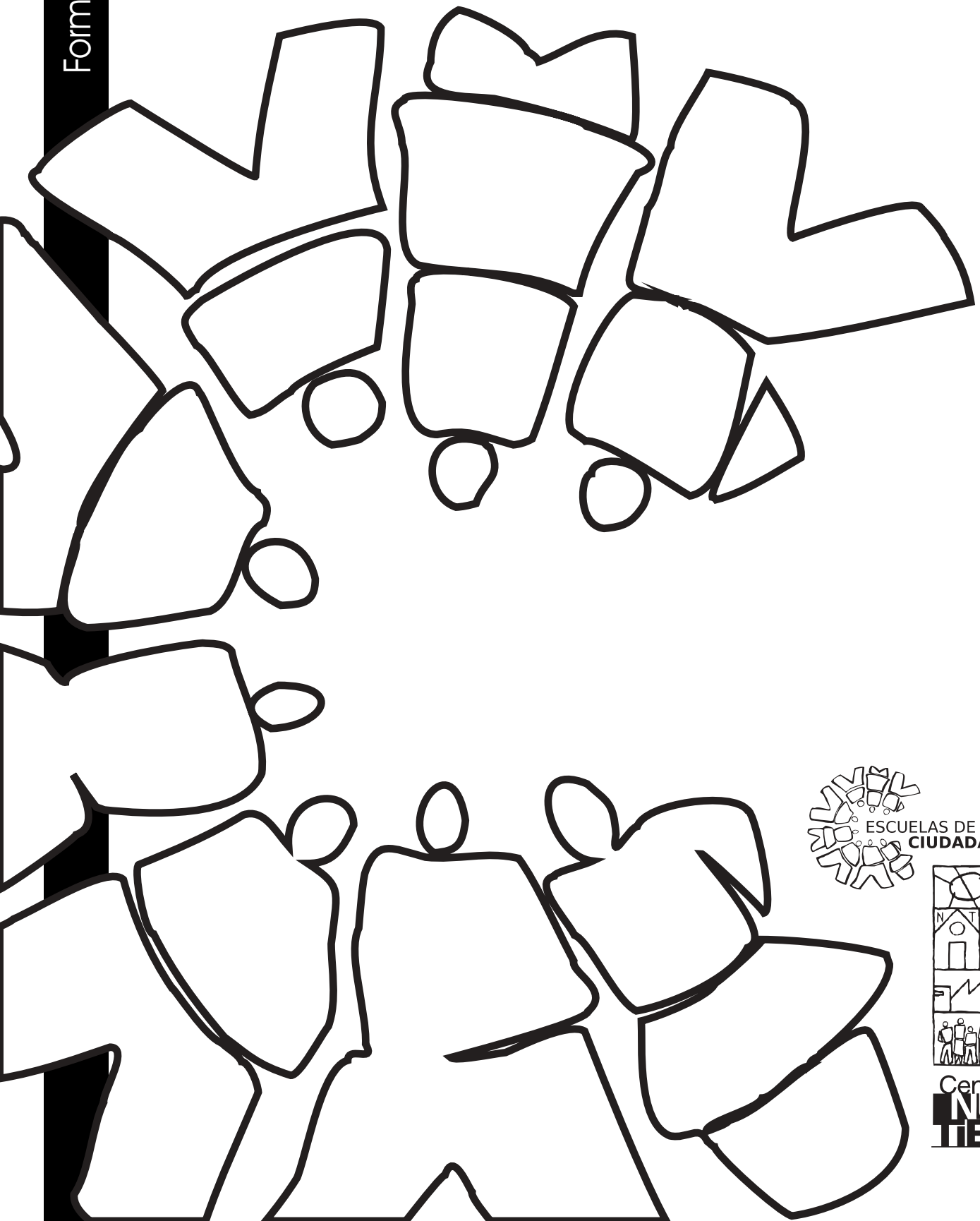




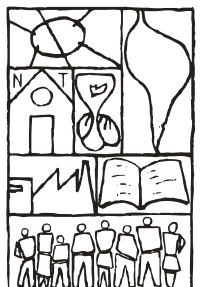
ESCUELAS DE
CIUDADANÍA



Centro
**NUEVA
TIERRA**



ESCUELAS DE
CIUDADANÍA



Centro
**NUEVA
TIERRA**



Documento 19

POLÍTICA / Textos complementarios de lectura Economía política

- 1.** Basualdo, Eduardo M. "Notas sobre la burguesía nacional, el capital extranjero y la oligarquía pampeana".
- 2.** Basualdo, Eduardo M. "Las reformas estructurales y el Plan de Convertibilidad durante la década de los noventa. El auge y la crisis de la valorización financiera."



NOTAS SOBRE LA BURGUESÍA NACIONAL, EL CAPITAL EXTRANJERO Y LA OLIGARQUÍA PAMPEANA¹

Eduardo M. Basualdo²

Los trabajos aquí presentados sobre la trayectoria de la empresa Siam Di Tella constituyen de por sí una contribución relevante a los estudios de caso pero, además, son importantes porque invitan a reflexionar sobre los sujetos sociales que, eventualmente, deberían encabezar la reconstrucción del país luego de la hecatombe generada por la *valorización financiera* vigente durante los últimos 30 años. Específicamente, invitan a examinar el concepto y la conformación de la burguesía nacional, problemática compleja por su ambigüedad, que ha dado lugar, y lo sigue haciendo, a reiteradas controversias porque históricamente ha formado parte de los sujetos sociales que plasmaron proyectos económicos, sociales y políticos que, durante la sustitución de importaciones, enfrentaron el orden establecido por los sectores dominantes.

Tradicionalmente, se alude con la designación de burguesía nacional a esa fracción del capital que estaba vinculada al abastecimiento del mercado interno - produciendo, principalmente, bienes de consumo popular-, cuyo ciclo de acumulación del capital estaba circunscripto a las fronteras nacionales. En términos más específicos, esta categoría se aplica predominantemente a las grandes firmas industriales oligopólicas que conducían al -y lideraban los intereses del- conjunto de la burguesía nacional. Estas grandes firmas eran las que establecían acuerdos con los sectores asalariados, plasmando la alianza social que se expresaba, principalmente, en el peronismo durante la industrialización basada en la sustitución de importaciones.

De esta manera, dentro de las grandes firmas de la economía argentina se generaba una diferenciación entre los capitales extranjeros y los locales que no involucraba una forma de industrialización alternativa sino un diferente dinamismo relativo de las distintas ramas productivas, a partir de una contrapuesta distribución del ingreso. Esta última, resultaba una variable clave para la alianza entre la clase trabajadora y la burguesía nacional porque la redistribución del ingreso a favor de los asalariados redundaba en una mayor expansión relativa de la demanda doméstica y, con ello, de los empresarios nacionales, mientras que el movimiento inverso de la misma, potenciaba al capital transnacional.

No obstante, la contradicción entre la burguesía nacional y el capital extranjero era ambigua porque se desplegaba en el marco del predominio económico y tecnológico de la transnacionalización norteamericana. La propia historia de Siam Di Tella ilustra esta contradicción porque su producto emblemático, la heladera, fue posible, en buena medida, por la transferencia tecnológica recibida de empresas transnacionales. Más todavía, como también indican estos estudios de caso, dicha empresa era visualizada por los trabajadores de ese entonces como una firma vinculada al capital extranjero.

La pugna entre ambos tipos de industrialización no se dirimía únicamente por la situación estructural de las distintas fracciones de clase sino principalmente en la lucha política e ideológica que le imprime un carácter particular al Estado -en tanto el mismo es el resultado de la articulación específica entre las clases y fracciones sociales-. Por supuesto, la hegemonía de la postura nacional traía aparejada un vuelco relativo de la capacidad económica estatal hacia los integrantes de la alianza. En esas etapas se registraba la mayor participación de los trabajadores en el ingreso y los mayores apoyos estatales para la expansión del capital nacional. Nuevamente, la

¹ El autor agradece los comentarios realizados por: Enrique Arceo, Daniel Azpiazu, Guillermo O'Donnell y Horacio Verbitsky

² Investigador del CONICET y del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO. Integrante de la CTA y del CELS.



trayectoria de la empresa Siam Di Tella es un ejemplo de esas relaciones ya que como los señala R. Elisalde en su artículo: la provisión de bienes de capital a YPF (surtidores) fue, al mismo tiempo, una demanda crucial en su expansión y también en sus crisis, cuando la misma cesó debido a las presiones y acuerdos establecidos por el “justismo” con el capital norteamericano.

Siendo cierta, esta visión sobre la burguesía nacional es fragmentaria porque adolece de algunas omisiones que parecen ser decisivas para comprender tanto su evolución histórica como su situación actual. Al respecto, es imprescindible tener en cuenta que la consolidación de la industrialización se plasmó como eje alternativo al agotamiento del país agroexportador, lo cual disminuyó el poder de la oligarquía agropecuaria pampeana. No obstante, la misma mantuvo una notable capacidad de veto y, por lo tanto, de negociación con las restantes fracciones del capital, por ser la productora de los bienes exportables, es decir de las divisas que se requerían para la expansión industrial.

Si bien la base de sustentación económica de este sector de clase se encontraba en la propiedad de la tierra pampeana, una fracción de la misma había destinado una parte de la renta del suelo para insertarse en otras actividades neurálgicas de la estructura económica argentina. Esta proyección estructural comprendía actividades económicas tan relevantes como la financiera y la comercial pero también incluía la producción central de la economía local en las décadas posteriores: la industrial. Obviamente, esta diversificación de la renta del suelo reconoce éxitos y fracasos a lo largo del tiempo, ya que la apertura de estos nuevos espacios de acumulación implicó la necesidad de competir con otros sectores del capital, generalmente extranjeros, lo cual no resultaba fácil en una economía con un alto grado de concentración económica, aun cuando contara para ello con un instrumento tan decisivo como es el acceso preferencial a la definición de las políticas estatales.

Como resultado de ese proceso, desde el comienzo mismo de la industrialización del país, una fracción de la oligarquía pampeana se arraigó firmemente en esta actividad pero conservando, al mismo tiempo, su inserción como parte de los grandes terratenientes. Asimismo, cabe señalar que su actividad industrial no confrontaba con el modelo agroexportador sino que era funcional al mismo, en tanto encaraba actividades que por diversas razones (disponibilidad de materia prima a bajo costo, elevadas tarifas de transporte internacional, etc.) eran compatibles con el planteo librecambista.

Tener en cuenta la génesis de este proceso resulta insoslayable para aprehender la naturaleza de una fracción central del capital industrial durante la sustitución de importaciones. No se trata de un sector del empresariado industrial que al diversificarse hacia la producción agropecuaria confluye y se articula con los grandes terratenientes, sino a la inversa. Tampoco se trata de un recién llegado al mundo urbano sino un socio fundacional del mismo que a lo largo del tiempo incorpora nuevos integrantes de origen industrial, devenidos luego también en grandes terratenientes. Sin embargo, esa convergencia no le imprimió un nuevo carácter a este sector de clase sino que, por el contrario, los nuevos integrantes fueron los que asimilaron el comportamiento de la *oligarquía diversificada*.

No menos importante, especialmente para el análisis de la problemática en cuestión, es destacar que, a partir de que el peronismo consolida a la industrialización como el eje central del proceso económico argentino y se replantea la incidencia de los grandes terratenientes en la sociedad argentina, la *oligarquía diversificada* accedió, por su importancia industrial y agropecuaria, a la conducción de la oligarquía en su conjunto. Como tal, impulsará transformaciones desde adentro de este sector de clase y neutralizará los intentos del mundo netamente industrial por redefinir su funcionamiento, en la búsqueda de remover las restricciones externas que limitaban la expansión económica.



En consecuencia, durante la sustitución de importaciones no hubo sólo dos fracciones industriales (capital extranjero y burguesía nacional) que se disputan la hegemonía sobre la base de distintas alianzas sociales sino tres, porque la oligarquía pampeana está presente en la producción agropecuaria, donde ejercía su predominio tradicional, y en la producción industrial, donde compartía como socio menor del capital estrictamente extranjero el predominio sectorial, gozando de las prerrogativas que tenían estos últimos, como el acceso al financiamiento externo. Más aún, la *oligarquía diversificada* era la que, sobre la base de estar sustentada en ambas actividades, ejercía la conducción del sector de clase en su conjunto y a partir de allí, como sector dominante enfrentaba, a la alianza populista que constituye la clase trabajadora con la burguesía nacional, negociando, al mismo tiempo, con el capital extranjero su posición dentro del *establishment* económico.

En términos históricos, no parece arbitrario sostener que a partir del derrocamiento del gobierno peronista mediante el golpe de Estado de 1955, esa alianza (trabajadores y burguesía nacional) se constituirá en el sustento social de la resistencia contra la extranjerización de la economía argentina y que durante el desarrollo de la segunda etapa de la sustitución de importaciones -que trajo aparejada la incorporación de nuevas actividades dinámicas como la producción automotriz, la petroquímica, etc.- se registró un primer redimensionamiento de la burguesía nacional ya que un sector de la misma desaparece (vía quiebras o compras de sus empresas por parte del capital transnacional), al tiempo que surgen otras firmas en actividades subordinadas al capital extranjero en las producciones más dinámicas (por ejemplo, la producción de autopartes).

No obstante esas modificaciones, el retorno del peronismo al gobierno en 1973 marca un nuevo impulso, el último antes de su disgregación, a la expansión de esa fracción de clase, basándose en este caso en una leve redistribución del ingreso a favor de los asalariados y, especialmente, en una ampliación del ámbito de acumulación de la burguesía nacional mediante una política estatal que sesgaba hacia la misma parte de la redistribución del excedente entre los capitales locales y extranjeros.

La *revancha clasista* que pone en marcha la dictadura militar a partir de marzo de 1976, está dirigida (mediante la represión, la tortura y la desaparición de miles de compañeros) a terminar con la identidad popular, sus representaciones políticas y bases estructurales. De allí, que en este retorno al sometimiento imperialista y oligárquico sea fundamental la desindustrialización de nuestro país a través de la imposición de la *valorización financiera* que concentra el ingreso en manos de los acreedores externos, la oligarquía diversificada (grupos económicos locales) y la oligarquía terrateniente en general. Esta *revancha clasista* desencadena una profunda regresión estructural y social, en la cual el núcleo del proceso económico es ocupado por fracciones de clase que se sustentan, fundamentalmente, en una apropiación del excedente desvinculado de un aumento en la generación de éste. Se trata de una expansión de los ingresos a partir de absorber una porción creciente los percibidos por los restantes sectores sociales vía degradación de los salarios, obtención de rentas financieras y destrucción, a través de la apertura económica asimétrica, de las fracciones empresarias protegidas hasta ese momento.

De esta manera, durante los últimos casi 30 años la clase trabajadora argentina ha sido fracturada y sometida, con la directa participación del sistema político bipartidista, a una caída inédita en sus ingresos mediante brutales reducciones de su salario real, la explosión de la desocupación, subocupación, y la precarización del empleo. Pero también se despliega durante estos mismos años una sistemática desaparición de la burguesía nacional en los más diversos ámbitos de la actividad económica y, especialmente, en su actividad central que era la producción industrial.

Se trata de uno de los procesos centrales que desencadena una inédita modificación de la conformación industrial que se expresan al comparar los censos industriales. Así, entre 1973 y 1993 se registra una disminución neta de más de 15 mil



establecimientos (de 105 a 90 mil) que representan prácticamente el 15% del total de los mismos a comienzos del período y son expulsados 320 mil trabajadores (de 1.327.137 a 1.007.909 trabajadores) que representan el 25% de la mano de obra industrial en 1973. Más todavía, en los grandes establecimientos industriales (aquellos con 100 o más ocupados) la reducción en ambas variables es mayor aún, en tanto compromete el 26% de los establecimientos (de 1.985 a 1.474) y nada menos que el 38% del personal ocupado (de 671 mil a 415 mil trabajadores). Ambos procesos están fuertemente asociados a la liquidación de la burguesía nacional en los diversos estratos de tamaño de las firmas pero que en las grandes empresas confluye con una intensa repatriación de capital extranjero de esta actividad durante la década de los años 80. De esta forma, entre 1973 y 1984 desaparecen como parte de los grandes establecimientos textiles (aquellos con 100 o más ocupados) empresas como: Annan de Pergamino, Suixtil, Algodonera Vinca, Casa Muñoz, Danubio, Hilanderías Villa Devoto, Italar, Linotes, Productex, etcétera.

No obstante, durante muchos años no solamente se venden empresas o se enajenan los bienes de capital, a empresarios de otros países, de los miles de establecimientos productivos que cesaron sus actividades, sino que una gran parte de los que continuaron sus actividades son cada vez menos industriales y más talleres en donde se ensamblan partes importadas y/ o se comercializan bienes adquiridos en el exterior.

En efecto, en la producción industrial actual se expresa, generalizadamente, un rasgo que no hace muchos años era un hecho excepcional en la producción industrial, como fue en su momento el parque industrial de Tierra del Fuego, y que consiste en la creciente importancia que dentro de la producción local adquiere el “armado” de productos sobre la base de insumos y partes importadas, debido a la apertura irrestricta, pero sesgada en beneficio de los sectores dominantes, a la importación de bienes que se registra durante la última década. Este proceso, se ve complementado por la venta directa de productos finales importados y definen, conjuntamente, el cierre de numerosas firmas, impulsando un grado de desintegración industrial impensable pocos años atrás. Esta situación se hace palpable cuando se verifica que el coeficiente de integración nacional de la industria local (valor agregado/valor de producción) pasó del 42% al 34% entre 1973 y 1994.

Concebir que la disgregación de la burguesía nacional resulta únicamente de su expulsión de la estructura industrial es una simplificación, que oculta otras transformaciones cuya comprensión es decisiva para aprehender la naturaleza del proceso actual. Si bien es innegable que la reestructuración económica de las últimas décadas expulsa una parte significativa de los diferentes integrantes de la burguesía nacional, no es menos cierto que a pesar de todo quedan aún muchos miles de pequeñas y medianas empresas nacionales pero desestructuradas, sin identidad propia y sin conducción. Se trata de un aspecto decisivo, porque una fracción de clase no involucra únicamente la existencia estructural de sus integrantes sino también su conciencia de sí misma y su organización como tal. Por lo tanto, existen pequeñas y medianas firmas locales pero no una burguesía nacional.

A su vez, la falta de conducción (como fue la CGE creada durante el peronismo) que genera en buena medida el actual estado de anomia de los burgueses nacionales, tampoco se origina en la desaparición de las grandes firmas oligopólicas nacionales. Si bien, una parte significativa de ellas fueron expulsadas de sus respectivas actividades, otras no solamente sobrevivieron sino que se expandieron notoriamente, pero una vez que se integraron al bloque social dominante, específicamente a la *oligarquía diversificada*. Del análisis de la composición de esta última durante los años posteriores al golpe militar de 1976, se percibe claramente que se trata de una fracción de clase remozada, donde si bien el grueso de sus integrantes son miembros tradicionales del *establishment* económico local, otros son capitales que en sus orígenes formaron parte de la burguesía nacional.



En efecto, durante la década de los años 80 junto a los socios fundadores de la fracción diversificada de la oligarquía pampeana como Bunge y Born, el Ingenio Ledesma, Bemberg, Loma Negra, Astra, Pérez Companc, Garovaglio y Zorraquín, Cia. General de Combustibles, etcétera, se encuentran otros nuevos que se integraron a partir de la dictadura militar y se beneficiaron durante el gobierno constitucional que la sucede. Sin duda, el caso paradigmático es el grupo económico Fate-Aluar, que de ser un símbolo de la gran burguesía nacional durante el último gobierno peronista, a mediados de los años 70, queda asimilado a la *oligarquía diversificada* durante la dictadura militar. Pero junto al mismo, también hay otros que en los años previos a la dictadura no eran grandes empresas locales sino medianas firmas industriales, como es el caso de Arcor, Laboratorios Bago o Roggio, en la construcción. Incluso, esta consolidación de la fracción diversificada de la oligarquía pampeana tiene la fuerza como para incorporar a capitales italianos como Techint -que curiosamente, o no tanto, se radican en la Argentina en la década de los años 50 influidos por los consejos dados por el fundador de Siam Di Tella a la familia Rocca- o, incluso Socma que se estructura sobre lo que era anteriormente el conglomerado empresario controlado por Fiat.

La brusquedad o lo tajante de esta caracterización puede parecer arbitraria pero esa sensación se disipa si se tiene en cuenta que la transformación de los grandes o medianos burgueses nacionales en integrantes de la fracción que conduce a la oligarquía pampeana en su conjunto, está mediada por un giro copernicano en el patrón de acumulación de capital dominante -el desplazamiento de la sustitución de importaciones y el predominio de la valorización financiera- y, por lo tanto, en el plexo de las relaciones sociales que conforman el Estado. En otras palabras, se trata de modificaciones que son típicas de las grandes transformaciones estructurales, aunque las mismas sean socialmente regresivas, porque los integrantes de una fracción de clase tienen un origen pero lo que son depende de lo que hacen y no de dónde provienen.

En el sentido apuntado, las evidencias disponibles indican que el comportamiento de esta fracción de clase se ubica en las antípodas del que exhibía la burguesía nacional anteriormente. Si bien se trata de capitales fuertemente asentados en la producción industrial, sus rasgos centrales consisten en detentar una inédita internacionalización financiera y ser, crecientemente, los receptores de las ingentes transferencias de recursos que realiza el nuevo Estado que se conforma a partir de la dictadura militar. Su notable grado de internacionalización está vinculado a la valorización financiera sustentada en su endeudamiento externo que valorizan internamente sobre la base de la diferencial entre la tasa de interés interna respecto a la internacional y que culmina con la remisión de excedente al exterior. De allí que estos sectores sean centrales en la fuga de capitales al exterior y que algunas de las funciones del nuevo Estado consistan en garantizar mediante su endeudamiento externo las divisas que hacen posible la salida de capitales y a través de su endeudamiento interno un nivel de la tasa de interés interna que supere a la vigente en el mercado financiero internacional.

Una revisión de la composición y evolución de estos capitales a fines de la década de los 90 muestra dos cambios de distinto carácter que son relevantes de tener en cuenta. En términos de la economía real, se puede percibir que algunos integrantes de esta fracción de clase luego de haber participado activamente en el proceso de privatización de las empresas estatales vendieron todas sus empresas al capital extranjero (tal el caso de Astra, por ejemplo) o se redimensionaron vendiendo una parte significativa de sus tenencias accionarias en los consorcios privados que prestan los servicios públicos (Pérez Companc, Techint, Cia. Gral. de Combustibles, Socma, etcétera) o sus propias empresas industriales (Bunge y Born). En otras palabras, fueron el núcleo central de los vendedores dentro del proceso de extranjerización de la economía local que se desplegó con intensidad a partir de mediados de la década de los años 90.



No obstante, un análisis más abarcativo de la cuestión que incluya tanto los activos fijos como los financieros, indica que dichas transferencias concretan enormes *ganancias patrimoniales* que culminan con una ingente salida de recursos locales al exterior, al mismo tiempo que conservan sus empresas o adquieren otras que elaboran bienes exportables basados en las ventajas comparativas naturales. No se trata de una bancarrota de esta fracción de clase sino de todo lo contrario, con la peculiaridad de que ese reacomodamiento y redimensionamiento en la economía real tiene como contrapartida también una inserción productiva dolarizada por ser exportadora de bienes primarios y un aumento muy significativo en términos de sus tenencias financieras en dólares en el exterior. En resumidas cuentas, sí durante la década de los años 80 la inserción y el comportamiento de esta fracción de clase no guardan ninguna afinidad con la que ostentaba en su momento la burguesía nacional, a fines de los 90 las diferencias se acentúan aún más y se hace palpable que dichas diferencias son irreversibles porque se trata de fracciones de clase contrapuestas.

No menos relevante, es percibir que durante los últimos años del régimen convertible -que es la última fase de la valorización financiera- esta renovada *oligarquía diversificada* pone en marcha una vasta campaña ideológica y política para sustituir su identidad e imponer una salida de la Convertibilidad afín a sus intereses de corto y de largo plazo. Se presenta ahora como la auténtica burguesía nacional agredida por los intereses extranjeros y, por lo tanto, aliada natural de los sectores populares en la tarea de reconstruir la Nación.

Más aún, en el marco de la disgregación de la burguesía nacional y la desestructuración de la clase trabajadora como producto de las políticas implementadas por los sectores dominantes durante los últimos 30 años, esta fracción de la oligarquía, como parte de esa transmutación, tergiversa el origen y la naturaleza histórica de la alianza populista. Ya no se trata de una alianza que fue posible porque la clase trabajadora se constituyó como un sujeto social y político que enfrentó el poder oligárquico modelando un nuevo tipo de Estado desde donde, a su vez, impulsó la conformación de una burguesía nacional asentada en una dinámica compatible con una mayor participación de los trabajadores en la distribución del ingreso. Ahora, en la versión oligárquica, se invierten las causalidades colocando a la burguesía nacional como el *alma mater* de esa etapa histórica, ocultando de esta forma un hecho decisivo: la clase trabajadora ha sido el sujeto central de la conformación de los proyectos reformistas, tanto como lo fue en otras experiencias nacionales de los proyectos revolucionarios.

Ambas cuestiones parecen ser importantes de tener en cuenta en la crucial etapa que transita nuestro país, porque esta fracción de clase al sustituir a la burguesía nacional se propone como interlocutor válido de los sectores populares y al tergiversar el proceso histórico reclama para sí la potestad de definir el proyecto que permita dejar atrás la actual crisis orgánica. Desde su perspectiva, se trata ahora de llevar a cabo el desarrollo de un planteo exportador sustentado en el infraconsumo de los sectores populares pero apoyado en la demanda, transferencias e incentivos estatales, manteniendo una economía abierta tanto en términos del mercado de bienes como de capitales y sin proyecto alguno de reindustrialización que pudiera ponerla en situación de competir con el gran capital transnacional.

Octubre de 2003

Las reformas estructurales y el Plan de Convertibilidad durante la década de los noventa.

El auge y la crisis de la valorización financiera¹

Eduardo M. Basualdo²

1. Introducción

Las crisis hiperinflacionarias de 1989 y 1990 constituyen un momento clave en el proceso abierto por la dictadura militar porque en esos años, a través de la quiebra del Estado que garantiza ese funcionamiento económico y social específico, se pone de manifiesto los límites que enfrenta la valorización financiera. Estructuralmente, el colapso estatal se genera por la imposibilidad de mantener las notables y crecientes transferencias hacia los sectores dominantes cuando sus ingresos están vinculados, principalmente, a una masa salarial decreciente. En otras palabras, no puede seguir pagando los intereses de la deuda externa y subsidiando los programas de capitalización de la deuda externa y, al mismo tiempo, continuar con los subsidios implícitos de los regímenes de promoción industrial, mantener los sobrepuestos a los proveedores estatales y enfrentar los intereses de la deuda interna.

Sin embargo, cuando las fracciones dominantes logran conciliar sus intereses, esgrimen la caracterización que la crisis de esos años expresa el colapso definitivo del Estado generado por el proceso de sustitución de importaciones y, específicamente, de la variante “distribucionista” del mismo. Al excluir la vigencia de la valorización financiera como un nuevo patrón de acumulación de capital y de un nuevo tipo de Estado que lo hace posible, los sectores dominantes instalan socialmente que este colapso es una versión ampliada de las típicas crisis de la industrialización sustitutiva a raíz de la pugna distributiva entre el capital y el trabajo, que en este caso, por su nivel de exacerbación, termina por arrasar la organización y las finanzas del sector público. Se trata entonces de redefinir el “excesivo intervencionismo estatal” que trae aparejado una “inmensa ineficiencia en el sistema económico” mediante la privatización de empresas estatales y la desregulación de la economía, dentro de la cual la desestructuración del mercado de trabajo tiene un papel central.

Esta visión tergiversada, e interesada, de la crisis estatal es asumida y difundida por el sistema político e, incluso, por analistas que se comportan como *intelectuales orgánicos* del bloque de poder dominante³. Parece poco discutible, que esta caracterización de la crisis, al

¹ Este artículo fue publicado en la **Revista Realidad Económica** (N° 200, diciembre de 2003) y forma parte de un estudio más amplio de historia económica argentina que se está realizando en el marco de la beca de la Fundación J. S. Guggenheim y que se presentará como tesis ante el Doctorado en Historia de la Facultad de Filosofía y Letras de la UBA.

² Investigador del CONICET y del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

³ Este parece ser el caso de T. Halperín Donghi (“La larga agonía de la Argentina peronista”, Ariel, 1994), J. J. Llach (“Otro siglo, otra Argentina. Una estrategia para el desarrollo económico y social nacida de la convertibilidad y de su historia”, Ariel, 1997) y V. Palermo y M. Novaro (“Política y poder en el gobierno de Menem”, Editorial Norma, 1996). El primero de ellos, destaca que: *“la hiperinflación constituyó así el momento resolutivo de la interminable agonía, que llegaba a su término, para la sociedad forjada por la revolución peronista. ¿Por qué lo fue? Sin duda se trató de un momento insólitamente dramático..., pero no dejó tras de sí un legado de pérdidas materiales o humanas comparables al de otros que no tuvieron el mismo efecto resolutivo”* (pág. 140/141). J. J. Llach, por su parte, sostiene: *“Este cuadro de parálisis y luego decadencia de la economía real, de desperdicio de los recursos productivos, de bancarrota del Estado y de hipoteca difusa sobre la economía privada quizás encuentra su definición más precisa caracterizando a la economía argentina de ese entonces como una economía en estado de naturaleza...La causa fundamental de este lamentable estado fue, sin dudas, la inflación. Pero también jugó un papel importante el agotamiento, por abuso en el uso, de todos los instrumentos de la economía mixta concebidos para inducir y acompañar el moderno crecimiento económico y, sobre todo, para afrontar con éxito las crisis... El estatismo llevó a la destrucción de la política económica, algo que de ningún*

operar en el marco de la profunda derrota que le inflinge la dictadura militar a los sectores populares, se convierte en hegemónica y genera la adhesión social necesaria para llevar a cabo un profundo replanteo de la estructura y áreas de influencia del Estado, acorde a las concepciones establecidas en el Consenso de Washington^{4 5}.

Por otra parte, a partir de abril de 1991, los sectores dominante y el sistema político sostienen que el Plan de Convertibilidad está conformado tanto por el nuevo esquema cambiario y monetario como por las reformas estructurales cuando, en realidad, se trata de dos políticas económicas que no se suponen entre sí, al menos desde el punto de vista del funcionamiento económico. La instauración de un planteo de conversión con una tasa de cambio fija es una política destinada a estabilizar el nivel de precios -detener el proceso inflacionario- mediante la recuperación del papel de la moneda local. En cambio, la desregulación de la economía local y, especialmente, la reforma del Estado responde, fundamentalmente, a la intención de satisfacer los diferentes intereses de las distintas fracciones que integran a los sectores dominantes. Es indudable que la incorporación de la reestructuración de la economía como parte de la política antiinflacionaria tiende a obscurecer el carácter de las políticas de largo plazo⁶, pero también es poco discutible que, al mismo tiempo, es una severa advertencia -a propios y ajenos- de que no hay posibilidad alguna de detener la crisis económica y social sin respetar el conjunto de las políticas que conforman el Plan de Convertibilidad. Tanto es así que la política antiinflacionaria solo cobra forma una vez que se ponen en marcha las políticas reestructuradoras de largo y, en ese contexto, se comienza la negociación del Plan Brady que dará lugar a un nuevo ciclo de endeudamiento externo y fuga de capitales locales al exterior, indiscriminado e inéxito.

2. Crecimiento económico y distribución del ingreso durante el régimen convertible

En el marco de la desregulación económica, de la reforma del Estado en general y de la privatización de las empresas estatales en particular, la instauración del régimen de Convertibilidad obtiene resultados contundentes en términos de la estabilización del nivel de precios⁷. La salida de la crisis es inmediata al interrumpirse bruscamente la inflación y expandirse

modo puede considerarse bueno salvo que se crea viable la utopía anarquista o que se piense que el mercado puede, en efecto, resolver todos los problemas” (pág. 68/69). Finalmente, V. Palermo y M. Novaro señalan que: “Para empezar digamos que el estallido de 1989 constituye, en más de un sentido, el punto de llegada de un largo proceso marcado por violentos conflictos políticos y agudas dificultades económicas que se remontan, al menos, a mediados de los ‘70. Puesto que fue en ese entonces que las tensiones originadas a su vez tres décadas atrás, con el nacimiento del peronismo, se conjugaron en un torbellino sin retorno” (pág. 36).

⁴ Estas consecuencias son señaladas por C. Levit y R. Ortiz, (“La hiperinflación argentina: prehistoria de los años noventa”, Revista Época, N° 1, diciembre 1999. Allí se señala que: “La lectura que se impuso sobre lo sucedido en el proceso hiperinflacionario, tanto al nivel político y social, cuanto al discurso académico, legitimó la existencia de un Estado ineficiente, yuxtaponiéndose con las características propias del Estado que predominó en la Argentina entre la década del cuarenta y mediados de la del setenta. Esta mirada evitó contextualizar históricamente las razones estructurales de la ineficiencia estatal o las atribuyó a la existencia de un gasto público elevado cuyos beneficiarios sociales quedaban ocultos tras el mismo discurso” (pág. 65).

⁵ Al respecto, se puede consultar: R. Frenkel, R. Fanelli y G. Rozenwurcel, “Crítica al Consenso de Washington”, Fondad, Documento de Trabajo N° 1, 1992.

⁶ Este aspecto es destacado por H. J. Nochteff (“La política económica en la Argentina de los noventa. Una mirada de conjunto”, Revista Época, N° 1, diciembre de 1999) al señalar que: “Debido a que el esquema monetario-cambiario que se adoptó entonces se articuló con un “shock institucional” neoliberal (o sea, con un plan orientado al cambio drástico y casi instantáneo de todas las instituciones económicas y sociales), es necesario separar analíticamente el esquema monetario-cambiario de estabilización del resto de las políticas que conformaron el “shock institucional” neoliberal. Ello se debe a que, 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-cambiario 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” (pág. 24).

⁷ Es pertinente señalar que el régimen de convertibilidad es similar al sistema de Caja de Conversión que funcionó en el país, con interrupciones, hasta la crisis de los años 30. A su vez, el sistema de conversión local era una réplica del

rápidamente el PBI, sobre la base de una igualmente importante expansión del consumo interno impulsado por la recomposición del crédito y de un incremento de la participación de los asalariados en el ingreso (Cuadro N°1) Si bien, el consumo interno es el motor principal del crecimiento es relevante reparar que, al mismo tiempo, se registra una reactivación significativa de la inversión, la cual -acorde con la apertura externa en el mercado de bienes- es especialmente importante en términos de la incorporación de maquinaria y equipo importado. De esta manera, se pone en marcha la “etapa de oro” de la Convertibilidad (1991-1994), cuyo éxito inicial consolida socialmente la creencia impulsada por los sectores dominantes acerca de pernicioso papel que cumple ese “Estado distribucionista”, supuestamente vigente durante las décadas anteriores.

Cuadro N°1

Evolución del PBI, la distribución del ingreso, de la inversión y de las ventas de las 200 firmas de mayor facturación, 1991-2001 (número índices y porcentajes)

	PBI (precios constantes)*	% de los sueldos y salarios en el PBI	% de la IBIF en el PBI	PBI (precios corrientes)*	Ventas de las 200 firmas de mayor facturación
1991	100,0	35,0	16,0	100,0	100,0
1992	108,9	38,4	19,3	125,6	125,1
1993	115,0	36,2	19,1	142,5	140,1
1994	125,2	34,9	20,5	155,1	166,2
1995	125,5	31,5	18,3	155,4	180,1
1996	132,4	31,9	18,9	163,9	192,5
1997	142,4	34,2	20,6	176,4	214,4
1998	145,4	34,9	21,1	180,1	234,5
1999	137,9	34,0	19,1	170,8	229,5
2000	137,2	34,9	17,9	171,2	236,1
2001	131,1	26,6	15,8	161,9	224,2
T.a.a. 91-94	5,7	- 0,1	8,6	15,8	18,4
T.a.a. 94-98	3,8	0,0	0,7	3,8	9,0
T.a.a. 98-2001	-3,3	- 8,7	-9,2	-3,5	- 1,4
T.a.a. 91-2001	2,7	- 2,7	- 0,1	4,9	8,4

* La estimación del PBI a precios constantes y corrientes de 1991 y 1992 es el resultado de aplicarle al respectivo PBI de 1993 las correspondientes variaciones resultantes de la estimación anterior de PBI realizada en 1986.

Fuente: *Elaboración propia sobre la base de la información del Ministerio de Economía, el Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, del Siempro del Ministerio de Desarrollo Social y de O.Altimir y L. Beccaria, “Distribución del ingreso en la Argentina”, CEPAL, Serie Reformas Económicas N° 49, 1999.*

Sin embargo, el análisis de todo el período de la Convertibilidad permite comprobar que sus resultados en términos del crecimiento económico -la tasa anual de crecimiento alcanza a 2,7% anual entre 1991 y el 2001- y negativos en términos de la participación de los asalariados y la Inversión Bruta Interna Fija en el valor agregado (las respectivas tasas anuales alcanzan a - 2,7% y -0,1% en el mencionado período)⁸.

sistema vigente en Inglaterra. Al respecto, F. Pinedo (“En tiempos de la República”, tomo V, Editorial Mundo Forense, 1948) en 1935, siendo Ministro de Hacienda, destaca ante la Cámara de Diputados, que: *“La similitud del sistema monetario inglés y del sistema monetario argentino, ha sido indicada con demasiada frecuencia para que importune a la Cámara con una extensa exposición sobre esa materia. Es sabido que los dos tienen las mismas piezas: el departamento emisor del Banco de Inglaterra es nuestra Caja de Conversión, colocada en el edificio del Banco de Inglaterra y nuestro Banco de la Nación es una institución de crédito que no tiene facultades de hacer billetes, como no la tiene el departamento bancario del Banco de Inglaterra. Los dos tienen, pues, como base de su mecanismo, resortes iguales; lo que pasa es que con el andar de los años, alguno de esos resortes se ha enmohecido y otros elementos se han afinado, se han adaptado a un uso dado, y por eso las dos máquinas funcionan en forma diametralmente distinta”* (pág 25).

⁸ Es pertinente señalar que las nuevas estimaciones sobre la evolución del stock de capital muestran una importante recomposición de todos los indicadores, especialmente del equipo durable de producción y una disminución de la edad del mismo hasta 1998, momento en que se registra una acentuada regresión, especialmente aguda en el equipo durable de producción. No obstante, también es preciso destacar que estas tendencias son el resultado de una modificación substancial en la metodología de cálculo utilizado por la Secretaría de Planificación para estimar el stock de capital durante la década anterior. La nueva metodología y sus resultados se pueden consultar en: Centro de Estudios de la

No se trata, únicamente, de la influencia que ejerce el pésimo comportamiento de estas variables durante la etapa en que este régimen económico entra en su crisis definitiva (1998-2001), sino de una desaceleración o reversión sistemática -según la variable que se considere- a partir de los primeros años de su vigencia. En realidad, como lo destacaron varios autores⁹, la acentuada expansión de la etapa inicial está fuertemente influida por la notable profundidad que asume la crisis hiperinflacionaria anterior. De hecho, si se comparan los primeros años de la Convertibilidad con 1990 -donde se ubica el epicentro de la crisis- la recomposición de todas las variables consideradas es mucho más acentuada que la del período 1991-1994¹⁰. Por lo tanto, a medida que disminuye la capacidad ociosa, se pone de manifiesto la incapacidad de la Convertibilidad y las reformas de largo plazo para instaurar un proceso económico que sea sustentable en el tiempo, no solo en términos de la distribución del ingreso sino, incluso, del crecimiento económico.

La falta de sustentabilidad del proceso económico impulsado por la Convertibilidad es, indudablemente, una comprobación relevante. No obstante, desde el punto de vista macroeconómico y estructural, hay otro fenómeno igualmente trascendente que es insoslayable de tener en cuenta: la creciente concentración y centralización económica que se despliega en la economía argentina durante esta etapa. La comparación entre la evolución del PBI a precios corrientes y el monto de las ventas realizadas por las 200 firmas de mayor facturación, permite aprehender algunas de las características que asume dicho fenómeno durante el período de la Convertibilidad, en tanto allí convergen las distintas fracciones empresarias que conforman los sectores dominantes de la Argentina (Cuadro N°1).

La comparación de ambas variables da resultados inequívocos acerca de la profundidad que asume la concentración y centralización económica durante la década en que rige la Convertibilidad, ya que las ventas de las grandes firmas evolucionan a una tasa anual acumulativa notablemente más elevada que la del PBI a precios corrientes -al 8,4% contra el 4,9% anual-, lo cual indica un incremento significativo en la incidencia que las grandes firmas oligopólicas tienen sobre el proceso económico en su conjunto.

Esta tendencia vigente durante el período considerado es el resultado de diversas alternativas. Entre 1991 y 1993, es el PBI a precios corrientes el que evoluciona a tasas algo superiores a la que exhiben las ventas de las grandes firmas de la economía argentina, debido a la generalizada recomposición del consumo e, incluso, de los ingresos de los asalariados que en 1992 se registran su valor relativo más elevado durante el período considerado. Por otra parte, ese incremento del consumo actúa en una economía que exhibe una capacidad ociosa notablemente elevada notable y, por lo tanto, con la capacidad de crecer a tasas elevadas hasta recuperar los niveles previos a las crisis hiperinflacionarias. Tan importante como los factores mencionados, es que los cambios estructurales que acompañan al régimen de convertibilidad, como las privatizaciones y la apertura del mercado local a los productos importados, se están llevando a cabo y sus efectos no se expresan aun con toda la intensidad que adquieren posteriormente. Durante estos años, luego del enfrentamiento entre las fracciones dominantes que dieron lugar a la crisis hiperinflacionaria, se conforma una "comunidad de negocios" basada en la privatización de

Producción, "Evolución del stock de capital en Argentina", N° 1, Secretaria de Industria, Comercio y Minería, Ministerio de Economía de la Nación, 1997.

⁹ Entre otros: R. Frenkel y M. González Rozada, "Apertura, productividad y empleo. Argentina en los años 90", Documentos de Economía N° 9, Universidad de Palermo-CEDES, 1998; H. J. Nochteff y M. Abeles "Economic shocks without vision. Neoliberalism in the transition of socio-economic systems. Lessons from the Argentine case", Institut für Iberoamerika-Kunde, Cuaderno N° 51, Editorial Vervuert, Frankfurt, Alemania; H. Nochteff, op. cit., 1999.

¹⁰ Sobre el particular, H. Nochteff (op. cit., diciembre de 1999) señala que: "Las mayores tasas de crecimiento se registraron respecto de 1990, el año de PBI más bajo -junto con 1989- desde 1980, y el de PBI per capita más bajo desde 1969, entre 1990 y 1992 la tasa de incremento del PBI fue de 18,3%, o sea un promedio anual del 9,2%, muy superior al 6,5% de 1990-1997. En otras palabras, buena parte del crecimiento no fue sino la recuperación de las capacidades ociosas de 1990" (pág. 27).

las empresas estatales donde convergen los grupos económicos locales, las nuevas firmas extranjeras y los acreedores externos.

A partir de 1994, la situación se revierte drásticamente y las ventas de las grandes firmas evolucionan a tasas significativamente superiores al PBI a precios corrientes -en ese año las empresas de cúpula empresaria se expanden al 18,7% mientras que el PBI lo hace al 8,9% anual acumulativo-, patrón de comportamiento que se mantiene hasta 1998¹¹. La trayectoria seguida por ambas variables durante esos años indica que, al operar plenamente los cambios estructurales que se ponen en marcha durante las crisis anteriores, los sectores dominantes se independizan del ciclo y crecen a una tasa muy superior al de la economía en su conjunto. Así ocurre durante la “crisis del Tequila” -cuando el valor agregado de la economía en su conjunto se estanca, mientras que las ventas de las empresas líderes se expanden al 8,3% anual-, debido a que durante esa crisis financiera la retracción del consumo es acompañada por un crecimiento muy acentuado de las exportaciones y en las cuales, como se verá posteriormente, la incidencia de las grandes firmas es decisiva¹².

De esta manera, la trayectoria de estas variables señala, inequívocamente, que el nuevo funcionamiento económico basado en las privatizaciones, la apertura importadora, la reestructuración del Estado y la desregulación económica potencia la expansión de los sectores dominantes, disciplinando y alineando al conjunto social detrás de ese objetivo. En términos del largo plazo, se pone manifiesto que las reformas que hacen viable el funcionamiento de la Caja de Conversión les permite a los sectores dominantes retomar la autonomía del ciclo económico que ostentan durante la década anterior y pierden a raíz de las crisis hiperinflacionarias de 1989 y 1990. Por esta razón, es que el conjunto social transita un proceso, y lo percibe como tal, donde la recuperación del ciclo son más atenuadas y las crisis significativamente más profundas que lo que indican las estadísticas oficiales que consideran el ciclo promedio.

Considerando ambas décadas, se puede comprobar que durante la valorización financiera los sectores dominantes logran modificar, a costa de la situación de los sectores populares, su situación durante la vigencia de la sustitución de importaciones, ya que durante esas décadas el monto de sus ventas responde a las alternativas del PBI, aun cuando son más elevadas en el auge del ciclo y menos pronunciadas en la crisis¹³.

Durante esta etapa, tal como se verá con mayor detalle mas adelante, se despliega la disolución de la “comunidad de negocios” conformada en los años anteriores entre las fracciones centrales del bloque social dominante. Los grupos económicos locales le transfieren sus participaciones accionarias en los consorcios que controlan las empresas privatizadas e, incluso,

¹¹ Cabe señalar que de acuerdo a la estimación anterior de las cuentas nacionales, el PBI a precios corrientes entre 1994 y 1995 registra una disminución (-1,3%) y no un leve incremento (0,2%) como en la estimación considerada en este trabajo que esta basada en el nuevo calculo del PBI que se realizó en 1993. Un análisis comparativo entre la evolución de las ventas de las empresas de la cúpula y el PBI a precios corrientes pero basado en la anterior estimación de las cuentas nacionales, se encuentra en: E. M. Basualdo, “Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa. Una aproximación a través de la reestructuración económica y el comportamiento de los grupos económicos y los capitales extranjeros”, FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes/IDEP, Buenos Aires, 2000.

¹² Los resultados de la encuesta que realiza el INDEC anualmente sobre el comportamiento de las 500 empresas más grandes del país, confirman la independencia que mantienen las ventas de la cúpula empresaria respecto del ciclo económico durante estos años. Más aún, estas evidencias permiten comprobar que ese comportamiento se registra no solamente con las ventas sino también cuando se considera el valor agregado generado por estas firmas. Al respecto, se puede consultar: INDEC, “Las grandes empresas en la Argentina, 1993-1997”, 1999.

¹³ El análisis del comportamiento relativo de las firmas de mayores ventas durante la sustitución de importaciones, se encuentra en los siguientes trabajos: M. Khavisse y J. Piotrkowski, op. cit., 1973; P. R. Skupch, op. cit., 1970. Un análisis comparativo de esta problemática se encuentra en: E. M. Basualdo, “Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa. Una aproximación a través de la reestructuración económica y el comportamiento de los grupos económicos y los capitales extranjeros”, FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes/IDEP, Buenos Aires, 2000.

el conjunto de sus empresas controladas y vinculadas. De esta manera, cobra forma durante esos años un avance inédito en el grado de extranjerización de la economía argentina que revierte y supera la repatriación de capitales foráneos radicados en la actividad industrial de la década anterior. Estas transferencias de capital devienen como un factor adicional que agudiza el funcionamiento de la valorización financiera, dando lugar a una fuga de capitales que, incluso, supera a la vigente durante la dictadura militar.

Finalmente, a partir de 1998 se producen substanciales modificaciones en el contexto internacional que dificultan crecientemente acceder a nuevo financiamiento externo. En efecto, se inicia en esa época una recesión internacional que trae aparejada una restricción financiera para América Latina la que se complementa con una disminución del precio internacional de los productos exportados. Comienza entonces la crisis terminal del régimen de Convertibilidad con un nuevo enfrentamiento entre las fracciones dominantes y, por primera vez desde la dictadura militar, el comienzo de un reagrupamiento político de los sectores populares.

Entre 1998 y el 2001, la relación entre las ventas de las grandes firmas y el PBI a precios corrientes se altera nuevamente, retomando el comportamiento típico de la sustitución de importaciones pero con diferenciales a favor de las ventas mucho más acentuadas. En ese contexto, la pugna del capital extranjero y los acreedores externos –incluidos los organismos internacionales de crédito– con los grupos económicos locales da lugar a la emergencia de proyectos alternativos que impulsan la dolarización, por parte de los primeros, y la devaluación, esgrimida por las fracciones dominantes locales, mientras los sectores populares comienzan a converger detrás de reivindicaciones centradas en la redistribución del ingreso¹⁴.

3. La desindustrialización y la disolución del mercado de trabajo

La rápida desaceleración y la posterior crisis de la Convertibilidad en términos de crecimiento económico, es el resultado de comportamientos disímiles entre los grandes sectores de la actividad económica. En términos generales, a lo largo del período la prestación de servicios en general y aquellos privatizados en particular tienen una trayectoria que evoluciona por encima del promedio, mientras que por el contrario, la producción de bienes en general y los industriales en particular lo hacen claramente por debajo del mismo¹⁵. Esta dicotomía sectorial, no llama la atención porque está relacionada directamente con el impacto de la apertura externa que afecta a los bienes transables –que, en general, es el caso de los bienes industriales– y no a los que por su naturaleza –como es el caso de gran parte de los servicios, especialmente de aquellos que son privatizados– o por los regímenes especiales de protección –como es el caso de la industria automotriz– tienen una baja exposición a la competencia extranjera.

En este contexto, un análisis más pormenorizado de la evolución de la actividad industrial durante estos años, permite profundizar sus características. Al respecto, las evidencias que se exponen en el Cuadro N° 2 señalan que el nivel de producción sectorial evoluciona por encima del PBI entre 1991-1994 y por debajo de este último de allí en adelante e, incluso, más que duplicando la retracción promedio de la economía durante la crisis terminal del régimen convertible.

¹⁴ Sobre las características de los bloques sociales enfrentados durante la crisis de la Convertibilidad y sus respectivos proyectos, se puede consultar: E. Basualdo, "Sistema político y modelo de acumulación en la Argentina", FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes/IDEP, Buenos Aires, 2001.

¹⁵ Esta asimetría entre la evolución de los servicios y la producción de bienes se analiza en: D. Azpiazu, E. Basualdo y M. Schorr, "La reestructuración y el redimensionamiento de la producción industrial durante las últimas décadas", FETIA-IDEF de la CTA, Buenos Aires, 2000.

Cuadro N° 2
 Indicadores de la evolución industrial, 1991-2001
 (Índice 1993 = 100,0)

	Producción (volumen físico)	Ocupación	Horas Trabajadas	Salario real promedio	Productividad	Productividad horaria	Productividad/ Salario real
1991	85,6	103,9	100,9	94,6	82,4	84,8	87,1
1992	96,8	103,1	103,5	98,6	93,8	93,5	95,2
1993	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1994	104,6	97,1	98,6	101,9	107,7	106,1	105,6
1995	97,3	91,3	88,6	96,8	106,6	109,8	110,1
1996	103,5	88,1	88,0	97,3	117,5	117,6	120,7
1997	113,2	88,9	90,5	93,7	127,4	125,1	135,9
1998	115,5	87,3	87,3	92,6	132,3	132,3	142,9
1999	105,9	80,5	79,4	92,9	131,6	133,4	141,6
2000	104,6	74,9	73,3	94,3	139,7	142,7	148,1
2001	92,9	70,0	65,6	92,0	132,7	141,6	144,3
Taa 1991-1994	6,9	-2,2	-0,8	2,5	9,3	7,8	6,6
Taa 1994-1998	2,5	-2,6	-3,0	-2,4	5,3	5,7	7,9
Taa 1998-2001	-7,0	-7,1	-9,1	-0,2	0,1	2,3	0,3
Taa 1991-2001	0,7	-3,9	-4,2	-0,3	4,9	5,3	5,2

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la información del INDEC, Encuesta Industrial.

La acentuada expansión de la producción industrial durante la “etapa de oro” de la Convertibilidad parece ser el resultado de una rápida recuperación de la profunda retracción que registra durante el momento álgido de la crisis, impulsada por el incremento del consumo y porque la competencia importada derivada de la apertura económica es relativamente incipiente. Durante esta etapa, el propio sector industrial contribuye a la expansión del consumo popular ya que se incrementa el salario real aunque el mismo evoluciona por debajo de la productividad y se incrementa la expulsión de mano de obra. De allí en más, no sólo se desacelera el incremento de la producción que termina en una profunda crisis, sino que se deterioran todos los demás indicadores, salvo el nivel de productividad, especialmente en relación con las horas trabajadas y el salario real promedio de esta actividad¹⁶.

Es decir, los trabajadores absorben buena parte de la crisis industrial -que se expresa mediante la relación entre una productividad creciente y un salario real decreciente- en un proceso de creciente polarización y concentración sectorial alrededor de las grandes firmas oligopólicas, mientras que otras pequeñas, medianas e, incluso algunas de las grandes firmas son expulsadas de sus respectivas actividades, a medida que se expanden los efectos sesgados de la apertura económica y de las asimetrías en el costo del financiamiento. Esta reestructuración sectorial da lugar a una creciente expulsión de mano de obra, operando los desocupados como un “ejército industrial de reserva” que, a su vez, genera las condiciones para acentuar la disminución del

¹⁶ Esta comprobación coincide con las conclusiones extraídas por D. Azpiazu, E. Basualdo y M. Schorr (op. cit., 2000) que, sobre este particular, afirman que: “...también se profundizaron, tanto a nivel de las grandes empresas como del conjunto manufacturero, dos procesos íntimamente relacionados entre sí: una fuerte –y prácticamente ininterrumpida– disminución en la cantidad de obreros ocupados en el sector y una creciente regresividad en materia distributiva. En efecto, durante la década pasada el crecimiento de la producción que se registró estuvo muy vinculado con los ostensibles incrementos que se registraron en la productividad media de la mano de obra industrial...Basta con señalar, al respecto, que cerca del 75% del incremento de la productividad laboral registrado durante los años noventa estuvo asociado a la disminución en la masa de ocupados del sector. Ahora bien, esos crecientes recursos generados por la mayor productividad de la mano de obra no tuvieron como correlato incrementos salariales sino que, por el contrario, lo que se verificó es un persistente deterioro de las remuneraciones medias de los trabajadores” (pág. 7).

salario real e incrementar la intensidad del trabajo de quienes permanecen ocupados en la producción industrial.

En otras palabras, durante este período se consolidan las tendencias, hacia la desindustrialización y reestructuración sectorial que se ponen en marcha a partir de la dictadura militar, provocando el tránsito de una economía industrial a otra que puede considerarse como financiera, agropecuaria y de servicios. Es pertinente, entonces, efectuar una breve revisión de esas transformaciones estructurales que se suceden durante las últimas décadas.

En términos del comportamiento industrial de largo plazo, el proceso de desindustrialización no es un fenómeno peculiar de la década de los años 90 sino un proceso que abarca casi tres décadas, ya que durante ese período se registra una pérdida de incidencia del valor agregado industrial en el generado por el conjunto de la economía. Tal como se verifica a través de la comparación de los resultados de los tres últimos Censos Industriales (Cuadro N° 3), esta desindustrialización está estrechamente vinculada a una reestructuración regresiva de largo plazo, durante la cual disminuyen un 15% el número de establecimientos y se expulsa la cuarta parte de la mano de obra sectorial, alcanzando su mayor intensidad en términos de lo que se puede considerar la gran industrial local (los establecimientos con más de 100 ocupados). A pesar de que el último Censo Industrial se realiza a comienzos de la década y considera un año de reactivación industrial, hay que remontarse casi 50 años atrás para encontrar una cantidad de establecimientos y una ocupación industrial más o menos similar. En efecto, la revisión de los Censos Industriales indica que en 1946 el país contaba con 85 mil establecimientos industriales que ocupaban 1,1 millones de personas pero con la diferencia que en ese momento la población económicamente activa ronda los 6 millones de personas mientras que en 1993 es prácticamente el doble.

Además de la redistribución del ingreso industrial en contra de los trabajadores y la concentración sectorial¹⁷, durante la década de los años noventa se instala la desintegración de la producción local. Si bien, durante la década anterior surgen expresiones de este tipo –como el caso del parque industrial de Tierra del Fuego, que consiste en la creciente importancia del “armado” de productos sobre la base a insumos y partes importadas- la desintegración de la producción local es un fenómeno que se expande durante el régimen de Convertibilidad debido a la apertura irrestricta a la importación de bienes. Este proceso se hace palpable cuando se verifica que el coeficiente de integración nacional de la industria local (valor agregado/valor de producción) pasó del 42% al 34% entre 1973 y 1994¹⁸.

¹⁷ Un análisis de la evolución de la concentración industrial de largo plazo se encuentra en: M. Kulfas y M. Schorr, “Evolución de la concentración industrial en la Argentina durante los años noventa”, Realidad Económica, N° 176, Buenos Aires, 2000.

¹⁸ Si bien aún no se dispone de estudios que analicen las modificaciones registradas en las funciones de producción de la industria en los últimos años (cambios orientados a reemplazar insumos producidos localmente por importados, o directamente a la sustitución de algunos de los productos finales que se elaboraban localmente) hay un conjunto de evidencias sectoriales que indican la profundidad alcanzada por ese proceso. Así, las empresas productoras de cocinas, heladeras, lavarropas, etc. (la denominada “línea blanca”) incorporan hasta un 35% de partes importadas mientras que en la producción de bienes electrónicos de consumo dicha participación alcanza al 50%. Sin embargo, el caso más paradigmático es el de la industria automotriz porque su expansión se logra sobre la base a un régimen de protección especial que impulsa la importación de autopartes provenientes de Brasil. Las nuevas normas para el sector establecen que las terminales deben utilizar un mínimo del 30% de insumos locales en relación con el valor del automóvil, cuando en la década anterior dicha exigencia se ubicaba en el orden del 90%. Ello es particularmente importante de destacar por cuanto se trata del único sector manufacturero que ha gozado de un régimen especial de protección y promoción durante toda la década de los noventa. Sin embargo, dicho régimen no ha inducido un crecimiento de la oferta sustentado en un incremento en la producción industrial en sentido estricto, sino más bien en actividades de armado y/o ensamblado de insumos y partes importadas (cuando no en la comercialización directa de vehículos importados por las terminales). Como producto de ello, las grandes terminales han registrado importantes déficits comerciales a lo largo del decenio, lo cual contrasta con una de las principales disposiciones de la normativa sectorial (que apuntaba a que las empresas registraran un balance comercial equilibrado o, incluso, que arrojara saldos positivos). Al respecto, puede consultarse: A. Vispo, “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”, Grupo Editorial Norma/FLACSO, Buenos Aires, 1999.

Cuadro N° 3
Evolución intercensal de las plantas fabriles y la ocupación industrial, 1973-1993
(valores absolutos y porcentajes)

	1973		1984		1993		Variación (%)	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	1993/1973	1993/1984
Establecimientos/locales								
Total	105.642	100,00	101.474	100,00	90.088	100,00	-14,72	-11,22
Más de 300 ocupados	562	0,53	512	0,50	371	0,41	-33,99	-27,54
Entre 101 y 300 ocupados	1.423	1,35	1.527	1,50	1.103	1,22	-22,49	-27,77
Entre 51 y 100 ocupados	1.856	1,76	2.194	2,16	1.708	1,90	-7,97	-22,15
Entre 11 y 50 ocupados	12.515	11,85	16.431	16,19	11.613	12,89	-7,21	-29,32
Menos de 10 ocupados	89.286	84,52	80.810	79,64	75.016	83,27	-15,98	-7,17
Personal ocupado								
Total	1.327.137	100,00	1.373.163	100,00	1.007.909	100,00	-24,05	-26,60
Más de 300 ocupados	434.203	32,72	360.419	26,25	231.579	22,98	-46,67	-35,75
Entre 101 y 300 ocupados	237.078	17,86	255.989	18,64	183.264	18,18	-22,70	-28,41
Entre 51 y 100 ocupados	129.032	9,72	152.042	11,07	120.070	11,91	-6,95	-21,03
Entre 11 y 50 ocupados	259.827	19,58	338.705	24,67	247.635	24,57	-4,69	-26,89
Menos de 10 ocupados	266.997	20,12	266.008	19,37	225.361	22,36	-15,59	-15,28

Fuente: Elaborado sobre la base de D. Azpiázu, "La concentración en la industria argentina a mediados de los años noventa", FLACSO-EUDEBA, 1998.

Finalmente, ahora sí como tendencia vigente en los 20 años que median entre los años extremos, se despliega una marcada reducción del espectro productivo. La información disponible al respecto, indica que durante las últimas décadas adquieren una creciente importancia dentro de la producción industrial las actividades que se sustentan sobre la base de ventajas comparativas naturales (como la producción de alimentos y bebidas y, en menor medida, la refinación de petróleo y la industria petroquímica), la producción siderúrgica y la industria automotriz, cuyo notable crecimiento estuvo directamente asociado al régimen de promoción y protección con el que fue favorecida. Todas estas actividades, que con sus más o sus menos son oligopólicas, congregan, en conjunto, el 65% de la producción industrial de nuestro país y el 75% de las exportaciones sectoriales.

La contrapartida de la consolidación de los sectores dominantes luego de las crisis hiperinflacionarias de 1989 y 1990, es una inédita crisis en el mercado de trabajo que avanza aún en las etapas de mayor crecimiento económico pero cuya regresividad se profundiza cualitativamente a medida que se desacelera la actividad económica. Una somera revisión de la evolución de los principales indicadores permite constatar la notable profundización de la "revancha clasista" que años antes puso en marcha la dictadura militar en el país. Junto a una reducción del salario real promedio, el desempleo, el subempleo, la pobreza y la indigencia registran niveles inéditos que refuerza el efecto disciplinador de las hiperinflaciones anteriores (Cuadro N° 4).

Como tendencia de largo plazo, se puede apreciar que durante la vigencia de la Convertibilidad se remueven drásticamente los factores económicos e institucionales que limitan un mayor avance aún del capital sobre el trabajo, desencadenándose un proceso en el cual la expulsión de mano de obra, y la consecuente desocupación y subocupación, opera en el sentido clásico del ejército industrial de reserva¹⁹ y además como masa marginal²⁰, e incluso como

¹⁹ Al respecto, ver: Carlos Marx; El Capital. Crítica de la Economía Política, Tomo I, Fondo de Cultura Económica, México, 1968, pág. 543 y ss.

²⁰ El concepto de *masa marginal* fue planteado por J. Nun ("Marginalidad y exclusión social", FCE, Buenos Aires, 2001) a fines de los años 60, definiéndolo como: "...esa parte afuncional o disfuncional de la superpoblación relativa. Por lo tanto, este concepto –lo mismo que el de ejército industrial de reserva. Se sitúa a nivel de las relaciones que se establecen entre la población sobrante y el sector productivo hegemónico. La categoría implica así una doble referencia

población excedente sin posibilidad alguna de reinsertarse tanto en el mercado de trabajo formal - vinculado al funcionamiento del capital predominante o a los sectores más débiles del empresariado-, o informal.

Cuadro N° 4

Evolución del PBI, los principales indicadores del mercado laboral, la población que se encuentra por debajo de las líneas de pobreza e indigencia⁽¹⁾, y el salario medio, 1991-2001 (índice 1991=100 y porcentajes)

	PBI 1991=100	Tasa de actividad %	Tasa de empleo %	Tasa de desempleo %	Tasa de subempleo %	Población pobre %	Población indigente %	Salario real promedio 1991=100
1991	100,0	39,5	37,1	6,0	7,9	21,5	3,0	100,0
1992	108,9	40,2	37,4	7,0	8,1	17,8	3,2	104,1
1993	115,0	41,0	37,1	9,3	9,3	16,8	4,4	105,2
1994	125,2	40,8	35,8	12,2	10,4	19,0	3,5	103,7
1995	125,5	41,4	34,5	16,6	12,6	24,8	6,3	98,9
1996	132,4	41,9	34,6	17,3	13,6	27,9	7,5	98,2
1997	142,4	42,3	36,5	13,7	13,1	26,0	6,4	97,4
1998	145,4	42,1	36,9	12,4	13,6	25,9	6,9	95,2
1999	137,9	42,7	36,8	13,8	14,3	26,7	6,7	94,7
2000	137,2	42,7	36,5	14,7	14,6	28,9	7,7	95,2
2001	131,1	42,2	34,5	18,3	16,3	35,4	12,2	93,4
T.a.a. 91-94	5,7	1,1	-1,2	26,7	9,6	-4,0	5,3	1,2
T.a.a. 94-98	3,8	0,7	0,8	0,4	6,9	8,1	18,4	-2,1
T.a.a. 98-2001	-3,3	0,1	-2,2	13,9	6,2	11,0	20,9	-0,6
T.a.a. 91-2001	2,7	0,7	-0,5	11,8	7,5	5,1	15,1	-0,7

⁽¹⁾ Corresponde a la onda del mes de octubre de cada año para el total de los aglomerados urbanos relevados por la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC. La información sobre pobreza e indigencia corresponde al aglomerado Gran Buenos Aires (onda de octubre de cada año).

Fuente: Elaboración propia sobre la base a información de IDEPI/ATE, INDEC y FIDE.

En términos estructurales, no cabe la menor duda que este nuevo avance del capital sobre el trabajo está directamente vinculado con el proceso de desindustrialización inducido a partir de la apertura externa asimétrica del mercado de bienes. Tampoco, que influye en el mismo la acentuada expulsión de trabajadores de los servicios públicos privatizados que se lleva a cabo con endeudamiento externo estatal, ya sea mediante el “retiro voluntario”, jubilaciones anticipadas o la expulsión lisa y llana de los mismos²¹.

En realidad, desde la dictadura militar en adelante se constata una creciente heterogeneidad de la clase trabajadora que está estrechamente vinculada a la profunda reestructuración industrial de las últimas décadas. Así, los regímenes de promoción industrial aplicados durante las décadas anteriores (que subsidiaban predominantemente a las grandes firmas oligopólicas y no al trabajo) produjeron una doble fractura en la clase trabajadora industrial. Por un lado, surge un nuevo estrato de trabajadores industriales que está constituido por los nuevos operarios que ocupan las plantas manufactureras radicadas en las regiones promocionadas. Los mismos tienen un escaso grado de sindicalización y perciben, para igual calificación, salarios más reducidos que los

al sistema que, por un lado, genera este excedente y, por el otro, no precisa de él para seguir funcionando... En rigor se superponen y combinan dos procesos de acumulación cualitativamente distintos que introducen una diferenciación creciente en el mercado de trabajo y respecto de los cuales varía la funcionalidad de excedente de población. De esta manera, los desocupados pueden ser, a la vez, un ejército industrial de reserva para el sector competitivo y una masa marginal para el sector monopolístico” (pág. 87 y 89).

²¹ Sobre el particular, M. Duarte, (“Los impactos de las privatizaciones sobre el mercado de trabajo: Desocupación y creciente precarización laboral”, en D. Azpiazu -compilador-, “Privatizaciones y poder económico”, UnQ-FLACSO-IDEP, 2002), indica que: “La contemporaneidad de la reestructuración del Estado empresario mediante la racionalización del personal, los retiros voluntarios, las jubilaciones anticipadas, las cesantías y la liquidación de entes contribuyó en el mediano plazo al aumento de la desocupación... Las empresas de servicios públicos privatizados aportaron 2,3 puntos a ese incremento” (pág. 79).

trabajadores de los centros industriales tradicionales. Por otra parte, como en buena medida las nuevas plantas industriales son el resultado del traslado de los establecimientos que estaban radicados en las zonas tradicionales (Gran Bs. As., Rosario o Córdoba), estas políticas tienden a consolidar el proceso de desocupación y marginalidad social en los lugares de origen porque, si bien se trasladan las plantas industriales, no ocurre lo mismo con los trabajadores que hasta ese momento estaban ocupados por los mismos. Por lo tanto, de ese proceso surge otro estrato dentro de la clase trabajadora que son los desocupados, los cuales mantienen obvias diferencias con los anteriores, tanto como las que ambos -desocupados y nuevo proletariado industrial- mantienen con los trabajadores industriales tradicionales.

Es indudable que esta situación se agrava durante los años 90, en consonancia a una profundización del proceso de desindustrialización y la privatización de las empresas estatales, deviniendo los trabajadores desocupados en uno de los estratos más dinámicos en las luchas sociales que se despliegan durante los últimos años de la Convertibilidad. Todos los estratos mencionados anteriormente forman parte de la clase trabajadora. En el marco de consolidada heterogeneidad de los trabajadores no sólo se vuelve más dificultosa la convergencia sobre reivindicaciones comunes sino que, incluso, se comienzan a esbozar contradicciones entre ellos²².

Si bien, el factor estructural fundamental en la generación del desempleo es la desindustrialización, su notable incremento durante la vigencia de la Convertibilidad se facilita e incentiva a partir de la denominada “desregulación del mercado de trabajo” que impulsan los organismos financieros internacionales y la fracción dominante local. Si bien, la misma forma parte del vasto proceso de destrucción de las funciones básicas y estratégicas del Estado que se implementa durante estos años, es en este campo donde esa política alcanza su mayor profundidad por la organicidad que detenta para la consolidación del proyecto dominante²³.

Desde este punto de vista, durante la vigencia del régimen de Convertibilidad se despliega una política sistemática, pero con idas y vueltas en función de los diferentes conflictos sociales resultantes, orientada a remover la normativa que modelaban el mercado de trabajo²⁴. Es así como a lo largo de esta década se replantean, mediante decretos del Poder Ejecutivo, las normas sobre la determinación salarial (se elimina la indexación salarial, se descentraliza la negociación colectiva y se vinculan las variaciones salariales a la evolución de la productividad); se limita el derecho de huelga; se altera el régimen de vacaciones; se privatiza el sistema de prevención de accidentes de trabajo; se ponen en vigencia diversas formas de contratos temporarios que disminuyen el costo para los empresarios (los denominados “contratos basura”); se reducen los aportes patronales a la seguridad social y las asignaciones familiares; disminuyen las indemnizaciones por despido; etcétera²⁵. Todas estas políticas consolidan una notable

²² Un ejemplo de esas contradicciones se despliega en nuestros días a partir de los planes para desocupados (Plan Jefes y Jefas de Hogar Desocupados). Donde las organizaciones de trabajadores desocupados median entre el Estado, que provee los fondos, y los desocupados propiamente dichos. La principal reivindicación de esas organizaciones, cuya capacidad de negociación emerge de su trabajo territorial, no es la generación de empleo sino la de incrementar la cantidad de planes otorgados y el monto unitario de los mismos. De esta manera, se consolida una identidad propia, diferenciada del resto de los trabajadores, que se afianza a partir de la teoría de los nuevos actores sociales que surgen del proceso de desindustrialización.

²³ En un interesante trabajo sobre la reforma social en este período, R. Cortés y A. Marshall (“La reforma social de los noventa”, Desarrollo Económico, N° 154, 1999) señalan que: “A partir de 1991 se diseñaron proyectos para cada área social, pero la transformación avanzó más en aquéllas (laboral y de seguridad social) definidas como indispensables para el éxito de la estrategia económica y rentables para el sector privado, aún cuando fue precisamente en estas mismas áreas que la capacidad de negociación de quienes se oponían a la reconversión era mayor” (pág. 209).

²⁴ Un análisis de la regulación del mercado de trabajo hasta 1990, se puede consultar en: R. Cortés y A. Marshall, “Estrategias económicas, intervención social del Estado y regulación de la fuerza de trabajo. Argentina 1890-1990”, Estudios del Trabajo N° 1, ASET, 1991.

²⁵ Un análisis detallado de las reformas normativas en el mercado de trabajo durante la Convertibilidad se encuentra en: L. Beccaria y P. Gallin, “Regulaciones laborales en Argentina. Evaluación y propuestas”, CIEPP-OSDE, Buenos Aires, 2002

precariedad en el mercado de trabajo y un salto cualitativo en las condiciones de explotación de la mano de obra que es generalizado pero reconoce como epicentro a las grandes empresas oligopólicas, sustento de los sectores dominantes en la Argentina²⁶.

El rumbo adoptado por el sindicalismo parece haber sido definitorio en la disolución del mercado de trabajo y el consecuente avance del capital sobre el trabajo. No se trata, únicamente, de un proceso de adaptación a las nuevas circunstancias y relaciones de fuerzas imperantes durante la salida de la crisis hiperinflacionarias de 1989 y 1990²⁷, sino en la inscripción plena de la estructura sindical como una pieza clave del *transformismo argentino*, que trae aparejada una modificación substancial de su funcionamiento tradicional, aún de aquella variante burocrática y negociadora que es duramente criticada por J. W. Cooke durante las décadas precedentes. De allí que durante la década de los años 90 surge una nueva central sindical combativa y alternativa a la CGT: la Central de los Trabajadores Argentinos (CTA)²⁸.

La primera expresión general de la integración del sindicalismo al poder establecido consiste en asumir y difundir entre los trabajadores que ante las nuevas circunstancias, la defensa del salario no es más la principal reivindicación de los trabajadores sino la defensa de los puestos trabajos, dado el sistemático incremento de la desocupación desde el inicio mismo de la Convertibilidad. Esta concesión es seguida por otra, que consiste en adoptar en los hechos la visión de los sectores acerca de los factores que impulsan el desempleo, asumiendo que la misma se origina en la "rigidez" del mercado de trabajo (altos salarios, aportes patronales elevados, alta indemnización por despidos, etcétera), lo cual indica que la denominada "flexibilización" laboral es el camino aconsejable para solucionarla²⁹.

Si bien, ambas líneas de acción podrían interpretarse como un error en la estrategia sindical de esos años, las dudas se disipan cuando se percibe que, al mismo tiempo, la estructura sindical se consolida mediante la participación en las nuevas actividades económicas que surgen de la desestructuración estatal que da lugar al predominio del denominado "sindicalismo empresario". No se trata, solamente, del fortalecimiento desigual de las obras sociales como fuente de financiamiento sino de la inserción del sindicalismo en la administración de fondos de pensión (AFJP), la administración de la participación accionaria de los trabajadores de las empresas privatizadas e, incluso, de la adquisición y/o participación en los servicios públicos privatizados. De esta manera, la integración (cooptación) de las conducciones sindicales por parte del bipartidismo hace que el sindicalismo deje de defender los intereses de los trabajadores y se integre al bloque de poder pero reteniendo el control de la estructura sindical, haciendo posible la

²⁶ Respecto al comportamiento de las grandes firmas, J. Santarcangelo y M. Schorr ("Desempleo y precariedad laboral en la Argentina durante la década de los noventa", Estudios del Trabajo N° 20, ASET, 2000) señalan que: *"En definitiva, una creciente precarización laboral y una cada vez más desigual y regresiva distribución del ingreso constituyen dos de los rasgos centrales que caracterizaron al desempeño de las empresas más grandes que actuaron en el medio local durante la década pasada"* (pág. 90).

²⁷ Este es el enfoque adoptado por: M. V. Murillo, "La adaptación del sindicalismo argentino a las reformas de mercado en la primera presidencia de Menem", Desarrollo Económico, N° 147, 1997.

²⁸ La CTA es una expresión sindical y social de los sectores populares que se comienza a gestar en noviembre de 1991 durante el denominado "Encuentro de Burzaco", para organizarse como tal, en noviembre de 1992, durante el primer Congreso Nacional de los Trabajadores Argentinos. Esta experiencia está enraizada con la tradición combativa y popular del sindicalismo argentino -como la "CGT de los Argentinos" y el programa de "Huerta Grande"-, y se sustenta en la participación popular, la autonomía del Estado y los partidos políticos. Se trata del intento más profundo por reconstituir la fragmentación de los trabajadores plasmando un movimiento social donde converjan no sólo a los trabajadores ocupados sino también los desocupados, jubilados, etcétera. La historia y las concepciones de la Central de los Trabajadores Argentinos (CTA) se encuentra en: Isabel Rauber, "La discusión social y sindical en el fin de siglo. Una historia silenciada", Pensamiento Jurídico Editora, 1998; también: Isabel Rauber, "Tiempo de herejías. Nuevas construcciones, debates y búsqueda de la Central de los Trabajadores Argentinos", CTA, 1999.

²⁹ Esta visión de los sectores dominantes se encuentra expresada, entre otros, en los siguientes trabajos: FIEL, "Educación y mercado de trabajo en Argentina", Buenos Aires, 1994; S. Montoya, "Mercados de trabajo y política económica, En J. Lindemboim (compilador), "El desafío del empleo a finales del siglo XX, Buenos Aires, UBA, 1998; C. Pessino, "La anatomía del desempleo", Desarrollo Económico, Número especial, Buenos Aires, verano 1996.

reformulación del mercado de trabajo y sometiendo a los trabajadores a condiciones de explotación desconocidas, al menos desde los primeros gobiernos peronistas en adelante.

4. Las finanzas públicas y el endeudamiento externo

La reestructuración del mercado de trabajo tiene un profundo impacto negativo en las finanzas públicas debido tanto a las notables reducciones en diversos aportes patronales como a la privatización del sistema jubilatorio, y su consiguiente transferencia a las AFJP. Por un lado, las presiones para privatizar el sistema previsional comienzan en 1991 con un proyecto del Banco Mundial que replica el modelo chileno. La Ley se aprueba en 1994 y contempla la posibilidad restringida para optar por permanecer en el sistema de reparto estatal, lo cual determina que estos sean claramente minoritarios y el Estado deje de percibir una masa ingente de recursos. Por otro lado, las contribuciones patronales a la seguridad social disminuyen significativamente durante el período analizado mediante el acceso de una cantidad creciente de actividades económicas y de regiones a esta transferencia estatal. Las estimaciones realizadas al respecto, indican que dicha reducción compromete, en promedio, el 40% del monto de las mismas, a lo cual se le adiciona la disminución del 1% en los aportes patronales al sistema de obras sociales³⁰.

Es harto conocido que los argumentos que justificaron la necesidad de esta transferencia de ingresos genuinos del sector público a las fracciones dominantes locales mediante la reducción de los aportes patronales, radican tanto, en la necesidad de generar empleo, en un contexto de un sistemático incremento del desempleo, como en la idea de paliar el atraso cambiario que trae aparejado el régimen convertible con tasa de cambio fija (devaluación fiscal), especialmente para los sectores productores de “bienes transables”, es decir los más expuestos a la competencia extranjera a raíz de la apertura económica vigente durante estos años.

No obstante, las alternativas económicas del período desmienten la existencia de alguno de esos procesos. En primer término, este enorme sacrificio fiscal no resulta en alteración alguna el ritmo de expulsión de mano de obra ni en una disminución del trabajo “en negro”, sino que por el contrario la desocupación alcanza niveles impensables pocos años antes y se incrementa la proporción de asalariados no registrados³¹. En segundo lugar, si bien no se trata de una transferencia de ingresos genuinos estatales que se realiza en forma indiscriminada hacia el capital en general, su sesgo principal no está vinculado al “grado de transabilidad” de los bienes producidos por las empresas privadas sino a su tamaño relativo, porque las principales evasoras de las cargas sociales son las pequeñas y medianas empresas, mientras no ocurre lo mismo en las grandes firmas oligopólicas³². De allí que no se trate de una transferencia de recursos indiscriminada hacia el empresariado en su conjunto ni dirigida a los productores de “bienes transables”, sino circunscripta a las grandes empresas oligopólicas que son la base económica de la fracción dominante local y que de esta manera incrementan sus rentabilidades relativas. En este sentido, el caso paradigmático está constituido por los consorcios que toman a su cargo la prestación de los servicios públicos que reciben este beneficio y no cumplen con la cláusula de “neutralidad tributaria” que forma parte de los compromisos asumidos contractualmente con el Estado y por el cual toda variación (incremento o decremento) impositiva debía ser trasladada a

³⁰ Esta estimación proviene de: H. Szretter, “Argentina: Costo laboral y ventajas competitivas de la industria, 1983-1995”, en OIT, “Costos laborales y competitividad en América Latina”, Ginebra, 1997 (citado en L. Beccaria y P. Galín, op. cit., 2002).

³¹ Respecto a la desvinculación entre el nivel de los aportes patronales y el nivel de ocupación e informalidad en el mercado de trabajo, ver: UADE, “Estudio de Coyuntura. Niveles de remuneraciones y mercado de trabajo, N° 149, Buenos Aires, 1999.

³² Sobre el particular, las evidencias empíricas analizadas por J. Santacangelo y M. Schorr (op. cit., 2000), indican que: “...durante la década pasada aproximadamente un 25% de los trabajadores ocupados en las empresas de menor tamaño gozó de todos los beneficios sociales, lo cual contrasta marcadamente con lo que sucede a nivel de las grandes y muy grandes firmas (donde dicha proporción siempre fue superior al 80% del total de asalariados empleados en las mismas)” (pág. 81).

las tarifas. Las evidencias disponibles indican que si bien todo los incrementos impositivos se trasladaron a las tarifas, con la disminución de los mismos ocurre lo contrario³³.

Estas transferencias de los recursos fiscales al capital concentrado local asumen una importancia decisiva en el resultado financiero del sector público. Tal como se verifica en el Cuadro Nº 5, la información disponible indica que entre 1994 y 2000, los recursos transferidos a las fracciones dominantes locales mediante la reducción de los aportes patronales alcanzan a 16.057 millones de pesos, que sumandos a las restantes reducciones vinculadas al mercado de trabajo -como los aportes al sistema de obras sociales- totalizan 29.960 millones de pesos³⁴. Los mismos, junto a los aportes jubilatorios transferidos por el Estado a las AFJP, totalizan 52.332 millones de pesos.

La magnitud descomunal que tienen estas transferencias estatales al capital oligopólico se aprecia cuando se las compara con los ingresos percibidos por el Estado a raíz del cambio estructural más relevante del siglo pasado: la privatización de las empresas estatales. De acuerdo a las estimaciones realizadas por el Ministerio de Economía, los ingresos por ese concepto ascendieron a 7.457 millones de pesos del 2000 entre 1994 - 2000 y a 26.810 millones de pesos del 2000 entre 1991-2000³⁵, lo cual permite concluir que las transferencias estatales al capital oligopólico mencionadas precedentemente, representan el 602% del monto percibido por la privatización de empresas públicas entre 1994-2000 y el 95% más elevados que los ingresos fiscales por ese mismo concepto entre 1991-2000. No obstante su significación, estos resultados son equívocos ya que ponen de relieve la notable importancia de estas transferencias pero, al mismo tiempo, expresan la no menos relevante subvaluación de los activos públicos que se privatizaron durante estos mismos años.

De allí que sea apropiado confrontarlas con el gasto estatal más dinámico de ese período: el pago de los servicios de la deuda externa. Si se considera la información oficial sobre los servicios de la deuda externa consolidada (deuda de la Nación, las provincias y municipalidades) que ascienden a 54.446 millones de pesos de 2000, entre 1994-2000, se constata que los recursos transferidos al capital oligopólico son prácticamente equivalentes a los servicios de la

³³ A este respecto, se puede consultar: D. Azpiazu y E. M. Basualdo; "Concentración económica y regulación de los servicios públicos", en Revista Enoikos, Año IX, N° 15, Buenos Aires, 2001. Las excepciones a este comportamiento no solamente son escasas sino también parciales, tal como lo indican D. Azpiazu y M. Schorr ("Privatizaciones, rentas de privilegio, subordinación estatal y acumulación de capital en la Argentina contemporánea", IEF de la CTA, 2001) al afirmar que: "...hay ciertas excepciones que merecen ser resaltadas; más aún cuando, paradójicamente, las acciones emprendidas denotan la aplicación de criterios ad-hoc que no se condicen con la normativa vigente y revelan, igualmente, una ostensible captura institucional de los organismos de control por parte de las firmas sujetas a regulación y/o del poder político... Se trata, más precisamente, de las resoluciones sancionadas por el ENRE y el ENARGAS, en relación con las reducciones en los aportes patronales, dispuestas a partir de enero de 1994. Tanto en el ámbito del ENRE como en el del ENARGAS, recién en 1999 se dispuso el traslado a las tarifas de las disminuciones de las contribuciones sociales sobre la nómina salarial con destino al llamado "Sistema Unico de Seguridad Social". Sin embargo, y sin mayores justificaciones fundadas al respecto, en ambos casos la "neutralidad tributaria" -es decir, la reducción de las tarifas- fue aplicada exclusivamente sobre los grandes consumidores industriales (aquellos que, por la naturaleza de sus procesos productivos, pueden utilizar indistintamente gas natural, electricidad o fuel oil como insumos energéticos), mientras que los usuarios cautivos de las distribuidoras (en especial, los residenciales) quedaron al margen de dicho beneficio" (pág 41).

³⁴ Cabe señalar que el monto de los recursos transferidos a las fracciones dominantes locales a través de la rebaja de aportes patronales proviene de las estimaciones efectuadas a ese respecto por el Ministerio de Economía. Sin embargo, otra estimación inédita de la Dirección Nacional de Políticas de Seguridad Social sobre los alcances de la misma, supera largamente dicha estimación. Sobre esta última, L. Beccaria y P. Galin (op. cit., 2002) indican que: "El costo fiscal estimado de las reducciones en las contribuciones patronales, excluidas las obras sociales, entre 1995 y 2001 (los datos de 1994 no están disponibles) habría alcanzado la suma de 27,8 mil millones de pesos" (pág. 107).

³⁵ Estos ingresos fiscales están calculados en pesos constantes y los bonos de la deuda externa rescatados mediante la venta de los activos estatales a valor nominal. Si se consideraran estos bonos de la deuda externa a valor de mercado, las diferencias serían aún más acentuadas porque su cotización en los mercados secundarios evolucionan, especialmente en los primeros años de la década, muy por debajo de su valor nominal. La serie en pesos corrientes puede consultarse en: M. Teijeiro, "Una vez más, la política fiscal...", Centro de Estudios Públicos, Buenos Aires, 2001.

deuda externa consolidada durante ese mismo período -representan el 96% de los mismos-. Cabe destacar que, especialmente a partir de 1998, las propias AFJP -controladas mayoritariamente por la banca nacional y extranjera- perciben una parte significativa de esos servicios de la deuda en tanto son los principales compradores de los bonos y títulos estatales.

Cuadro N° 5

Impacto de los ingresos por privatización de las empresas públicas, las rebajas de aportes al capital y la transferencia de los aportes jubilatorios a las AFJP, 1994-2000 (millones de pesos del año 2000)

	Déficit financiero incluidos los ingresos por la privatización de las empresas estatales	Ingresos no percibidos y transferidos al capital oligopólico local					Déficit financiero incluidas las privatizaciones y los ingresos transferidos al capital oligopólico local
		Reducción de aportes patronales	Otras reducciones de cargas patronales vinculadas al mercado de trabajo	Subtotal	Aportes jubilatorios transferidos a las AFJP	Total	
	1	2	3	4 = 2 + 3	5	6 = 4 + 5	7 = 1 + 6
1994	-4.708	958	1.016	1.974	804	2.778	-1.930
1995	-8.241	958	1.033	1.991	2.302	4.293	-3.948
1996	-8.927	2.102	1.832	3.934	3.004	6.938	-1.989
1997	-3.112	2.451	2.110	4.561	3.632	8.193	5.081
1998	-7.217	2.305	2.604	4.909	4.093	9.002	1.785
1999	-12.753	3.093	2.627	5.720	4.280	10.000	-2.753
2000	-9.657	4.189	2.681	6.870	4.257	11.127	1.470
Total	-54.615	16.057	13.903	29.960	22.372	52.332	-2.283

Fuente: Elaborado sobre la base de J. Gaggero y J.C. Gómez Sabaini, Argentina. Cuestiones macrofiscales y políticas tributarias, CIEPP-OSDE, 2002.

De esta manera, así como los acreedores externos perciben una porción creciente del gasto estatal, las fracciones dominantes locales en el peor de los casos reciben una transferencia de recursos estatales equivalente al de los anteriores. Una forma alternativa de apreciar este mismo fenómeno es confrontar el déficit financiero del sector público efectivamente registrado con el que se hubiera constatado si el Estado hubiera percibido esos ingresos transferidos al capital oligopólico local (Cuadro N° 5). En ese caso, dicho desequilibrio hubiera pasado de 54.615 millones de pesos a 2.283 millones de pesos, es decir de un déficit del 2,8 % al 0,5% del PBI.

En conjunto, estas evidencias indican una modificación substancial del comportamiento estatal en relación con la década anterior, acorde a la nueva relación de fuerzas tanto entre el capital y el trabajo como entre las distintas fracciones sociales que conviven dentro de los sectores dominantes en la Argentina. En términos de las finanzas estatales, se despliega un replanteo de la política vigente durante la década anterior que jerarquizaba a la fracción dominante local (grupos económicos locales y conglomerados extranjeros) como la principal receptora de las transferencias de los recursos estatales (promoción industrial, estatización de la deuda externa, sobreprecios en las compras estatales, etcétera). Así como la evolución declinante del salario promedio, el incremento de la desocupación y la disolución del mercado de trabajo son contundentes en señalar un substancial incremento en el grado de explotación de los trabajadores, los cambios fundamentales en el comportamiento de las cuentas públicas durante la vigencia de la Convertibilidad, indican una recomposición clara de la situación de los acreedores externos -coherente, por otra parte, con la firma del Plan Brady- que es acompañada por una transferencia de recursos equivalente hacia la fracción dominante local que se concreta mediante la pérdida de importantes ingresos genuinos que percibe, hasta ese momento, el Estado.

De esta manera, se puede percibir la falacia del planteo de los sectores dominantes acerca de que la causa del endeudamiento estatal radica en el exorbitante déficit de las cuentas públicas que genera el despilfarro y la ineficiencia estatal, lo cual genera la necesidad de incrementar crecientemente ese endeudamiento para poder afrontar la amortización y el pago de los intereses

adeudados por el Estado³⁶. En realidad, el endeudamiento estatal de la época es una consecuencia de las transferencias de ingresos genuinos a la fracción dominante local, impulsada por los propios acreedores externos y los organismos internacionales de crédito - como medio para aumentar el endeudamiento externo y su consecuente rentabilidad- así como por la fracción dominante local -para percibir esos ingentes ingresos extraordinarios y asegurarse la posibilidad de disponer de divisas necesarias para remitir excedente apropiado internamente al exterior-, asegurándose, además, ambas fracciones dominantes por medio de este endeudamiento el establecimientos de las reservas de divisas que le dan sustento al régimen convertible.

En otras palabras, se trata de un proceso inverso al proclamado por la ortodoxia neoliberal. Como es necesario obtener las divisas que garanticen la acumulación ampliada del capital de ambas fracciones dominantes, en su forma financiera, es imprescindible forzar el endeudamiento externo del sector público sin alterar el severo ajuste del gasto estatal y neutralizando los ingresos extraordinarios que provienen de la transferencia de sus activos fijos a los propios sectores dominantes. Esa es la función que cumplen la transferencia del sistema jubilatorio y la disminución de los gravámenes a la fracción dominante local (disminución de las cargas patronales, obras sociales, etcétera), que además tienen la "virtud" de restablecer el equilibrio -o aminorar los sesgos- entre las distintas fracciones dominantes en términos del excedente redistribuido a partir del Estado. Así como los acreedores externos concentran una porción creciente del ingreso -o del gasto- estatal por las amortizaciones y los intereses de la deuda externa estatal, las fracciones dominantes locales perciben transferencias equivalentes que se originan en esa pérdida de ingresos genuinos y en las cuales también participa la banca transnacional. Esquema que, como se verá posteriormente, se reproduce en el cambio estructural más relevante del siglo XX: la privatización de las empresas estatales.

Desde esta perspectiva, el núcleo central del comportamiento macroeconómico durante la convertibilidad no se encuentra ya en las finanzas públicas, no porque sean irrelevantes sino porque devienen en una variable dependiente de los fenómenos que se expresan en el sector externo. Dado que esta dependencia de la problemática fiscal respecto al comportamiento de las variables que ponen de manifiesto el tipo de inserción externa de la economía local, requiere una validación empírica, en el Cuadro N° 6 se exponen los resultados de la Balanza de Pagos del sector público y del sector privado entre 1992 y 2001, desagregando los principales movimientos en la cuenta corriente y en la de capital que exhiben cada uno de ellos.

El análisis de la composición del saldo de la Balanza de Pagos durante el período mencionado permite constatar que, efectivamente, el Estado es el único sector que tiene un saldo significativo y positivo mientras que, por el contrario, el del sector privado es claramente negativo. Sin embargo, el saldo positivo estatal no sólo cubre el déficit privado sino que es el origen exclusivo de la constitución de la reserva de divisas que sostienen la Convertibilidad.

Por otra parte, la composición de los movimientos de las cuentas estatales indica que ese saldo positivo es el resultado de un endeudamiento que prácticamente duplica el pago de los intereses devengados. Por lo tanto, se trata de un proceso en que el endeudamiento externo estatal no depende exclusivamente del pago de los intereses adeudados -porque en ese caso ambos tendrían que tener una magnitud equivalente- sino que, además, está en función del déficit externo del sector privado y de la constitución de las reservas que sostengan el régimen convertible.

Los movimientos de las cuentas externas del sector privado son más complejos pero igualmente trascendentes. La cuenta corriente es acentuadamente deficitaria como resultado del comportamiento de todos los movimientos que la componen y, especialmente, por los servicios

³⁶ Entre otros, ver: Consejo Empresario Argentino, "Crecimiento y bienestar", Buenos Aires, 1999; FIEL, "Una política económica para la década", Reunión Anual de la Asociación de Bancos de la Argentina (ABA), Buenos Aires, 2001.

reales y otras transferencias³⁷, y luego por los pagos devengados por el endeudamiento externo de las grandes firmas oligopólicas. Aún cuando la balanza comercial exhibe un leve superávit, el mismo es resultado del signo fuertemente positivo durante los dos últimos años de la crisis que neutraliza el carácter estructural del déficit durante la Convertibilidad. En realidad, ese carácter estructuralmente negativo de la Balanza comercial, así como la fuerte injerencia de los productos primarios en las exportaciones, revelan la inviabilidad estructural de ese régimen por su acentuada dependencia del endeudamiento externo para su sobrevivencia³⁸.

Cuadro N° 6

Balanza de pagos del sector público y del sector privado según principales cuentas y movimientos, 1992-2001
(millones de dólares)

	Sector Público	Sector Privado	Total
Cuenta Corriente	-36.766	-52.542	-89.308
Saldo Balanza comercial	0	269	269
Saldo Servicios reales y otras transferencias	-1.061	-32.677	-33.737
Saldo Servicios financieros	-35.705	-20.134	-55.840
Cuenta Capital y Financiera	69.927	39.676	109.603
Endeudamiento externo	69.927	32.871	102.798
Inversión extranjera	0	53.000	53.000
-Inversión extranjera directa (incluye Privatizaciones)	0	82.213	82.213
-Inversión de cartera	0	-29.213	-29.213
Fuga de capitales	0	-73.332	-73.332
Otras	0	27.137	27.137
Saldo de Balanza de Pagos	33.161	-12.866	20.295

Notas: Se asume que el comercio exterior corresponde en su totalidad al sector privado. Con respecto a los servicios reales, sólo se cuentan dentro del sector público los correspondientes al gobierno. Los servicios de la deuda del sector público se determinan considerando únicamente los títulos y bonos en manos de los no-residentes. Los servicios financieros del sector privado comprenden los intereses, utilidades y dividendos remitidos al exterior netos de los correspondientes a activos externos de residentes (incluyendo los bonos y títulos de otros países en manos del gobierno). En la deuda externa el saldo corresponde al nuevo endeudamiento neto de los pagos de amortizaciones realizados. La inversión extranjera directa incluye utilidades reinvertidas mientras que la fuga de capitales es la registrada en la balanza de pagos e incluye errores y omisiones netos.

Fuente: *Elaboración propia sobre la base de la información del Ministerio de Economía de la Nación ("Estimaciones trimestrales del balance de pagos y de activos y pasivos externos", varios números).*

Por otra parte, la cuenta capital del sector privado es fuertemente positiva pero insuficiente para compensar el déficit de la cuenta corriente. Los dos principales ingresos en esta cuenta de la Balanza de Pagos provienen de la deuda externa del capital oligopólico y de los flujos de inversión extranjera. Estos últimos, a su vez, están compuestos por la Inversión Extranjera Directa y las inversiones de cartera. Cabe señalar, que la Inversión Extranjera Directa, además de incorporar la entrada de capital para adquirir las empresas privatizadas, abarca tanto la entrada de capital extranjero propiamente dicho como la repatriación de excedente por parte de empresas locales.

³⁷ Dentro de estas transferencias al exterior los gastos en turismo tienen suma importancia ya que estos gastos pasaron a incorporarse como uno de los componentes relevantes del consumo de los sectores de mayores ingresos, e incluso la política económica promueve su difusión en sectores medios, como forma de convalidación social de la política en marcha. Sobre este aspecto y, en general la evolución del sector externo durante estos años, se puede consultar: H. J. Nochteff, C. Lozano y M. Schorr, "Estado nacional, gasto público y deuda externa", IDEF-CTA, Buenos Aires, julio 2001.

³⁸ Este último aspecto, es analizado por varios trabajos relativamente recientes: FIDE, "Los roles de la deuda externa en la Convertibilidad", Coyuntura y Desarrollo, N° 258, Buenos Aires, abril 2000; M. Damill, "El balance de pagos y la deuda externa pública bajo la convertibilidad" Cedes, Buenos Aires, 2000; Auditoría General de la Nación "Análisis del balance de pagos de la Argentina: los cambios metodológicos recientes y el desempeño observado en 1998", Buenos Aires, 1999. Todos ellos destacan que el sector público es el que provee las divisas para conformar las reservas que garantizan la convertibilidad a través de su endeudamiento externo y que, por el contrario, el sector privado no sólo no contribuye a constituir las mismas sino que su déficit en términos de la Balanza de Pagos también es cubierto por el endeudamiento estatal.

Asimismo, es de destacar que el principal componente de las inversiones de cartera se origina en la privatización y posterior venta de YPF a Repsol.

Así, como la deuda externa y la inversión extranjera son los principales ingresos del sector privado, la fuga de capitales locales al exterior constituye su principal transferencia de recursos fuera de las fronteras nacionales. En realidad, se trata de la transferencia de recursos al exterior más relevante de toda la Balanza de Pagos e, incluso, superior al endeudamiento neto del sector público y un 30% más elevado que el monto de los recursos totales transferidos a los acreedores externos por el sector público y el sector privado en conceptos de los intereses devengados por el endeudamiento externo.

En síntesis, las evidencias empíricas demuestran que las transferencias de ingresos genuinos estatales a las fracciones dominantes locales, que son crecientes a lo largo del tiempo, pone en marcha un proceso de endeudamiento externo que supera largamente los servicios derivados del mismo porque tiene como objetivo cubrir el déficit del sector privado y la constitución de reservas.

Sin embargo, siendo esta una explicación plausible acerca de la reestructuración de las cuentas fiscales que se pone en marcha durante el período analizado e, incluso, una explicación congruente de las funciones estatales como sustento de la acumulación del capital los sectores dominantes, no alcanza para explicar los factores que determinan el propio comportamiento económico de las fracciones del capital que definen el rumbo del proceso económico. En otras palabras, es insuficiente para explicar las modalidades específicas que adopta durante esta etapa la valorización financiera, generando una fuga de capitales locales al exterior que no reconoce antecedentes, ni siquiera durante la dictadura militar.

5. El núcleo central del comportamiento macroeconómico durante la Convertibilidad: Deuda externa, fuga de capitales y ganancias patrimoniales

5.1 Evolución de la deuda externa y comportamiento clásico de la valorización financiera

En el transcurso del régimen de Convertibilidad, la deuda externa y la fuga de capitales locales al exterior, registran una serie de modificaciones sumamente importantes asociadas a sus notables ritmos de expansión. En esa línea se inscribe, por ejemplo, la firma del Plan Brady que da lugar a un vertiginoso crecimiento de los títulos y bonos que reemplaza al liderazgo que ejerce el endeudamiento bancario, hasta ese momento. Tanto esta, como las restantes alternativas, se indagarán posteriormente, siendo ahora la principal preocupación analítica la evolución de la deuda externa y, especialmente, la identificación de los procesos que determinan el comportamiento macroeconómico de este período³⁹.

Tal como se verifica en el Cuadro Nº 7, las cifras oficiales indican que el endeudamiento externo se incrementa a una tasa anual del 8,6% durante la década analizada, más que duplicándose en términos absolutos (de 61 a 140 mil millones de dólares, entre 1991 y 2001). Más acelerada aún es la expansión de los capitales locales radicados en el exterior que lo hace al 9,6% anual, determinando que el stock de los capitales fugados pase 55 a 139 mil millones de dólares durante el período tratado. Por lo tanto, desde el punto de vista de los flujos de capital, al considerar los años extremos del período se constata que por cada 100 dólares de endeudamiento externo total se fugaron al exterior 105 dólares, ya que entre 1991 y 2001 la deuda externa se incrementa en 78.905 millones de dólares y las transferencias de capital al exterior por parte de los residentes locales alcanza a 82.869 millones de la misma moneda.

³⁹ Una primera aproximación a esta problemática se encuentra en: E. M. Basualdo: "Acerca de la naturaleza de la deuda externa y la definición de una estrategia política", FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes/Página 12, Buenos Aires, 2000.

Por otra parte, se trata de una década donde se registran notables modificaciones en la composición de la deuda externa. La deuda externa estatal es la más importante a lo largo de estos años pero la de menor dinamismo ya que la generada por el sector privado es la más expansión relativa. Ciertamente, la notable tasa de incremento de la deuda externa privada - alcanza al 19,7% en la década y al 42% entre 1991 y 1994- se debe a que en el año inicial de la Convertibilidad es sumamente reducida ya que durante la década anterior, la fracción dominante local disminuye rápidamente su nivel de endeudamiento externo porque, mayoritariamente, se lo transfiere al Estado. Es insoslayable destacar que en el nuevo ciclo del endeudamiento externo del sector privado, las empresas privatizadas tienen un papel protagónico por tratarse de firmas saneadas financieramente porque el Estado se hace cargo de las cuantiosas deudas de las empresas estatales que se expandieron significativamente en la etapa previa a su transferencia a las fracciones empresarias que integran los sectores dominantes en nuestro país.

Esta acelerada expansión de la deuda externa y la fuga de capitales durante la Convertibilidad está asociado a un comportamiento económico que retoma el ciclo clásico de la valorización financiera que, a fines de la década de los años 70, pone en marcha la dictadura militar. A partir de la negociación del Plan Brady, se inicia un proceso en el que el crecimiento de la deuda externa privada es impulsado por las posibilidades de obtener una significativa renta financiera debido a que la tasa de interés interna supera a la vigente en términos internacionales, lo cual da lugar a un diferencial positivo pero variable a lo largo del tiempo, entre el rendimiento obtenido en el mercado interno y el costo de endeudarse en el exterior. La deuda externa estatal, impulsada por la eliminación de sus fuentes genuinas de ingresos, cumple la función, además de constituir las reservas que sostienen este planteo económico, de proveer las divisas necesarias para que la fracción dominante local pueda culminar el ciclo de la valorización financiera con la fuga de capitales al exterior.

Cuadro N° 7

Evolución de la deuda externa y de los capitales locales radicados en el exterior, 1991-2001 (millones de dólares)

	Deuda Externa			Stock de Capitales locales en el exterior
	Estatal	Privada	Total	
1991	52.739	8.598	61.337	54.936
1992	50.678	12.294	62.972	55.096
1993	53.606	18.820	72.425	60.332
1994	61.268	24.641	85.908	68.167
1995	67.192	31.955	99.146	83.884
1996	74.113	36.501	110.614	96.206
1997	74.912	50.139	125.051	112.207
1998	83.111	58.818	141.929	118.383
1999	84.750	60.539	145.289	124.455
2000	84.851	61.724	146.575	131.892
2001	88.259	51.984	140.242	137.805
T.a.a 1991-94	5,1	42,0	11,9	7,5
T.a.a 1994-98	7,9	24,3	13,4	14,9
T.a.a 1998-01	2,0	-4,0	-0,4	5,2
T.a.a 1991-01	5,3	19,7	8,6	9,6

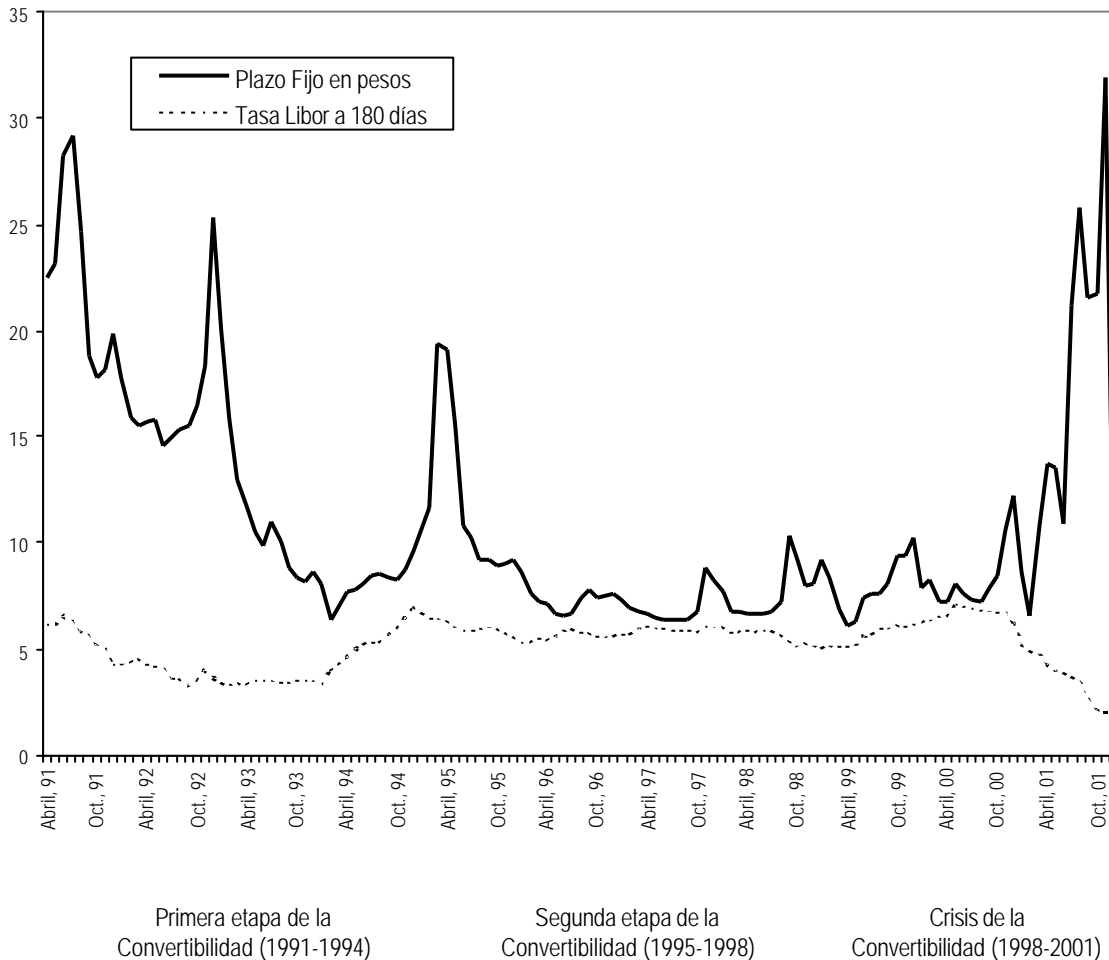
Fuente: Elaboración propia sobre la base de la información del Ministerio de Economía

En el Gráfico N°1 se constata que la tasa de interés local (plazo fijo en pesos) es sistemáticamente más elevada que la que rige en el mercado internacional. A diferencia de lo que ocurre durante la dictadura militar, en la década analizada esa diferencia surge de la comparación

directa de ambas tasas de interés, ya que el régimen convertible supone la ausencia de una alteración en el tipo de cambio.

A través de estas evidencias empíricas se constata que la tasa de interés local supera sistemáticamente a la del mercado internacional pero, al mismo tiempo, que dicha diferencial es cambiante a lo largo del período. En términos generales, durante la primera etapa de la convertibilidad es sumamente elevada pero igualmente descendente para luego incrementarse durante la crisis del Tequila y volver a descender hasta el comienzo de la crisis definitiva, expandiéndose fuertemente en los dos años finales.

Diagrama Nro. 1
Evolución de la tasa de interés externa (libor a 180 días) e interna (plazo fijo en pesos)
(porcentaje mensual)



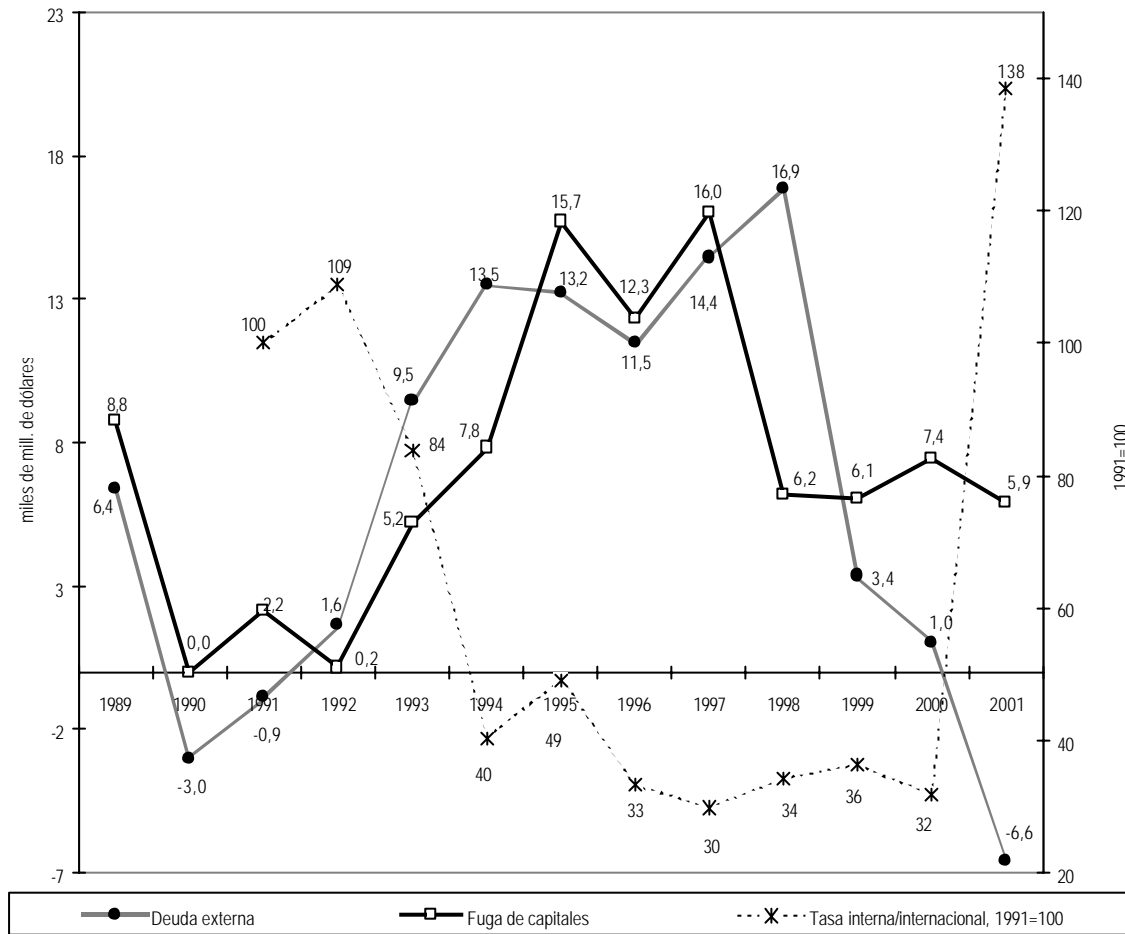
Fuente: Elaboración propia sobre la base de la información del BCRA y del Banco Nación

La importancia de esta problemática amerita un análisis más minucioso del comportamiento que adopta la valorización financiera a través de la relación que se establece entre las principales variables. Con este propósito, en el Gráfico N° 2 consta la evolución anual de la deuda externa total y la fuga de capitales, así como las alternativas seguidas por la relación entre la tasa de interés interna (promedio de las colocaciones entre 7 y 60 días en plazo fijo) y la que rige en el mercado internacional (tasa libor a 180 días), considerando el cociente entre ambas vigente en 1991 como 100.

En términos de un alto nivel de abstracción, ante un incremento de la relación entre la tasa de interés interna y el costo del endeudamiento externo (la tasa de interés internacional) se registra un incremento de la deuda externa y de la fuga de capitales locales. El componente dinámico de la primera de ellas, es el endeudamiento externo del sector privado que opera como una masa de recursos que se valoriza internamente y culmina su ciclo mediante la transferencia de esos recursos al exterior para lo cual requiere que se registre un aumento de la deuda externa estatal que provea las divisas necesarias. Este proceso se encuentra condicionado por el riesgo de que se registre una devaluación de la moneda local ya que cuando el mismo se eleva los deudores tienden a disminuir su endeudamiento y los acreedores a disminuir el financiamiento otorgado por la posibilidad de enfrentar un proceso de insolvencia del deudor.

Más allá del comportamiento esperado, la efectiva evolución de las variables consideradas exhibe rasgos congruentes pero también incongruentes o desproporcionados. La reducción del cociente entre la tasa de interés interna e internacional durante los primeros años del régimen de Convertibilidad es el resultado de una reducción de la tasa de interés local en el marco de la superación de la crisis y el vuelco del sector público a financiarse en el exterior, especialmente luego de la firma del Plan Brady. El primer auge de la fuga de capitales en 1995 también es congruente con el incremento de la relación entre las tasas y con la rápida superación de la crisis del Tequila. Asimismo, el segundo auge de la salida de capitales locales al exterior en 1997 puede ser explicado por una modificación en la estrategia de valorización financiera de la fracción dominante local. A pesar de que en ese año se registra la menor diferencia entre las tasas se registra un récord de fuga de capitales debido a que el crecimiento económico y la estabilidad del régimen indujeron a maximizar la masa de excedente valorizado. De allí que en ese año se registra también el récord de endeudamiento externo privado (casi 14 mil millones de dólares según se deduce del Cuadro N°7). Finalmente, durante los últimos años de la convertibilidad, comienza a predominar crecientemente el riesgo de una devaluación y, por lo tanto, la salida de capitales va adquiriendo la lógica de transferir el mayor excedente posible al exterior y cancelar todas las obligaciones externas posibles.

Gráfico Nro. 2
Evolución anual de la deuda externa, la fuga de capitales y la relación de la tasa de interés interna respecto a la internacional, 1990-2001
(miles de millones de dólares y número índice 1991=100)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de la información del Ministerio de Economía, BCRA y Banco Nación.

Sin embargo, en cada una de las etapas que se desarrollan durante el período analizado hay incongruencias o desproporciones que insinúan la incidencia de otros factores, además de la relación entre la tasa de interés interna e internacional, en el proceso de valorización financiera. En los primeros años (1990-1992), es realmente llamativo el descenso de la deuda externa y la escasísima magnitud de la transferencia de capitales locales al exterior y que en 1992 ante un incremento de la relación entre las tasas de interés, la fuga de capitales locales no se incrementa sino que desciende -de 2,2 miles de millones de dólares en 1991 a doscientos millones en 1992-, a pesar de que estaba consolidando la Convertibilidad y culmina la negociación del Plan Brady. Por otra parte, en el período álgido de la fuga de capitales locales al exterior (1994-1998), no puede dejar de llamar la atención la notable magnitud que alcanza ese proceso, ya que dicha salida de capitales supera el endeudamiento externo total -entre 1995 y 1997-. Asimismo, durante los últimos años del irrepetible régimen de Convertibilidad, también resulta desproporcionado el elevado nivel relativo de la fuga de capitales locales teniendo en cuenta la drástica reducción del endeudamiento externo privado. No se trata de interrogantes que surgen acerca del origen de las divisas que permiten que ello ocurre -porque provienen de los saldos comerciales positivos obtenidos a partir de la reducción del consumo popular- sino acerca del origen, dada la magnitud de la fuga de capitales al exterior, del excedente apropiado internamente por la fracción dominante local.

5.2 Las ganancias patrimoniales como sobredeterminación de la valorización financiera

El conjunto de estos interrogantes planteados indica que en este período se agregan otros factores que sobredeterminan el funcionamiento clásico de la valorización financiera. Como se trata de dilucidar el comportamiento macroeconómico-estructural de la economía local, es inútil buscar esos factores en los recovecos del proceso económico, sino que se le debe prestar atención a las grandes transformaciones de la época. Específicamente, al cambio estructural más relevante del período y, quizás, del siglo XX en el país: la privatización de las empresas estatales y al proceso de transferencias de capital que le sucede e involucra a los propios consorcios privados que se apoderan de las empresas estatales prestadoras de los servicios públicos.

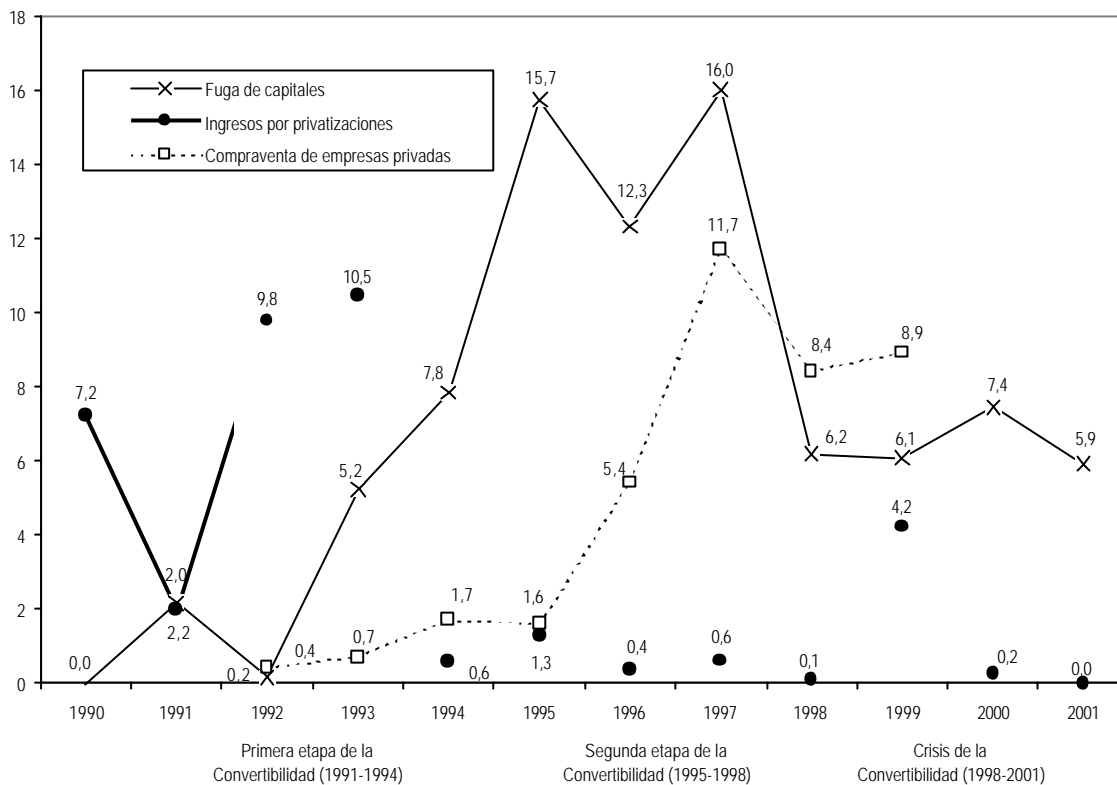
Desde esta perspectiva, es pertinente recordar que los sectores dominantes presentaron al programa de privatización de empresas públicas como uno de los factores claves para encauzar definitivamente la economía real en un sendero de expansión. En otras palabras, dicho cambio estructural desplazaría a la valorización financiera como eje central de la economía argentina porque crearía las condiciones para retener el ahorro interno, evitando la fuga de excedente al exterior. En la realidad ocurrió todo lo contrario, las privatizaciones quedarán subordinadas a la valorización financiera, ubicándose junto a la relación entre la tasa de interés interna e internacional como el otro factor determinante de ese proceso y en los mismos se origina la inédita exacerbación de la fuga de capitales locales al exterior que se registra durante el período analizado. Esta subordinación de las privatizaciones a la lógica financiera se hace patente en la posterior y masiva transferencia de capital cuyo núcleo central está constituido por la venta de las tenencias accionarias de la fracción dominante local al capital extranjero^o

Dada la necesidad de analizar con cierto detalle este tema crucial, en el Gráfico N°3 consta la evolución de la fuga de capitales, los ingresos fiscales por la privatización de las empresas estatales así como la evolución de las transferencias de capital dentro del capital privado (excluidas las operaciones entre capitales extranjeros).

Nuevamente en este caso, a partir del comportamiento de las variables analizadas se suceden tres etapas claramente diferenciadas. En la primera de ellas (1990-1993), se realiza el grueso de las privatizaciones, generando notables alteraciones en el comportamiento de la tanto de la deuda externa como de la fuga de capitales locales al exterior que son, casualmente, aquellas que no se pueden explicar por el nivel ni la evolución de la relación entre la tasa de interés interna y la vigente en el mercado financiero internacional.

Por primera vez, desde la dictadura militar, la deuda externa evidencia una reducción significativa (ver Gráfico N2) durante dos años seguidos, la cual es un resultado directo de la convergencia del programa de privatización de empresas estatales con el programa de capitalización de bonos de la deuda externa. Cabe recordar entonces, que durante estos años se concreta la política que ponen en marcha los acreedores externos con el Plan Baker a mediados de la década anterior. Por esta razón el proceso de privatización de las empresas estatales conlleva el rescate de un ingente monto de bonos de la deuda externa que una vez concretado tiene como efecto una reducción significativa de la deuda externa estatal.

Gráfico Nro. 3
Evolución de los ingresos por privatizaciones, compra-venta de empresas privadas y fuga de capitales locales al exterior, 1991-1999
(miles de millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de la información del Area de Economía y Tecnología de la FLACSO y el CEP.

Por otra parte, también la evolución de la remisión de excedente al exterior por parte de los residentes locales registra una disminución inédita desde la dictadura militar. Más aún, a juzgar por las estimaciones oficiales realizadas en esos años, no se trata ya de una disminución de esas transferencias sino de una significativa repatriación de capitales locales al país durante esos mismos años⁴⁰.

Este aletargamiento de la salida de ahorro interno al exterior también está directamente relacionado con la privatización de las empresas estatales. Para comprender esa vinculación, es preciso recordar que el *modus vivendi* definido por los sectores dominantes en el proceso de privatizaciones, consiste en constituir una *comunidad de negocios* entre las fracciones que los componen (los grupos económicos locales, las empresas extranjeras y los bancos transnacionales), a través de su participación en la propiedad de los consorcios privados que toman a su cargo la prestación de los diversos servicios públicos. Por lo tanto, la disminución o el eventual retorno de los capitales locales invertidos en el exterior es la contrapartida de las múltiples participaciones accionarias en los nuevos consorcios que adquieren los grupos

⁴⁰ Sobre este particular, se puede consultar: Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos, "Argentina, un país para invertir y crecer", Buenos Aires, 1993; así como "Argentina en crecimiento, 1995-1999", Buenos Aires, 2000. Más allá de las discrepancias en las estimaciones, es indudable que si a los resultados obtenidos en la fuga de capitales se le pudieran adicionar la entrada de capitales (Inversión Directa Extranjera) que realizan los residentes locales en términos de bonos y títulos destinados a ser capitalizados en la compra de las empresas privatizadas, daría como resultado una repatriación importante de capital local. Desgraciadamente, dicha desagregación de la cuenta Inversión Extranjera Directa, así como los elementos para poder determinarla, no está disponible.

económicos locales. Su incidencia en la fuga de capitales al exterior es tan importante que la misma, como mínimo, se detiene cuando destinan ese excedente a la compra de activos públicos, a pesar de que, como ocurre en 1992, la relación entre la tasa de interés interna versus la internacional llega los niveles más elevados del período, exceptuando el año 2001, en un contexto en que el riesgo de una devaluación era mínimo porque se estaba firmando el acuerdo por el Plan Brady. De esta manera, durante los primeros años el impacto de las privatizaciones es definitorio en la reducción de la fuga de capitales y de la deuda externa, neutralizando el efecto de la elevada relación entre las tasas de interés interna e internacional que opera en el sentido contrario sobre ambas variables.

En la segunda etapa (1994-1997) la evolución del proceso es claramente diferente porque los dos factores (las transferencias de capital y el diferencial de las tasas de interés) que definen el comportamiento de la valorización financiera ejercen su influencia alternativamente e, incluso, superpuestamente. Las evidencias empíricas al respecto, indican que durante los dos primeros años de esta etapa tanto el endeudamiento externo como la fuga de capitales responden al comportamiento de la relación entre las tasas de interés interna e internacional. No obstante, posteriormente al efecto que ejerce la misma se le suma otro, vinculado al auge de las transferencias de capital que se despliega ahora dentro del sector privado -específicamente entre las diferentes fracciones del capital oligopólico- y que es preciso analizar con cierto detalle debido a la importancia que asume.

Las evidencias empíricas del Gráfico N°3 ponen en evidencia otro de los rasgos que caracterizan al proceso de privatizaciones, que consiste en la notable rapidez de su implementación. Sin embargo, cuando dicho proceso decae drásticamente (1994) ya está en marcha otro, que se sustenta en las transferencias de la propiedad de empresas oligopólicas entre las diversas fracciones de los sectores dominantes y su importancia es creciente en los años posteriores⁴¹.

El primer rasgo distintivo de estas transferencias de capital es que se trata de un proceso que involucra la venta de una cantidad muy significativa de grandes empresas oligopólicas líderes en sus respectivas actividades pero, al mismo tiempo, estrechamente vinculado a las privatizaciones de las empresas estatales de la etapa anterior porque estas empresas, a medida que transcurre el tiempo y se incrementa substancialmente el monto de las transferencias, se constituyen como el núcleo central del mismo. Tanto es así, que los últimos años de esta etapa y la posterior pueden denominarse como “la segunda vuelta de las privatizaciones”⁴².

La otra característica particular del mismo, es que se trata de transferencias de capital en las cuales, predominantemente, la fracción dominante local es la vendedora y el capital extranjero el comprador. De esta manera, durante la década analizada se opera una reversión de la disminución de la incidencia del capital extranjero que se registra durante los años 80, pero de tal magnitud que este último período se caracteriza como el de “la extranjerización de la economía argentina”. No obstante, es importante tener en cuenta por lo que se analizará más tarde, que ese predominio extranjero no implica la inexistencia de adquisiciones por parte de los grupos económicos locales que, si bien es minoritaria adquiere una relevancia estratégica en los años posteriores al insertarse en las principales producciones agroexportadoras.

⁴¹ Un análisis detallado de la evolución así como de los diferentes impactos que tienen estas transferencias de capital se encuentra en: E. M. Basualdo, op. cit., 2000; así como en: M. Kulfas, “El impacto del proceso de fusiones y adquisiciones en la Argentina sobre el mapa de grandes empresas”, CEPAL Santiago de Chile, 2001; CEP, “Inversiones”, Síntesis de la Economía Real, N° 33, Secretaría de Industria, Comercio y Minería, Buenos Aires, 2000.

⁴² Sobre el particular, M. Kulfas (op. cit., 2001) concluye que: “Uno de los aspectos centrales relacionados con el proceso de fusiones y absorciones es la estrecha relación que posee con la reestructuración ocasionada por el proceso de privatizaciones ...Mientras que durante los primeros años de la década, cuando se concreta el grueso de las privatizaciones, dicho tipo de operatoria resulta marginal (sólo el 3,6% de las operaciones se vinculan con la reestructuración en empresas y sectores privatizados), en el bienio 1995-1997 se eleva a un promedio del 19% y en el trienio 1997-1999 se transforma en mayoritarias con el 52%” (pág.32).

En este contexto, resulta comprensible la notable magnitud que alcanza la salida de capitales locales entre 1995 y 1997 y los menores niveles, pero de todos modos significativos, alcanzados en los años posteriores, en la mayoría de los cuales supera el nivel del endeudamiento externo. Ya no está operando únicamente el diferencial entre la tasa de interés interna e internacional sino, además, la venta de activos fijos cuyo ciclo también culmina en la salida de excedente al exterior. Sin duda, el momento de mayor convergencia entre los dos factores que impulsan la fuga de capitales locales al exterior se registra en 1997, punto culminante de la transferencia de activos fijos y del endeudamiento externo privado.

Hasta el momento, en función de mantener el hilo expositivo, se ha omitido toda explicación sobre un aspecto de fundamental importancia, como son las razones por las cuales se considera que la transferencia de un activo fijo es asimilable a una operación de valorización financiera y no, como lo indicaría la experiencia histórica, una reestructuración de la propiedad en la economía real que expresa a expulsión de ciertos capitalistas que enfrentan graves inconvenientes económicos-financieros o, simplemente, su desplazamiento hacia otras actividades de la propia economía real en las que por diversas razones (tecnológicas, condiciones del mercado, ventajas institucionales, etcétera) en la búsqueda de un mejor o más estable nivel de rentabilidad.

La indagación de esta problemática implica incursionar en la naturaleza particular que asume este fenómeno y la manera que la misma influye en el comportamiento de los compradores y de los vendedores de las firmas en cuestión. En este sentido, una característica insoslayable del mismo es que, salvo casos excepcionales, las empresas que se transfieren exhiben las mayores rentabilidades de la economía real o, en el peor de los casos, de sus respectivas actividades. Dado que esto ocurre en el contexto del régimen de Convertibilidad, estas empresas tienen además una elevada rentabilidad en dólares, lo cual determina que sean altamente rentables en términos internacionales. De allí el interés de los capitales extranjeros por acceder a la propiedad de las mismas.

En términos históricos, la venta de las empresas oligopólicas con alta rentabilidad plantea un proceso inédito, porque si bien anteriormente se registraron etapas de importantes transferencias de capital -aunque, por cierto nunca tuvieron estos alcances- sino, principalmente porque las mismas se sustentaron en una muy comprometida situación económica-financiera de las empresas involucradas. Se trata de un punto en común a todas ellas, aunque resultado situaciones diversas que luego se mencionarán, de peculiar relevancia porque el precio de venta del activo fijo es una función directa de su nivel de rentabilidad. Dado que se trata de empresas de elevada rentabilidad, su precio de venta conlleva significativas *ganancias patrimoniales* pero las mismas son potenciales -y por lo tanto pasibles de desaparecer en el tiempo ante cambios significativos en los precios relativos como, por ejemplo, una devaluación del signo monetario-, a menos que se realice su venta, que es lo que ocurre a lo largo de estos años. Como el objetivo es realizar esas ganancias patrimoniales, y no invertir en otras actividades económicas, la manera de conservarlas en las monedas de los países centrales es remitirlas al exterior para independizarlas de los vaivenes de los precios relativos internos, especialmente del tipo de cambio en una etapa de creciente sobrevaluación del peso. De esta manera, un activo fijo cambia de naturaleza y queda subsumido en la lógica de la valorización financiera.

Por cierto, las bases para obtener *ganancias patrimoniales o de capital* mediante empresas la enajenación de firmas prestadoras de los servicios públicos privatizados o de aquellas que actúan en la producción de bienes, son diferentes. En las ventas de las empresas privatizadas, dado el contexto de un régimen convertible, las *ganancias patrimoniales* se originan en dos procesos que se despliegan sucesivamente a lo largo del tiempo. El primero de ellos, consiste en el escaso monto que percibe el Estado por la venta o concesión de sus empresas a los sectores dominantes, por la convergencia de una marcada subvaluación de los activos públicos y la aceptación de que una parte muy significativa del pago se realice con bonos de la deuda externa a valor nominal y no de mercado (capitalización de bonos de la deuda externa). A este reducido

precio inicial, le sigue otro proceso que consiste en la implementación de sucesivas renegociaciones de los contratos originales que sistemáticamente están orientadas a garantizar una elevación de la rentabilidad empresarial, a las cuales se le agregan los notorios incumplimientos de estos consorcios privados que operan en el mismo sentido -indexación en dólares de las tarifas, incumplimientos en términos de las inversiones comprometidas, así como en el traslado de reducciones impositivas y los incrementos de productividad a las tarifas, etcétera⁴³.

La conjunción de ambos factores determina la emergencia de elevadas ganancias patrimoniales, pero no inmediatamente sino varios años después de la transferencia de los activos públicos, una vez que logran consolidar una elevada rentabilidad. Por eso, la venta de las participaciones accionarias en estos consorcios privados, se comienzan a realizar, mayoritariamente, desde mediados de la década de los noventa, en adelante.

Un ejemplo, permite constatar la magnitud que alcanzan las ganancias patrimoniales en este tipo de transferencias de capital. Al respecto, en el Cuadro N°8 consta una estimación de las ganancias corrientes y patrimoniales obtenidos por algunos integrantes de las fracciones del capital dominante que participan en la propiedad de las empresas distribuidoras o transportadores de gas que surgen a partir de la privatización de Gas de Estado y que posteriormente venden dichas tenencias accionarias.

Cuadro N°8

Estimación de las ganancias corrientes y patrimoniales de un conjunto seleccionado de conglomerados empresarios que participaron en la adquisición de Gas del Estado (porcentajes y millones de dólares)

	Grupo Pérez Companc	Grupo Soldati	CEI Citicorp Holdings		Grupo Socma/Macri
Empresa prestataria	Metrogas	Gas Natural Ban	Transportadora de Gas del Sur	Camuzzi Gas del Sur y Pampeana	Distribuidoras de Gas del Centro y Cuyana
Participación accionaria	17,5%	17,5%	17,5%	22,5% y 17,5%	67,5% y 45%
(I) Inversión inicial*	52	27	62	75	148
Año de la venta	1998	1999	1996	1996 y 1997	1997 y 2000
(II) Monto de la venta	109	74	251	93	323
(III)=(II)-(I) Ganancias patrimoniales	57	47	189	18	174
(IV) Ganancias corrientes acumuladas*	49	55	119	70	127
(V)=(III)+(IV) Ganancias totales	106	102	307	88	301
Rendimiento anual de la inversión total	28%	35%	84%	21%	20%

* El monto de la inversión inicial surge del producto entre el importe abonado al Estado por el consorcio controlante de cada empresa al momento de la adjudicación de la empresa y la cuota parte de capital con que el conglomerado participó originalmente en la misma.

**Se trata de la proporción de las utilidades netas de las empresas que le correspondió a cada propietario en función de su participación accionaria en el consorcio controlante hasta el momento en que se desprende de su propiedad. En el caso de las participaciones del grupo Socma/Macri en las distribuidoras Cuyana y del Centro, se consideraron las ganancias acumuladas del período 1993-1999.

Fuente: Area de Economía y Tecnología de la FLACSO sobre la base de los balances de las empresas.

Aún sin realizar un análisis pormenorizado del mismo, es insoslayable destacar el elevado rendimiento (ganancias patrimoniales + ganancias corrientes) obtenido por los grupos económicos controlantes, que en ningún caso son inferiores al 20% anual acumulativo sobre el capital invertido, llegando a del CEI Citicorp Holdings en Transportadora de Gas del Sur al 84% anual acumulativo sobre el capital invertido inicialmente⁴⁴. Cabe insistir en que el nivel

⁴³ Sobre este particular, se puede consultar: D. Azpiazu, "Las privatizaciones en la Argentina. Diagnóstico y propuestas para una mayor competitividad y equidad social", CIEPP-Fundación OSDE, Buenos Aires, 2002.

⁴⁴ Es pertinente señalar que no se trata de hechos excepcionales sino que en los restantes servicios se repiten tasas de rentabilidad similares. Por ejemplo, para el caso telefónico M. Abeles ("La privatización de ENTEL: regulación estatal y ganancias extraordinarias durante la etapa monopólica", en M. Abeles, K. Forcinito y M. Schorr, "El oligopolio telefónico argentino frente a la liberalización del mercado", UNQ-FLACSO-Idep, 2001) demuestra que: "Desde el punto de vista del rendimiento anual de los montos invertidos originalmente en la adquisición de los activos de ENTEL, se destaca el caso de la Sociedad Comercial del Plata, cuya inversión inicial se valorizó a una tasa anual acumulativa de 82%, magnitud

extraordinariamente alto de las ganancias de estos capitales es el resultado del bajo precio inicial de los activos públicos y de la gran magnitud de sus ganancias corrientes y provoca que algunos integrantes de los grupos económicos le transfieran al capital extranjero no únicamente sus tenencias accionarias en las empresas privatizadas sino, incluso, la totalidad de sus activos fijos. Caben pocas dudas, acerca de que el caso paradigmático en este sentido es el grupo económico Astra que le transfiere a Repsol la totalidad de sus empresas.

En el caso de las empresas productivas, desvinculadas de la privatización de las empresas estatales, las *ganancias patrimoniales* provienen del valor de mercado en el momento de la venta respecto a la valuación media histórica de la empresa evaluada en dólares. La diferencial entre ambos parámetros se pone de manifiesto muy rápidamente a partir de la vigencia del régimen convertible porque durante los primeros años, como se señaló anteriormente, se expande el consumo y comienza la apreciación del peso que impacta inmediatamente sobre el valor del activo fijo en dólares y su efecto sobre la estructura de costos es neutralizado, al menos parcialmente, por la ya mencionada “devaluación fiscal”. Por esta razón, las transferencias de capital dentro de los sectores dominantes comienzan con operaciones que involucran a firmas productivas oligopólicas, desvinculadas de la privatización de las empresas estatales pero contemporáneas con el momento álgido de este último proceso. Así por ejemplo, de acuerdo a la información disponible entre las primeras transferencias de propiedad significativas se encuentra el Establecimiento Modelo Terrabusi SA, firma líder en la producción de alimentos que, a comienzos de 1994, es vendida por grupo económico Montagna-Terrabusi, integrante de los grupos económicos locales, a RJR Nabisco (capitales norteamericanos) por alrededor de 230 millones de dólares. Si bien, el mencionado grupo posteriormente adquiere alrededor de 10 mil hectáreas en la provincia de Bs. As., las cuales se suman a las 15 mil hectáreas que ya controlaba en ese distrito, no hay evidencias de que el grueso de esos fondos se haya reinvertido en el país⁴⁵.

Sin lugar a dudas, como queda patente en los ejemplos analizados y en otros innumerables ejemplos que no se mencionaron, los grupos económicos locales son participantes centrales en la transferencias de propiedad de los activos fijos. No obstante, es relevante señalar que dicha participación no implica que esta fracción del capital desaparezca de la economía real. En realidad, al mismo tiempo que disminuye su participación en la producción de bienes y servicios, su inserción productiva se concentra crecientemente en la elaboración de bienes exportables basado en las ventajas comparativas naturales que exhibe el país, los cuales tienen una reducida demanda de bienes importados, en un contexto en que las grandes firmas son las únicas superavitarias en términos de la Balanza Comercial del país. A los fines de aprehender la importancia de los grupos económicos locales en este aspecto tan crucial en términos históricos y actuales, en el Cuadro N° 9 consta el saldo comercial obtenido por el país y por las 200 firmas de mayor facturación según las diferentes fracciones del capital que la componen.

Centrando la atención únicamente en la problemática tratada, se percibe claramente que las 200 grandes firmas -en realidad, no más de cien de ellas- tienen un saldo de su balanza comercial sistemáticamente positivo que tiende a elevarse durante el período analizado, mientras que el del resto de la economía conforma la contracara del mismo: negativo, notablemente elevado y con una tendencia a que se agraven ambos rasgos. Considerando ahora la distribución de ese notablemente elevado superávit comercial que obtienen las grandes firmas oligopólicas de la economía local, se percibe, sin lugar a ningún tipo de dudas, que los grupos económicos es la fracción que a partir de 1994 encabeza las posiciones. En otras palabras, si bien los grupos económicos disminuyen significativamente su influencia en la economía real, sigue permaneciendo

propia de actividades especulativas desarrolladas en el ámbito financiero en etapas de elevada incertidumbre macroeconómica

⁴⁵. Un análisis detallado de las propiedades agropecuarias de este grupo económico y de sus compras de tierras durante la década de los años 90, se encuentra en: E. M. Basualdo, J. H. Bang y N. Arceo, “Las compraventas de tierras en la Provincia de Buenos Aires durante el auge de las transferencias de capital en la Argentina”, Desarrollo Económico, N° 155, Buenos Aires.

en la misma inserta especialmente en la producción de bienes exportables con una escasa incidencia de los productos importados en sus insumos.

Cuadro N°9

Distribución del saldo comercial total y de las 200 empresas de mayores ventas según tipo de capital (millones de dólares)

	Saldo de la Balanza Comercial del país			Saldo de la Bza. Comercial de las 200 empresas de mayores ventas				
	Total del país	200 empresas de mayores ventas	Resto de la economía	Grupos Económicos	Conglomerados Extranjeros	Empresas Locales Independientes	Empresas Extranjeras	Asociaciones
1993	-2.364	2.736	-5.100	1.211	143	535	1.231	-384
1994	-4.139	2.348	-6.487	1.614	107	422	858	-653
1995	2.357	5.858	-3.501	2.994	326	603	1.394	541
1996	1.760	7.498	-5.739	3.357	1.025	929	1.349	838
1997	-2.123	8.080	-10.203	3.332	1.301	843	1.697	907
1998	-3.097	9.046	-12.143	2.183	2.069	794	2.585	1.414
1999	-795	7310	-8.105	2.410	2.160	484	1.871	385
2000	2.558	8.429	-5.871	2.782	1.909	615	2.507	616

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la revista Mercado e información del Indec.

5.3 Los proyectos dominante alternativos al régimen convertible en un contexto de restricciones al endeudamiento externo

En conjunto, todos los elementos analizados delimitan dos grandes etapas cuyas características son contrapuestas y definen el contenido central que asume la crisis final del régimen convertible que se inicia en 1998 y culmina en el 2001. La primera de ellas (1990-1993) se constituye en una época de gran liquidez internacional y de cambios estructurales sustentados en la privatización de las empresas estatales que, por primera vez en la historia argentina, define la conformación de una comunidad de negocios entre las tres fracciones del capital que son centrales en la economía local (los grupos económicos, las firmas extranjeras y la banca transnacional). A su vez, la participación de los grupos económicos locales en la propiedad de los nuevos consorcios prestadores de servicios públicos, trae aparejada una notable reducción de la fuga de capitales locales al exterior -o incluso una repatriación de una parte de los recursos fugados anteriormente-. Finalmente, debido a la acentuada participación de la capitalización de los bonos de la deuda externa (rescate de títulos de la deuda externa), se registra una significativa disminución de la deuda externa total.

Así como la primera etapa se desarrolla sobre la base de la conformación de una comunidad de negocios entre las fracciones del capital determinantes en la evolución de la economía local, la segunda (1994-1997) se caracteriza por lo contrario, es decir por la disolución de la asociación entre esas fracciones del capital y un auge generalizado de las transferencias de la propiedad de las grandes empresas oligopólicas al capital extranjero y pertenecientes a capitales locales en general y a los grupos económicos en particular. Esta última fracción del capital, al tiempo que disminuye su importancia en la economía real por la venta de sus activos fijos acentúa su inserción estructural en la producción de bienes exportables con escasa demanda de insumos importados, lo cual la ubica como la fracción del capital con mayor superávit en su balanza comercial. La convergencia de la generalizada realización de ganancias patrimoniales mediante la venta de empresas y participaciones accionarias, con la diferencial entre la tasa de interés interna e internacional, determinan un auge inédito en el endeudamiento externo y la fuga de capitales locales al exterior.

Desde el punto de vista del capital en su conjunto (financiero y productivo), resulta poco discutible que durante estos años los grupos económicos durante la primera etapa mencionada modifican la composición del mismo, incrementando la participación del capital fijo dentro del

capital total en detrimento de su tenencia de activos financieros, especialmente en el exterior. Por el contrario, durante la segunda etapa implementa el movimiento contrario pero ampliado significativamente porque media el proceso de valorización financiera y de ganancias patrimoniales y, al mismo tiempo, intensifica su inserción en la economía real en aquellas producciones que exhiben un particularmente elevado superávit en el comercio exterior.

Por lo tanto, cuando se despliegan restricciones al endeudamiento externo y la consiguiente crisis del régimen convertible (1998), el capital de los grupos económicos está acentuadamente concentrado en activos financieros dolarizados y radicados en el exterior y sus ingresos provenientes de las firmas controladas en el país igualmente dolarizados. Es decir, tiene una notablemente elevada dolarización tanto de su stock de capital como de sus flujos de ingresos. Por el contrario, el capital extranjero se ubica en una situación opuesta ya que a lo largo de las dos etapas su posicionamiento sobre activos fijos es creciente debido a su participación en las privatizaciones, primero, y la adquisición de empresas productivas y prestadoras de servicios públicos, después.

Esta diferente inserción estructural asume una gran incidencia, tanto para definir el agotamiento definitivo del régimen convertible como las modalidades de su crisis e, incluso, su forma de resolución. En un intento de aprehender el fenómeno en su conjunto, cabe señalar que el peculiar comportamiento de los sectores dominantes descrito anteriormente también hace posible que este régimen haya perdurado más allá de lo previsible inicialmente.

En el último trienio de la Convertibilidad (1998-2001), sobre la base estructural reseñada previamente, se ponen en marcha dos propuestas alternativas al régimen vigente que profundizan sus diferencias a lo largo del tiempo. La alternativa propuesta por los capitales extranjeros tiene como objetivo profundizar el régimen vigente, reemplazando la Convertibilidad por la dolarización. Obviamente, mediante esta eventual modificación de la política económica las subsidiarias extranjeras productoras de bienes o prestadoras de servicios en el país, se aseguran que los mismos mantendrán su valor en dólares, evitando sufrir pérdidas patrimoniales sobre los ingentes recursos invertidos localmente y a la banca transnacional radicada en el país, que sus deudas en dólares (depósitos) no se acrecentarán ni sufrirán pérdidas por incobrabilidad por sus préstamos en la misma moneda.

La otra propuesta es impulsada por los grupos económicos y algunos conglomerados extranjeros y tiene como objetivo central salir de la Convertibilidad mediante una devaluación del signo monetario. Salta a la vista, y se corrobora por la experiencia posterior, que este tipo de política económica genera los efectos contrarios a la anterior, infligiéndole pérdidas patrimoniales al capital extranjero y potenciando en la moneda local el poder económico de los grupos económicos locales, ya que sus recursos invertidos en el exterior y los ingresos corrientes de su saldo comercial están dolarizados. Sin embargo, la potencia de esta propuesta, que finalmente será la que prevalecerá como alternativa a la Convertibilidad, radica en que no se sustenta únicamente en los intereses particulares de la fracción del capital que la impulsa sino de la oligarquía argentina en su conjunto, porque los efectos redistributivos de una devaluación también la beneficia, y en la notable consolidación del *transformismo argentino* a partir del Pacto de Olivos⁴⁶.

⁴⁶ Un análisis del transformismo argentino se encuentran en: E. Basualdo, op. cit., 2001. Sobre el mismo, se señala que: *“La otra contradicción que se expresa con intensidad durante estos años se origina en la acentuada simbiosis del sistema político con una de las fracciones dominantes y, en consecuencia, la relativa lejanía que mantiene respecto de las otras. En efecto, desde sus orígenes, el transformismo argentino se fue moldeando sobre la base de la interacción del sistema político con la fracción local de los sectores dominantes, constituida por los grupos económicos locales y algunos conglomerados extranjeros de origen europeo y de larga data en el país (tal el caso de Bemberg o de Techint). Esto no significa que las iniciativas de las otras fracciones dominantes, como por ejemplo los acreedores externos, no tuvieran influencia en el rumbo adoptado por el sistema político, sino que las mismas transitan por la imposición de los grandes lineamientos que adoptan las políticas económicas y sociales pero no en la forma específica que las mismas finalmente asumen en el país, porque allí es donde opera con inusitada eficacia la relación de la fracción local con el sistema político. La causa más elemental, pero no por ello menos relevante, para que ello ocurra es que los grupos*

Los efectos macroeconómicos de la alternativa devaluacionista tienen una notable importancia, porque las pérdidas patrimoniales que implican sobre el capital extranjero operan sobre un stock de inversiones que ronda los 120 mil millones de dólares, mientras que las eventuales ganancias de la oligarquía en general y de su fracción diversificada en particular están vinculadas al stock de los capitales invertidos en el exterior por residentes locales que alcanzan, aproximadamente, a 140 mil millones de dólares, así como a los ingresos corrientes derivados del saldo comercial que se analizaron previamente. Asimismo, sus efectos sobre los sectores populares son obvios y, dada la experiencia reciente, huelgan los comentarios.

Durante los últimos años de la Convertibilidad, a partir de esta condensación de los intereses contrapuestos dentro de los sectores dominantes en el sector externo de la economía, se despliegan un conjunto de contradicciones acerca de los ejes centrales de la sociedad argentina: el formato institucional, la inserción internacional, el papel y la jerarquía de las instituciones intermedias, etcétera. En efecto, del análisis de los elementos que van integrando las propuestas enfrentadas se puede percibir que se trata de planteos que no se agotan en la reivindicación de intereses económicos inmediatos sino que tienen un horizonte de largo plazo que, mediante la constitución de alianzas sociales alternativas, buscan detentar la hegemonía en la sociedad. Para lograrlo, cada una de ellas integra alguna de las reivindicaciones que sostienen los sectores populares, pero las mismas son vaciadas y reprocesadas en función de los intereses de la respectiva fracción dominante que la impulsa. Así, la vertiente que propugna la dolarización reivindica la necesidad de replantear el *transformismo argentino* y la lucha contra la pobreza para incrementar la incidencia política de los sectores que la sustentan y asegurar la viabilidad de la dominación. Por su parte, los sectores que impulsan la devaluación enarbolan la necesidad de reactivar la producción y desconocer la deuda externa, consolidando el *transformismo* para poder ampliar su esfera de influencia en la economía real. Este proceso de apropiación y reprocesamiento de las reivindicaciones populares introduce un alto grado de complejidad y confusión que tiene como objetivo obscurecer el hecho de que ninguna de las propuestas dominantes incorpora, ni siquiera insinúa, algún elemento que indique la voluntad de profundizar el proceso democrático mediante la participación popular y la redistribución progresiva de los ingresos.

económicos y algunos conglomerados extranjeros son los que actúan cotidianamente en el país y lo hacen desde hace muchas décadas. Por otra parte, y no menos importante, es que la conducción estratégica de la fracción local se encuentra radicada en el país y, en consecuencia, está directamente involucrada en la construcción del nuevo sistema político. Por el contrario, para las fracciones extranjeras, incluida la mayoría de las empresas extranjeras insertas en la producción y los servicios, la conducción local es un eslabón más que debe responder a las normas y la planificación establecida en los países de rigen en que está ubicada la casa matriz” (págs 83 y 84). Asimismo, respecto al Pacto de Olivos se menciona que: “...el transformismo argentino se institucionaliza a fines de este período, cuando los dos partidos centrales del sistema político firman el denominado “Pacto de Olivos”. Este acuerdo, que pone en marcha una reforma constitucional que permitirá la reelección de Menem, consolida la nueva dinámica del sistema político aprobando todo lo actuado, reforma la composición de la Corte Suprema de Justicia, al mismo tiempo que ubica, dentro del nuevo sistema de dominación, al peronismo como el partido de mayor jerarquía orgánica y al radicalismo como su rueda auxiliar” (pág. 74).

El proyecto Escuelas de Ciudadanía
es una iniciativa promovida por el
CENTRO NUEVA TIERRA

Coordinación General:
Néstor Borri y Fernando Larrambebere

Equipo:
María Pía Pawlowicz, Herminia Vega, María
Luz Presa, Sergio Castanetto, Diego Jaimes,
Carolina Balderrama, Mirta Braidá y
Sebastián Prevotel.

Piedras 575 PB - C10701AAK
Capital Federal - Argentina
Tel-fax: (0054-11) 4345-4774
cnt@nuevatierra.org.ar /
www.nuevatierra.org.ar