

Argentina. Notas sobre la relación entre economía y política en la transición entre dos “modelos”.

Martín Schorr y Andrés Wainer.

Cita:

Martín Schorr y Andrés Wainer (2004). *Argentina. Notas sobre la relación entre economía y política en la transición entre dos “modelos”*. VI Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-045/167>

ARGENTINA. NOTAS SOBRE LA RELACIÓN ENTRE ECONOMÍA Y POLÍTICA EN LA TRANSICIÓN ENTRE DOS “MODELOS”*

Martín Schorr y Andrés Wainer**

I. La crisis del régimen de convertibilidad (1998-2001)

Tras casi cuatro años de recesión económica, los conflictos al interior de la clase dominante en el 2001 giraban casi exclusivamente en torno del tipo de cambio, aun cuando no se manifestaran explícitamente de esta manera. En torno a este eje se pueden distinguir dos grandes actores enfrentados: por un lado, sectores del “empresariado productivo”, mayormente nucleados en la Unión Industrial Argentina (UIA), y, por otro, buena parte del sector financiero local y de las empresas privatizadas. En el “medio”, desplegando una *peculiar* estrategia de “penduleo”, se encontraba el Fondo Monetario Internacional (organismo que de realizar una defensa a ultranza del “modelo convertible” terminó cerrando filas detrás de la “salida devaluacionista” del mismo).

Si bien se pueden encontrar antecedentes, las críticas al “modelo” por parte de sectores de la clase dominante local comenzaron a manifestarse con intensidad a partir de las devaluaciones en el sudeste asiático (1997) y Brasil (1999) y, fundamentalmente, del comienzo de un período de recesión en la economía doméstica a mediados de 1998. En este sentido, la génesis del nuevo “modelo” no parece estar dissociada del hecho de que esta crisis tuvo impactos negativos sobre el desempeño económico de la mayoría de las compañías integrantes de la elite empresaria local; ello, a diferencia de lo

* Ponencia presentada en el II Congreso Nacional de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales (UBA), octubre 2004. En la misma se presentan los principales resultados que surgen de un reciente trabajo de investigación de los autores que próximamente será publicado por la revista *Realidad Económica* (“Argentina: ¿muerte y resurrección? notas sobre la relación entre economía y política en la transición del modelo de los noventa al de dólar alto”).

** Licenciados en Sociología (UBA). E-mails: mschorr@flacso.org.ar y agwainer@movi.com.ar.

sucedido en la de 1995, cuando estas firmas líderes prosiguieron con el fuerte proceso de expansión y acumulación que habían venido registrando desde el lanzamiento de la Convertibilidad. Fue a partir de este momento cuando los representantes de la industria reclamaron en forma manifiesta medidas que compensaran la sobrevaluación del peso: “Hace siete años que no se toca el tipo de cambio y mientras tanto en el mundo pasaron cosas. Hay que tomar medidas urgentes; por ejemplo, la suspensión de los aportes patronales: sería una devaluación compensada”¹. Si bien no se pedía directamente el abandono de la Convertibilidad, ya que ésta gozaba de amplio consenso entre los sectores dominantes –e, inclusive, entre los sectores medios y los populares–, el tipo de cambio se fue constituyendo en el eje casi excluyente de las disputas alrededor de la política económica².

En ese marco, muchos de los mismos actores que habían presionado por las reformas estructurales de principios de los noventa, empezaron a plantear –en forma cada vez más radicalizada– que para salir de la recesión y retomar la senda del crecimiento de la producción y el empleo era imprescindible encarar la reindustrialización del país con eje en los mercados externos (de allí su reclamo de políticas activas por parte del Estado y/o de abandonar el esquema de la Convertibilidad y de consolidar las bases para un “modelo de dólar alto”). Aquellos que sostenían un discurso más crítico hacia el “modelo de los noventa” empezaron a ganar espacio en ámbitos mediáticos, académicos y políticos, tal como sucedió con José De Mendiguren, quien no tuvo reparos en poner en tela de juicio el régimen convertible: “Si la competitividad de las empresas se ataca desde afuera con estas devaluaciones [se refiere a las acaecidas en

¹ Declaraciones del por entonces presidente de la UIA, Claudio Sebastiani (*Clarín*, 24/3/98).

² Sobre este tema consúltese Gaggero y Wainer (2004).

otros países]... llegará un momento en que habrá que discutir la convertibilidad" (*Clarín*, 19/8/98).

En esa línea, el grupo económico Techint cumplió un rol más que destacado a la hora de criticar el "modelo" –a pesar de haberse visto ampliamente beneficiado por el mismo–, siendo sus propios directivos los que llevaron más lejos el ataque al "1 a 1", tal como lo sintetizó Roberto Rocca: "Todo el mundo se da cuenta que el tipo de cambio [fijo] es un problema. Este no es momento para tocar el tipo de cambio. Pero cuando esté consolidado el próximo gobierno, no tendría que haber inconvenientes en poder anunciar con tranquilidad un régimen de fluctuación cambiaria, como fluctúa el yen contra el dólar, o el marco contra el dólar, o las monedas europeas entre sí, y no pasa nada. Brasil pudo devaluar con éxito porque nunca tuvo ese problema psicológico que existe en Argentina, pero que en algún momento se va a superar" (*Página 12*, 19/8/99).

Pero la "salida devaluacionista" de la Convertibilidad no fue obra de "unos pocos" sino que logró congregarse a muy diversos sectores estructurándose en lo ideológico-discursivo sobre la defensa de "la producción", "la industria", "la competitividad", "el trabajo", "el regreso del Estado" y "la Nación". Estos planteos por un nuevo "modelo económico" sustentados en la modificación del tipo de cambio contaron con el *invalorable* apoyo de amplios sectores del espectro político-sindical nacional y de buena parte de la "comunidad académica" local e internacional³. Con la necesidad de construir una fuerza social capaz de impulsar y convalidar este "proyecto productivo", se insistió en que estas medidas mejorarían el ingreso de los sectores populares y beneficiarían principalmente a las pequeñas y medianas empresas.

Hacia el final del segundo mandato de Carlos Menem, estos actores no encontraron demasiadas respuestas por parte de un gobierno que ya estaba en retirada y que se

³ Para un tratamiento de estas cuestiones, véase Schorr (2001).

apoyaba crecientemente sobre el sector financiero y las prestatarias privadas de servicios públicos –ahora mayormente en manos de empresas o conglomerados transnacionales–, con lo cual optaron por tener como interlocutores a los candidatos presidenciales por la Alianza UCR-Frepaso y el Partido Justicialista (un postulante enfrentado políticamente a Menem). En este sentido, desde el ya conformado Grupo Productivo (integrado por la UIA, la Cámara Argentina de la Construcción y las Confederaciones Rurales Argentinas) se gestaron intensas reuniones con Fernando De La Rúa y Eduardo Duhalde, así como con otros actores relevantes que pudieran sumarse al reclamo “productivo” y “nacional” (entre ellos la CGT y la Iglesia). El surgimiento del Grupo Productivo implicó la ruptura del Grupo de los Ocho – agrupamiento que nucleaba a las principales corporaciones empresarias del país–, cuyo apoyo a las reformas neoliberales implementadas durante la gestión de Menem resultó fundamental.

Si bien al comienzo del gobierno de la Alianza hubo algunas señales hacia el “frente productivo”, la situación no se modificó sustancialmente: mientras que se nombró como ministro de economía a un hombre muy ligado a la UIA⁴, la política económica siguió la misma senda que la de su predecesor, con algunos pequeños cambios “estilísticos”⁵. En ese contexto, a medida que se hacía cada vez más evidente esta falta de cambios *profundos* en la política económica, a lo que se sumaba la pobre *performance* de la

⁴ José Luis Machinea, entre otras cosas, había dirigido el Instituto para el Desarrollo Industrial de la UIA durante el período en que Roberto Rocca presidió ese organismo.

⁵ Al respecto, vale recordar que se lanzaron algunas medidas reclamadas por la dirigencia industrial (como, a título ilustrativo, el “Compre Nacional”), pero la mayor parte de ellas nunca llegó a ponerse en práctica o tuvo escasa relevancia. La diferencia sustantiva que buscaba marcar el nuevo gobierno frente al anterior fue respecto a la actitud sobre la corrupción, presentándose éste como un gobierno “honesto” que buscaba poner fin a la “fiesta mene mista”.

economía doméstica en el marco de un escenario internacional adverso, la disputa en torno del tipo de cambio volvió a emerger con fuerza⁶.

El cambio de actitud de los grandes actores económicos (sobre todo los grupos locales) adoptando un tono más crítico se cristalizó con la asunción como presidente de la UIA de De Mendiguren en mayo del 2001, quien comenzó reclamando la incorporación del Real brasileño (ya devaluado) en la futura canasta de monedas que lanzaría el ministro Cavallo como una nueva “etapa” de la Convertibilidad. También es a partir de este momento donde se hace más explícita la intención de “construir otro modelo” que contemple una redistribución del ingreso y una situación más favorable para el pequeño y mediano empresariado. Sin embargo, *paradójicamente*, en materia de política social estos mismos actores sostenían medidas que iban en el sentido opuesto a estos objetivos, como ser la congelación del salario mínimo y la flexibilización de las condiciones de despido⁷ (medidas que, como se analiza más adelante, resultan funcionales a una estrategia exportadora asentada sobre un “tipo de cambio real competitivo”).

A medida que se profundizaba la crisis económica, junto a una creciente conflictividad política y social⁸, las disputas al interior de la clase dominante se tornaron cada vez más abiertas. En ese sentido, la campaña que lanzó el Grupo Productivo contra la propuesta de dolarización de la economía, esgrimida fundamentalmente por sectores

⁶ Así lo expresó Guillermo Gotelli, organizador de la VI Conferencia Industrial: “no es lo mismo tener su propia política monetaria, su moneda, que ser un país satélite de armaduría sin soberanía sobre sus mercados. No es igual un país que integra armónicamente sus actividades primarias con las industriales y con los servicios que el que privilegia a un sector por el otro” (Unión Industrial Argentina, 2000).

⁷ Véase el “Informe del departamento de Política Social” del Anuario 2001 de la UIA.

⁸ La crisis política se manifestó con toda intensidad en las elecciones legislativas de octubre del 2001, en las que el voto negativo (en blanco y nulos) logró un récord absoluto y se verificaron altos niveles de abstención. Durante el transcurso de ese año también se registraron crecientes niveles de movilización popular con cortes de rutas, huelgas, “escraches”, etc., y en el mes de diciembre una consulta popular realizada por el Frente Nacional Contra la Pobreza (Frenapo) logró reunir más de tres millones de votos a favor de un cambio radical en la orientación de las políticas públicas y de un profundo replanteo del funcionamiento político-institucional del país.

empresarios muy favorecidos durante el gobierno de Menem, por el propio ex presidente y por el ultraortodoxo CEMA, contó con el apoyo de muchos actores que estaban enfrentados al sector financiero y las privatizadas. Nuevamente, el eje de la discusión estuvo puesto sobre la cuestión cambiaria, como lo manifestaron la UIA y la CGT en un documento conjunto: “más allá de las obvias razones de autonomía y dignidad nacional, [la dolarización] significaría privarnos para siempre de instrumentos esenciales de política económica. Abandonaríamos definitivamente la posibilidad de tener política monetaria. La Argentina pasaría a importar definitivamente y pasivamente la política monetaria de los Estados Unidos y a depender de su fase del ciclo económico y de su aumento de productividad” (*Clarín*, 9/12/01).

Luego de la instrumentación del “corralito” financiero y tras las jornadas del 19 y 20 de diciembre del 2001 había pocas dudas sobre el destino de la Convertibilidad, y quienes quedaron en mejor posición fueron los sectores que venían presionando por la “salida devaluacionista”; ello, como producto de haber generado un esquema de alianzas sociales mucho más sólido, inclusivo y heterogéneo en lo que respecta a la composición de sus integrantes que la que conformaron los impulsores de la “opción dolarizadora”. Es así que inmediatamente después de la renuncia de De La Rúa, trascendió que el Grupo Productivo daría a conocer una propuesta de plan económico que incluiría la flotación del peso, la “pesificación” de la economía, una moratoria en el pago de la deuda externa y subsidios al desempleo⁹.

II. La relación de fuerzas al interior de la clase dominante tras la devaluación

Tras dos semanas en las cuales se vio desfilar por la Casa Rosada a cinco mandatarios presidenciales y se declaró el *default* de parte de la deuda externa, el 1º de Enero asumió la presidencia el entonces senador Eduardo Duhalde, quien tan sólo cinco días

⁹ Véase “Los industriales piden la flotación”, *Clarín*, 22/12/01.

después dispuso el cese de la ley de la convertibilidad y la consecuente devaluación del peso¹⁰. El discurso del nuevo mandatario fue extremadamente crítico hacia los sectores más beneficiados con el “modelo de los noventa” y, por el contrario, buscó fortalecer a los sectores de la “producción”, tal como lo habían venido reclamando las fracciones del gran capital que estaban detrás de la “opción devaluacionista”: “Mi gobierno pondrá fin a la alianza del poder político con el poder financiero, que perjudicó al país, para sustituirla por una alianza con la comunidad productiva” (*Clarín*, 5/1/02). Para llevar adelante este “modelo productivo”, entre otras cosas, se creó el Ministerio de la Producción, cuyo primer titular fue De Mendiguren, quien repitió el discurso que venía sosteniendo acerca de las “virtudes” del nuevo régimen, el cual debería recomponer el ingreso de los sectores populares: “Vamos a reconvertir a los sectores productivos para que tengan valor agregado dentro de una economía abierta, competitiva y globalizada pero de manera exitosa y no para desintegrarnos en ella. Queremos una visión estratégica que nos dé mejores salarios, como hacen otros países” (*Clarín*, 18/1/02).

Sin embargo, lejos de producirse una mejora en el ingreso de los trabajadores, el “modelo de dólar alto” que se ha ido conformando desde la asunción de Duhalde produjo, como era de esperar, una de las mayores erosiones del salario real en las últimas décadas (sobre todo para el creciente universo de trabajadores informales). Ello profundizó una tendencia de largo plazo iniciada a partir de la última dictadura militar (1976-1983)¹¹ y derivó en un incremento –importante aunque variable según los sectores– en los márgenes de ganancia empresaria.

¹⁰ Originalmente, la Ley N° 25.561 estableció el reemplazo de la paridad convertible por otra, también fija, de \$ 1,4 = U\$S 1,0. A los pocos meses de sancionada dicha norma, y en respuesta a las fuertes presiones desplegadas por, fundamentalmente, el FMI, la Administración Duhalde estableció la libre flotación cambiaria, lo cual derivó en un fenomenal incremento del tipo de cambio (tanto en términos nominales como reales).

¹¹ Según una estimación realizada en el Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, en la actualidad el salario promedio vigente en la Argentina es aproximadamente un 60% más reducido que a comienzos de los años setenta.

Todo programa económico en sociedades democráticas requiere de cierta legitimación social para reproducirse en el tiempo, pero esto es más difícil de llevar a cabo si el mismo atenta directamente contra los intereses materiales de las mayorías. Si bien es lógico que la reactivación económica tras una recesión de cuatro años de por sí genere expectativas favorables, la consolidación de una política económica con poco para ofrecer a grandes masas de la población requiere de fuertes elementos de índole política-ideológica que le permitan reproducirse a más largo plazo con un grado aceptable de legitimidad. Al respecto, el esquema de “dólar alto” vigente en el país es presentado como el “modelo de la producción y el trabajo”, mientras sus defensores en los campos académico, político y empresarial destacan que, como resultado directo del *shock* devaluacionista que se ha registrado a partir del abandono de la Convertibilidad, la economía argentina ha logrado ingresar en un sendero de crecimiento que permitirá revertir la crisis laboral y el cuadro de inequidad distributiva heredados del “modelo de los noventa”. Esto, derivado en lo sustantivo del consiguiente incremento de las exportaciones. El comportamiento del producto bruto interno en el último tiempo parece avalar las posturas esgrimidas por los defensores del nuevo “modelo”¹², lo cual ha sido un elemento fundamental para la convalidación social del mismo y, en ese marco, para no debatir sobre una cuestión sumamente relevante: ¿cuáles son los actores económicos *concretos* que más se benefician con la vigencia de un “tipo de cambio real competitivo” y cuáles son los que resultan perjudicados?

Cuadro N° 1

¹² Desde mediados del 2002 se viene asistiendo a un importante crecimiento del PBI que es explicado, en buena medida, por un proceso de recuperación con respecto a niveles sumamente reducidos y que se asienta sobre la creciente utilización de capacidad ociosa instalada.

Argentina. Evolución de las exportaciones de la elite exportadora* según estratos, 2001-2003

(en millones de dólares y porcentajes sobre el total de exportaciones del país)

	2001		2002		2003	
	Mill. de Dólares	%	Mill. de dólares	%	Mill. de dólares	%
Primeras diez	8.283,5	31,2	9.267,5	36,0	12.640,5	42,8
Entre el puesto 11 y 25	4.145,4	15,6	4.981,6	19,4	5.943,3	20,1
Entre el puesto 26 y 50	3.051,7	11,5	3.160,5	12,3	3.232,7	10,9
Entre el puesto 51 y 100	2.714,6	10,2	2.727,3	10,6	2.444,6	8,3
TOTAL ELITE	18.195,2	68,6	20.136,9	78,3	24.261,1	82,1
TOTAL EXPO.						
PAÍS	26.542,7	100,0	25.709,4	100,0	29.565,8	100,0

* Se trata de las cien empresas de mayor volumen anual de exportaciones. Entre los años de referencia estas compañías representaron menos del 1% del total de firmas exportadoras.

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

A los efectos de explorar esta problemática, en el Cuadro Nº 1 se presenta la evolución, entre 2001 y 2003, de las ventas al exterior realizadas por la elite exportadora (se trata de las cien empresas de mayor volumen anual de

exportaciones)¹³ y del peso relativo de las mismas en el total de exportaciones de la Argentina. Desde esta perspectiva se constata que:

- entre 2001 y 2002 las exportaciones totales del país cayeron un 3%, y entre 2002 y 2003 se incrementaron un 15%; en esos períodos las ventas al exterior realizadas por la cúpula exportadora crecieron un 11% y un 20%, respectivamente;
- como resultado de ello, las líderes exportadoras del país (muchas de las cuales son propiedad de grandes grupos económicos de capital nacional y extranjero fuertemente transnacionalizados en términos productivos, comerciales y financieros –no obstante lo cual, se presentan como la “burguesía nacional”; legítima interlocutora del gobierno–) pasaron de explicar casi el 69% de las exportaciones totales en el 2001 a más del 82% en el 2003;
- este incremento de alrededor de 13 puntos porcentuales es el resultado de tres procesos concurrentes: un notable incremento en la participación en las exportaciones globales de las 10 primeras empresas del *ranking* (en el 2003, este reducido grupo de compañías dio cuenta de aproximadamente un 43% del total), un leve crecimiento en el aporte relativo de las firmas que se ubican entre la posición 11 y la 25 (el año pasado explicaron más del 20% de las exportaciones agregadas) y una declinación en la contribución de las empresas que ocupan los puestos 26 a 100;
- dentro del selecto grupo de las veinticinco primeras del panel correspondiente al 2003 quedan incluidas: once compañías oligopólicas del sector agropecuario y/o de la producción agroindustrial (Cargill, Bunge Argentina, Molinos Río de la Plata, Louis Dreyfus, Aceitera General Deheza, Vicentín, Nidera, La Plata Cereal, A.C. Toepfer, ADM Argentina y Asociación de Cooperativas Argentinas), siete que operan en la

¹³ De acuerdo a información oficial, en el período analizado estas firmas dieron cuenta de menos de un 1% del total de compañías del país que realizaron ventas al exterior (CEP, 2004).

actividad petrolera y en la minería (Repsol, Petrobras, Minera Alumbreira, Chevron San Jorge, Pan American Energy, Vintage Oil Petroleum y Refinería del Norte), tres ligadas a la industria siderúrgica (Siderca, Siderar y Aluar), dos automotrices (Volkswagen y Ford) y otras dos que se desenvuelven en el complejo químico-petroquímico (Dow y Compañía Mega); y

- este perfil sectorial también queda de manifiesto cuando se analiza a las empresas de la elite exportadora que se ubican por debajo del puesto 25 del ordenamiento (la mayoría de las firmas que componen este estrato, líderes en sus respectivos mercados, actúa en los sectores mencionados, mientras que una minoría, si bien opera en otras actividades –como la elaboración de papel y madera, de cuero y derivados y la pesca–, presenta similares características estructurales a las de aquéllas en términos de eslabonamientos productivos, creación de puestos de trabajo, comportamiento de los precios y la demanda internacionales, etc.).

De lo anterior se desprenden dos conclusiones relevantes que permiten matizar las supuestas virtudes del “modelo de dólar alto” vigente y de la “salida exportadora” ligada al mismo. Primero, la fenomenal concentración de las exportaciones de nuestro país indica que, en ausencia de políticas que apunten a revertir dicho cuadro, el sostenimiento de un tipo de cambio elevado (con las implicancias regresivas que ello supone en términos distributivos –más aún si se considera el bajísimo nivel existente de retenciones a las exportaciones dada la magnitud asumida por la depreciación real del peso–) es ampliamente funcional a la fracción exportadora del poder económico local¹⁴.

¹⁴ Basta con mencionar, en tal sentido, que según las estadísticas oficiales entre diciembre del 2001 (último mes de vigencia de la Convertibilidad) y el mismo mes del 2003 el salario medio del sector privado disminuyó en términos reales más de un 7% para el caso de los trabajadores registrados y casi un 30% para el de los no registrados, lo cual derivó en la consolidación de la muy inequitativa matriz distributiva que rige en la Argentina desde mediados de los años setenta (véase: <http://www.indec.mecon.gov.ar>). Al respecto, cabe realizar dos observaciones. La primera es que la caída del salario acaecida desde el abandono del “modelo de los noventa” no sólo favoreció a las empresas exportadoras por la caída en los costos que trajo aparejada (con la consecuente mejora en la rentabilidad bruta), sino

Segundo, del tipo de productos elaborados y/o comercializados por la cúpula exportadora se desprenden varios argumentos de peso en contra de uno de los supuestos del “modelo” actual: que la devaluación por sí misma es condición necesaria y *suficiente* para que la economía ingrese en una senda sostenida de crecimiento que logre revertir tres de los principales *males* heredados del “modelo de los noventa”, como son la desindustrialización, la crisis laboral y la distribución regresiva del ingreso. Ello explicaría los motivos por los cuales, al menos hasta el presente, la principal “política” aplicada ha sido la maxidepreciación del peso y porqué, más allá de la implementación de ciertas (y escasas) medidas muy puntuales, se puede afirmar que aún no existe en el nivel nacional una estrategia de desarrollo productivo en general, e industrial en particular (la lógica del “piloto automático” que caracterizó al “modelo de los noventa” parece seguir vigente).

Ahora bien, la ostensible consolidación estructural de la elite exportadora en lo que va del “modelo de dólar alto” no debería llevar a concluir que fue la única fracción del capital que se vio favorecida con la devaluación. En este sentido, si bien se ha revertido de modo considerable la relación de fuerzas al interior de la clase dominante respecto a lo sucedido durante el decenio de los noventa –cambio que se ha manifestado principalmente a través de una mejora de los precios relativos de los bienes transables (agro, industria, petróleo y minería) frente a los no transables (banca y servicios)–, no puede soslayarse el hecho de que este “modelo de dólar alto” es funcional a la burguesía en general (en tanto clase), no sólo porque le ha permitido reestablecer las

también por el incremento en los saldos exportables. La segunda es que de considerar que la vigencia de salarios sumamente deprimidos constituye una condición básica del esquema de “dólar alto” y de la “salida exportadora”, puede concluirse que este “dato” difícilmente se modifique sustantivamente –en lo que a la reversión del mismo respecta, no así a su profundización– en tanto perduren este “modelo” y el tipo de perfil productivo existente (Arceo, 2003).

bases de su dominación, sino también porque ha representado una salida para el capital en su conjunto, en especial para las fracciones más concentradas.

Téngase presente que después de cuatro años de recesión, si bien existían sectores que habían logrado mantener altas rentabilidades a pesar de la caída del producto (tal el caso de las prestatarias de servicios públicos), era evidente que la Convertibilidad mostraba signos de agotamiento y no ofrecía posibilidades de acumulación a mediano plazo, sobre todo si se considera el –muy desfavorable para los países latinoamericanos– escenario internacional vigente a fines de los años noventa.

Adicionalmente, las posibilidades de inversión y de crecimiento de la economía argentina se encontraban debilitadas por las limitaciones de la estructura productiva existente en el contexto de una economía abierta: presión a la baja sobre los precios de los bienes transables producidos en el país inducida por la competencia externa (lo cual ejerce presión descendente sobre la tasa de ganancia); sobrevaluación del tipo de cambio alentando las importaciones y la transferencia de divisas al exterior; un “alto” costo de la mano de obra medido en dólares combinado con una escasa dotación tecnológica (pérdida de competitividad); un mercado interno en franco deterioro por aumento del desempleo, caída de los salarios y políticas monetarias contractivas; una deuda externa que excedía con creces la capacidad de pago del país y que no cesaba de aumentar en tanto era necesario para mantener el tipo de cambio a la relación “1 a 1”; aguda crisis fiscal resultante de, fundamentalmente, la privatización del sistema previsional, las “devaluaciones fiscales”, el pago de intereses de la deuda y la vigencia de una regresiva estructura impositiva; etc..

Frente a este panorama poco alentador, lo que estaba en discusión era, en última instancia, si la *forma* en que se saldría de la Convertibilidad (con devaluación o mediante una dolarización) derivaría en la consolidación de la estructura de precios y

rentabilidades relativas existente o en su alteración (o, en otras palabras, si se mantendrían o modificarían –y en qué sentido- las relaciones de fuerza al interior de la clase dominante). En este sentido, si bien el “modelo de dólar alto” le ha proporcionado considerables beneficios a los “sectores de la producción” ligados a la exportación, también le ha brindado una “salida” a aquellos grandes capitales que se vieron más perjudicados en un primer momento. Debe tenerse en cuenta que con la recuperación de la economía y la estabilización de los precios y del tipo de cambio que se han venido registrando desde mediados del 2002, muchos sectores desfavorecidos por la devaluación recuperaron *parte* del terreno perdido, lo cual ha viabilizado cierta rearticulación del bloque de poder y la reducción de los conflictos en su interior. Este es el caso de diversas actividades manufactureras que producen para el mercado interno y que se vieron favorecidas por algunas oportunidades en lo que respecta a la sustitución de importaciones¹⁵, del sector bancario que fue “compensado” por el Estado¹⁶ y de muchas empresas privatizadas que empezaron a registrar resultados positivos como consecuencia de, entre otras cuestiones, la caída de los costos laborales, la

¹⁵ De todos modos, cabe destacar que en la actualidad la sustitución de importaciones encuentra algunas restricciones significativas. La primera se relaciona con las dificultades que enfrenta buena parte de las empresas que operan en el ámbito nacional para acceder a líneas de crédito tendientes a aumentar el capital de trabajo (esta situación es particularmente perjudicial para las PyMEs, no así para las de grandes dimensiones, que tienen la capacidad de “fondearse” en el mercado financiero internacional, que son importantes generadoras de divisas y que cuentan con cuantiosos recursos en el extranjero que podrían repatriar). La segunda con el hecho de que hay productos que no pueden elaborarse en el país ya sea por la desarticulación del tejido productivo doméstico acaecida en los noventa – con sus antecedentes desde 1976–, o porque la producción del mismo ha sido “monopolizada” en el nivel mundial por algún país cuya productividad es muy superior y/o los niveles salariales son mucho más bajos que en la Argentina, y, en ausencia de una redefinición de la estructura arancelaria, esta diferencia no logra ser compensada por el tipo de cambio (de allí que no sea casual el considerable crecimiento que experimentaron en el último tiempo las importaciones de bienes finales). La tercera con el límite que fija un deprimido mercado interno (sobre todo para los bienes de consumo masivo). Sobre estas cuestiones, consúltese Schorr (2004).

¹⁶ Si bien los bancos que operan en la plaza doméstica perdieron bastante en lo peor de la crisis, como resultado de las “compensaciones estatales” (que derivaron en un incremento de consideración en la deuda pública –véase Ministerio de Economía y Producción, 2004–) y de la reactivación económica, a partir de mayo del corriente año han logrado obtener nuevamente resultados positivos, aunque muy inferiores a los del decenio pasado (la *performance* económica de las entidades bancarias se puede consultar en <http://www.bcra.gov.ar>).

“pesificación” de ciertas obligaciones contractuales, la reducción de la inversión y la recomposición de la demanda que derivó en mayores ingresos¹⁷.

De lo que antecede no debería deducirse que la demanda interna ha crecido impulsada por un aumento del consumo de los sectores populares –el salario medio real se encuentra aún un 15% por debajo de los muy reducidos niveles de diciembre del 2001–, sino fundamentalmente por el incremento del llamado consumo productivo (que ha demandado más bienes y servicios) y el de los estratos sociales de altos ingresos¹⁸.

Cabe recordar que en términos de demanda agregada, en muchos sectores el consumo productivo supera en volumen al consumo final; por lo cual, el aumento de la producción, sobre todo en las grandes unidades industriales (muchas de ellas ligadas a la exportación), implica una mayor demanda de insumos y/o de otros bienes involucrados en el proceso productivo, lo que puede beneficiar a los sectores que elaboran este tipo de mercancías en el mercado interno pero también derivar en un incremento sustancial de las importaciones¹⁹.

¹⁷ No obstante, cabe destacar que, por el tipo de estructura de precios y rentabilidades relativas que se configuró a partir del abandono del “modelo de los noventa”, en la actualidad los beneficios de las prestatarías privadas de servicios públicos se ubican muy por debajo de los extraordinarios niveles de los años noventa (aunque la mayoría logra resultados operativos positivos), al tiempo que muchas tienen situaciones patrimoniales muy deterioradas, producto de la *particular* estrategia de endeudamiento desplegada durante la Convertibilidad. Para un tratamiento de estas cuestiones, consúltese Azpiazu y Schorr (2003) y Zlotnik (2004).

¹⁸ Las evidencias disponibles indican que en la actualidad la masa salarial representaría alrededor del 20% del PBI, cuando a mediados del siglo pasado llegó a representar aproximadamente la mitad del mismo. Si se tiene en cuenta la importante y creciente dispersión salarial, se puede concluir que los sectores populares representan una proporción mucho menor de la demanda agregada, ya que los salarios altos (ejecutivos, gerentes, funcionarios, etc.) explican una parte importante de este porcentaje por su magnitud, a pesar de que sus perceptores son numéricamente inferiores en el universo de los asalariados. Véase Basualdo (2004) y Vinocur y Halperín (2004).

¹⁹ Respecto de esta última cuestión, vale la pena mencionar que la recuperación que se ha venido registrando desde mediados del 2002 ha traído aparejado un incremento considerable en las compras al exterior (particularmente importante en maquinaria y equipo y bienes intermedios). Este dato no debería soslayarse porque, por un lado, refleja la desarticulación del tejido manufacturero local verificada en los últimos años y, por otro, alerta sobre un tema sumamente relevante: que en ausencia de una radical redefinición del grado de apertura de la economía y de la estructura arancelaria, así como de una política activa de reconstrucción de encadenamientos productivos (cuyos logros, por cierto, no se visualizan sino en el mediano/largo plazo) y de un *shock* distributivo, lejos de incrementarse la producción interna de estos bienes, más temprano que tarde existirán presiones tanto por el lado de las divisas (para pagar las importaciones) como por el de los precios de los bienes finales (por el costo de la maquinaria y/o de los insumos involucrados en el proceso productivo). En este sentido, cabe incorporar una somera comparación histórica. Actualmente, se estaría ante un problema similar al que existía en la industrialización sustitutiva (sobre

A todo esto debe recordarse que la centralización de capitales que se produce luego de toda crisis beneficia ampliamente a aquellos que logran sobrevivir a la misma, permitiendo recomponer los márgenes de ganancia a costa de eliminar a la competencia. Además, si bien estaba en discusión la *forma* en que se abandonaría del “modelo de los noventa”, en lo que siempre estuvieron de acuerdo los sectores dominantes era en que la salida del mismo sería mediante una mayor explotación de la fuerza de trabajo²⁰. Como lo demuestra la experiencia internacional, las crisis capitalistas de magnitud como la sufrida por la Argentina entre mediados del 1998 y del 2002, suelen derivar en la eliminación de capitales y en la generación de ataques generalizados sobre la fuerza de trabajo. Las respuestas a la crisis –buscando recomponer la tasa de ganancia– normalmente implican agudos avances sobre los salarios y las condiciones laborales²¹. En el caso doméstico, lo mencionado queda en evidencia cuando se considera la pérdida del poder adquisitivo del salario, la regresiva redistribución del ingreso y la persistencia de altos niveles de desocupación y precarización laboral (de allí que no sea casual que a fines del 2003 la desocupación alcanzara a alrededor del 15% de la Población Económicamente Activa y la subocupación a casi el 16%, que la pobreza abarcara a cerca del 50% de los individuos

todo, hasta mediados de los años sesenta), en tanto el crecimiento económico genera una considerable demanda de divisas para pagar importaciones de bienes de capital e insumos intermedios que lo hagan “viable”. En aquel entonces, dicha situación, que se derivaba de la falta de maduración de estos sectores (proceso que se concretaría, con no pocas dificultades, a comienzos de los setenta), generaba una “brecha externa” que terminaba frenando el proceso expansivo. En el presente, la elevada “elasticidad importaciones/producto” se vincula con la destrucción, bajo la hegemonía neoconservadora, de gran parte de los núcleos neurálgicos de la matriz productiva doméstica y de una enorme masa crítica acumulada a lo largo de varias décadas, y configura un escenario mucho más acuciante que durante la sustitución de importaciones por cuanto se da en el marco de una economía fuertemente endeudada y extranjerizada (con el consiguiente impacto que ello conlleva sobre la balanza de pagos); de allí que, dadas las dificultades que enfrenta el país para proveerse de recursos del exterior (sea bajo la forma de endeudamiento y/o de Inversión Extranjera Directa), los esfuerzos que se deben realizar para obtener un superávit comercial son mucho más grandes que los que había que hacer durante el esquema sustitutivo (y con implicancias mucho más regresivas en materia distributiva). Un tratamiento pormenorizado de la forma en que la “restricción externa” limitó el crecimiento de la economía argentina durante la sustitución de importaciones puede consultarse en Basualdo (2004), Braun y Joy (1981) y Diamand (1973).

²⁰ Sobre el particular, véase Basualdo (2001) y Schorr (2001).

²¹ Un tratamiento de esta temática se puede consultar en Shaikh (1996).

residentes en aglomerados urbanos –muchos de los cuales son ocupados– y que más de un 20% de argentinos se encontrara debajo de la “línea de indigencia”^{22/23}.

En definitiva, la “salida devaluacionista” de la Convertibilidad ha derivado en una fuerte transferencia de ingresos desde el trabajo hacia el capital. Sin embargo, ello no da cuenta de la totalidad de las traslaciones registradas, en tanto dentro del capital los principales beneficiados por el nuevo “modelo” han sido los grupos económicos nacionales más relevantes y numerosos conglomerados y grandes firmas de origen foráneo que, a favor de una importante presencia en el ámbito fabril (sobre todo en las ramas de mayor gravitación dentro del espectro manufacturero local) y en el sector primario (agro, petróleo y derivados, minería), constituyen el núcleo de la oferta exportadora de la Argentina. Por diferentes razones, otros sectores capitalistas se han visto relativamente relegados en el mencionado proceso de transferencia intersectorial de recursos –a pesar de que algunos recibieron “compensaciones” para nada despreciables– y su expansión en el nuevo escenario macroeconómico enfrenta limitaciones de distinto tipo. Es el caso de la banca y las empresas privatizadas (esto es, los “ganadores” de los noventa) que no han logrado recuperar las elevadísimas rentabilidades obtenidas durante la década pasada, así como de muchos sectores (en especial, aquellos en los que las PyMEs tienen una importante gravitación agregada)

²² Las evidencias disponibles permiten concluir que una parte muy importante de los puestos de trabajo que se generó en el transcurso del nuevo “modelo” correspondió al sector informal, lo cual merece tenerse en cuenta no sólo porque alude a una generalización de la precariedad de los trabajadores, sino también a un acentuamiento de la heterogeneidad de los ingresos que perciben los distintos estratos que los componen (Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, 2004).

²³ A pesar de hablar a favor de “la producción” y “el trabajo”, los empresarios nacionales fueron, *paradójicamente*, los primeros opositores a todo incremento salarial, tal como lo sostuvo la UIA amparándose en la defensa de las pequeñas empresas: “No compartimos la decisión gubernamental de apartarse de la política de diálogo en materia de relaciones laborales, sustituyéndola por las decisiones unilaterales [se refiere a los aumentos salariales por decreto]... que son inconvenientes e inoportunas y no respetan tanto los principios internacionales como la legislación nacional en la materia... la alteración de reglas en la materia que implica la iniciativa gubernamental, afectará fundamentalmente a las pymes y eso repercutirá en su capacidad para generar empleo, cuando esta debería ser la meta común de Gobierno, trabajadores y empresarios en el marco de una política para la producción y el trabajo” (*Clarín*, 18/7/03).

en los que las posibilidades en materia sustitutiva se ven condicionadas por la concurrencia de diferentes factores. Así, puede concluirse que, *vis-à-vis* el “modelo de los noventa”, el de “dólar alto” ha traído aparejadas modificaciones de significación en la composición del bloque dominante, el cual pasó a ser hegemonizado por los “sectores productivos”^{24/25}.

III. Las restricciones del nuevo “modelo” y las propuestas para su resolución

Por lo expuesto anteriormente, se puede concluir que el “modelo de dólar alto”, más que revertir tiende a “cristalizar” el dramático cuadro social vigente en la Argentina dado que con la mejora de los índices económicos (es decir, con la recomposición del ciclo de acumulación) la situación social ha permanecido prácticamente inalterada. Es por ello que en esta etapa de “consolidación” del “modelo”, también debe “consolidarse” una Argentina con altas tasas de desocupación y pobreza, así como una creciente fragmentación y precarización laborales y una distribución del ingreso “latinoamericanizada”. Sin duda, este es el principal desafío que tienen por delante los sectores dominantes locales ya que, a diferencia de otras naciones del subcontinente

²⁴ Lo mismo que el sector financiero local y gran parte de las empresas privatizadas, hasta el momento los acreedores externos (con la excepción de los organismos multilaterales –que han logrado quedar a resguardo del *default*–) integran las posiciones subordinadas dentro del bloque de poder.

²⁵ En cuanto a esto último, vale introducir una breve digresión. En la actualidad parece existir en el nivel doméstico un alto grado de consenso en torno de tres cuestiones. Primero, que el sostenimiento de un tipo de cambio apreciado en un contexto de apertura comercial (como a fines de los años setenta –la “tablita” de Martínez de Hoz– y durante la vigencia del Plan de Convertibilidad) ha tenido efectos sumamente perniciosos sobre buena parte de las actividades productivas en general, e industriales en particular. Segundo, que por la concurrencia de diferentes factores, la existencia de un “tipo de cambio real competitivo” como el vigente induce incrementos en los niveles de actividad y empleo. Tercero, que desde mediados de 1998 la Convertibilidad había ingresado en una suerte de “callejón sin salida” del cual sólo se podría salir mediante la puesta en práctica de una “corrección” de la paridad cambiaria. En otras palabras, existe bastante acuerdo en que a fines de la década pasada el “modelo de los noventa” estaba agotado y que necesariamente se debía salir del mismo para empezar a revertir sus “legados críticos”. Ahora bien, de ello no se desprende, *ni mucho menos*, que la salida de la Convertibilidad tenía que asumir las características que tuvo (fuerte depreciación de la moneda, muy bajo nivel de retenciones dada la magnitud asumida por la depreciación real del peso, ausencia de una reforma radical de la estructura arancelaria y de una estrategia de desarrollo industrial, etc., que en el marco de una economía altamente concentrada y de débiles “mecanismos compensadores”, derivaron en una nueva caída de los ingresos populares y, por esa vía, en la profundización de la inequidad distributiva), ni que el *shock* devaluacionista tuviera que constituirse en el núcleo ordenador –y prácticamente excluyente– de toda la política económica. Sin duda, el reconocimiento de estos elementos llevaría a focalizar el análisis en los ganadores y los perdedores del nuevo “modelo”; perspectiva que, por diversas razones, suele estar ausente en los señalamientos de varios de los que abrevan en el “nuevo consenso”.

que presentan similares indicadores sociales, la Argentina contó durante gran parte del siglo XX con un sector popular articulado en torno a una clase obrera madura, homogénea y políticamente organizada. En ese marco, naturalizar la nueva situación social implica derrotar a los sectores que, retomando tradiciones de lucha de un pasado no tan remoto, se niegan convalidar el impresionante deterioro de las condiciones de vida que la mayor parte de la población viene sufriendo desde mediados de los años setenta²⁶.

Frente a este dilema es que se pueden comprender numerosas “demandas” desde el empresariado, el sistema político y la intelectualidad orgánica que tienen por objetivo principal lograr que el gobierno adopte las medidas necesarias para disciplinar la protesta social. El blanco común elegido han sido las distintas organizaciones de desocupados, que conforman el sector de la sociedad más organizado y movilizado de los últimos tiempos. El argumento central sostiene que los episodios de “violencia” (cortes de calles, toma de edificios, ocupación de espacios, etc.) constituyen malas “señales” que, como tales, desincentivan las inversiones y perjudican a la economía. Aunque esto no parece tener un correlato directo con lo que sucede en la realidad²⁷, desde distintos integrantes del “partido de los negocios” (políticos, empresarios e

²⁶ A esto debe sumársele también que, por la concurrencia de diversos factores, es poco factible que se mantengan las altas tasas de crecimiento que se obtuvieron en el 2003, lo cual agravaría aún más el problema. Así lo reconocen muchos de los principales analistas económicos del *establishment*: “Sobre la base de los trabajos publicados recientemente, se puede deducir que con tasas de crecimiento de 3 a 3,3% promedio por año (alrededor del 2% anual per cápita) a partir de 2005 como pretende el Gobierno, la Argentina sólo podría retornar a los niveles de pobreza de mediados de la década de los 90 (del orden de 17 a 18%) recién entre 2025 y 2040, es decir que se tardaría nada menos que entre 20 y 36 años!” (M. A. Broda, *La Nación*, 8/8/04).

²⁷ En un reportaje concedido a un matutino, el empresario Enrique Pescarmona sostuvo: “Es cierto que la violencia puede complicar la economía. Es una situación difícil. Pero creemos en la Argentina”. Seguidamente, de un modo paradójico, afirmó frente a una pregunta acerca de si frenaría sus inversiones por hechos de violencia o la toma de una empresa, que “no [pararía inversiones], tenemos presentados varios proyectos para invertir mucho dinero nuestro. Es más, estamos desinvirtiendo de otros lugares para invertir en la Argentina. Somos locos pero, qué le vamos a hacer. Y nuestra situación financiera no es la de las mejores” (*El Cronista Comercial*, 26/7/04). En el mismo sentido se manifestó Luis Pagani, titular de la Asociación Empresaria Argentina y propietario del grupo Arcor, al señalar que no hubo casos de empresas que desistieran de hacer inversiones por las protestas piqueteras (*Página 12*, 23/12/03).

intelectuales orgánicos) se ha venido presionando para poner fin a la conflictividad social que ha signado al nuevo “modelo” desde sus inicios.

A pesar de haber mantenido una actitud “conciliadora”, en el propio gobierno se ha dado lugar a este tipo de reclamos, en especial desde el Ministerio del Interior²⁸ y la cartera de Economía, como lo reflejó el Ministro Lavagna: “El desorden, sobre todo cuando se repite, por más que sea focalizado, nunca ayuda... [los hechos de violencia] deben ser removidos, ser resueltos en el mediano plazo... de lo contrario efectivamente terminan afectando decisiones de carácter económico y social” (*Clarín*, 22/7/04). Pero también otros actores relevantes del sistema político –y no sólo desde la derecha más previsible– se han manifestado duramente en este sentido, como el ex presidente Duhalde: “La única vez que estuve preso fue en mi gobierno y preso de estos señores [los piqueteros]. En realidad son mis enemigos... con las protestas de los piqueteros hay que aplicar la ley... todos los países ordenados no permiten estas cosas. Nuestro país todavía no es un país normal: viene de una crisis tremenda, casi terminal, entonces subsisten estos elementos de la crisis que ninguna democracia puede tolerar indefinidamente” (*Clarín*, 20/8/04).

Estas declaraciones desde el sistema político vienen a responder los cuestionamientos que se realizan desde el *establishment* académico y los sectores empresarios a la política oficial respecto a la protesta social –por ser demasiado “blanda” o compasiva–, poniendo a las acciones de los sectores populares como uno de los principales factores –sino el principal– que pueden afectar el crecimiento económico en el mediano/largo plazo. En esta línea crítica aparecen muchos de los “gurúes” de los noventa como Miguel A. Broda: “Ni el default de la deuda, ni la renegociación de los

²⁸ Numerosas han sido las declaraciones del Ministro de Interior, Aníbal Fernández, sobre los piqueteros en este sentido: “Que no embromen y vayan a laburar”, “Usted les muestra palas y les agarra fiebre. Ganas de trabajar no tiene ninguno”, “Si incurren en desmanes, van a ir presos”, “Quienes están hoy en la calle no son gente común, son militantes” (véase las ediciones de los días 17/8/04 y 20/8/04 de *Clarín* y *Página 12*).

contratos con las empresas de servicios públicos privatizadas, que llevan ya 31 meses sin definirse, ayudan a despejar la incertidumbre que atenta contra la inversión y el crecimiento. Tampoco la debilidad de las instituciones, ni la retórica contra las empresas, ni la ausencia de límites entre las protestas sociales y los delitos contra los derechos de las personas o la propiedad. Ningún gobierno de centroizquierda en el mundo es reacio hoy a atraer con reglas claras la inversión del sector privado, local y extranjero, porque ello implica progreso y bienestar. La Argentina parece una excepción, en su afán de vivir de las nostalgias de un pasado irrepetible” (*La Nación*, 8/8/04). En un sentido similar se manifestó uno de los principales referentes de la Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (FIEL): “[los incidentes de los últimos tiempos] dan al país una mala imagen, desalientan inversiones y terminan perjudicando a los que quieren tener trabajo... Es un elemento negativo más. [Van a haber] menos proyectos de inversión y el capital tendrá más altos los riesgos que asume... Hay muchos grados dentro de lo que es represión. El Gobierno está para proteger el bien común. Yo hoy estoy atrapado en el tránsito porque hay cortes en autopistas”²⁹.

Las corporaciones empresarias que representan a las diferentes fracciones del gran capital más favorecidas con el nuevo “modelo” tampoco se han quedado atrás en la “ola” de reclamos sobre la cuestión; *paradójicamente*, una de las primeras y más duras en este sentido ha sido la UIA³⁰. Es imposible comprender el espacio que han ganado

²⁹ Declaraciones de Daniel Artana en *Infobae*, 1/9/04.

³⁰ En el cierre de la XIX Conferencia Industrial el titular de la UIA, Álvarez Gaiani, sostuvo sobre la cuestión piquetera: “Creemos necesaria una decidida y firme acción del Estado que asegure, dentro del marco de la ley, la seguridad y tranquilidad que tantas veces fueron elogiadas como patrimonio argentino... Debemos señalar nuestra preocupación por el incremento de la inseguridad que nos afecta a todos... si queremos construir el país que todos soñamos, coincidimos en la necesidad de contar con inversiones de envergadura, debemos ofrecer condiciones mínimas de seguridad... [no se puede] ignorar nuestra alarma por la proliferación de cotidianos actos de protestas que alteran el normal desarrollo de las actividades productivas y que lamentablemente comienzan a adquirir caracteres violentos e intimidatorios” (*Clarín*, 5/12/03).

este tipo de reclamos en los medios de comunicación sin tener en cuenta que se ha venido desarrollando desde hace tiempo una “campaña” de desprestigio hacia el movimiento piquetero en particular, la cual ha encontrado eco en vastos sectores medios e, incluso, en ciertas fracciones del movimiento obrero. El surgimiento de este espacio no parece estar dissociado del hecho que desde los sectores de poder se ha buscado continuamente ligar la protesta social con el delito. Esto ha dado lugar a duros reclamos como el que realizó el presidente de la Sociedad Rural Argentina (SRA) en la inauguración de la 118ª edición de la tradicional exposición Rural: “Desterremos para siempre la violencia como método, el pasamontañas y la ocultación de identidad como medio intimidante, y la toma de rehenes como recurso, ante la pasividad y complacencia de quienes deben ser nuestros garantes... Es hora de terminar con la confusión entre el derecho de peticionar y el delito de extorsionar” (*Clarín*, 1/8/04).

Si bien no todas las posturas desde el empresariado han coincidido estrictamente en este tema³¹ –de hecho, desde la entidad que nuclea a la cúpula empresaria (la Asociación Empresaria Argentina) se ha respaldado la política de desmovilización social del gobierno³²– el cambio más reciente de la actitud del gobierno frente a las protestas piqueteras (la represión en Caleta Olivia, la detención del dirigente piquetero

³¹ Parecería ser que aún existe un amplio rechazo social a la represión directa y no deben ser pocos los miembros de los sectores dominantes que recuerdan la salida anticipada de Duhalde como consecuencia, entre otras cuestiones, del asesinato de los piqueteros Darío Santillán y Maximiliano Kosteki tras la represión desatada en el Puente Pueyrredón el 26 de junio del 2002.

³² Así lo señaló Pagani, su titular: “La entidad está con la posición del Gobierno, en el sentido de que se debe proseguir con el diálogo” (*Clarín*, 30/6/04). También se manifestó en esta misma línea Oscar Vicente, directivo de Petrobras (ex Pérez Companc), quien, refiriéndose a cómo resolver la cuestión piquetera, señaló: “Es complicado, porque la gente piensa con el estómago, no con su cabeza y por eso se hace complicado intervenir... Se critica la forma de manejarlos [los planes sociales], pero no es fácil encontrar una alternativa. Hay que ver cómo hacemos para crecer en este país. Con más mano de obra, más educación. Todos dicen que lo más lindo es que las personas se ganen su sustento, y no que se le dé un plan trabajar, pero...” (*Clarín*, 30/6/04). Inclusive Pagani se ha manifestado a favor de una recoposición salarial, lo cual parece ser un indicador de –a pesar del perfil exportador de Arcor- la importante incidencia que tiene el mercado interno para el tipo de bienes que produce la compañía: “Es importante tener un mercado interno fuerte y analizar las industrias con mayor competitividad mundial. En ese contexto, la agroindustria tiene un rol muy importante para ser global... Es importante recomponer los niveles salariales para que el atractivo de trabajar sea más importante que el de pedir un subsidio”. (Suplemento Económico de *Clarín*, 3/10/04)

Raúl Castells, etc.) muestra que las demandas de mayor “firmeza” han comenzado a surtir efecto.

IV. Las bases sociales de sustentación del “modelo de dólar alto”

Como se mencionó, la vigencia de un “tipo de cambio real competitivo”, así como la “salida exportadora” asociada al mismo, han logrado aglutinar a amplios sectores, desde gran parte de la clase política hasta los *think tanks* del *establishment*, pasando obviamente por el núcleo del poder económico interno e, incluso, el FMI. Respecto de estas cuestiones, cabe traer a colación una de las principales conclusiones que surgen de un estudio reciente de la Fundación Mediterránea (después de haber sido una defensora acérrima del “modelo de los noventa” –recuérdese la decisiva participación de Cavallo y su *séquito* en los gobiernos de Menem y de la Alianza–, en la actualidad esta institución es uno de los referentes más importantes del “modelo de dólar alto”): “La diferencia entre los efectos pro-inversión de impulsar las exportaciones antes que priorizar la sustitución de importaciones son claros. En el último caso se generarían inversiones para servir un mercado de 37 millones de personas, la mitad de las cuales dispone de ingresos inferiores a \$ 250 por mes. El incentivo en este caso sería desarrollar inversiones de pequeña escala, que redundarían en una baja productividad laboral y bajos salarios reales, condenándonos a un círculo vicioso de baja productividad-bajos salarios-mercado pequeño, que requeriría mantener altos niveles de protección en el mercado doméstico sin chances de lograr una competitividad externa genuina. Lo contrario ocurriría en el caso de incentivar las exportaciones antes que el mercado doméstico. Las exportaciones ofrecen una mayor rentabilidad a la

inversión y esta a su vez permite una mayor capacidad productiva y una mayor productividad para servir grandes mercados externos más competitivos”³³.

Se trata, sin duda, de un planteo que suscribiría la mayoría de los impulsores del esquema de funcionamiento del capitalismo argentino inaugurado a comienzos del 2002 pero que, no casualmente, deja fuera del análisis a los actores económicos *concretos* que constituyen el núcleo que hegemoniza y conduce el bloque de sustentación del “modelo de la producción y el trabajo”. En ese marco, se puede afirmar que la “salida exportadora” basada casi exclusivamente en la política cambiaria (es decir, en el sostenimiento de un tipo de cambio real elevado, del “piloto automático” y de una estructura productiva muy ligada al aprovechamiento de la dotación local de recursos naturales y de muy reducidos niveles salariales) difícilmente contribuya a la resolución de los acuciantes problemas que enfrenta la Argentina en términos de pobreza, desocupación y distribución del ingreso, pero sí a viabilizar un salto cuantitativo en el proceso de acumulación y reproducción ampliada del capital.

Los cuestionamientos al gobierno por parte del poder económico se centran en cuestiones como la política de derechos humanos, la estrategia frente al conflicto social, etc., pero en cuanto a la gestión económica los apoyos son prácticamente unánimes. Es en este sentido que deberían interpretarse las reiteradas menciones en los órganos de prensa del *establishment* a los “yerros” del gobierno en materia política y sus “aciertos” en materia económica. Inclusive aquellos tecnócratas que dominaron la

³³ Sánchez y Butler (2004). En este estudio también se señala que: “El ahorro doméstico hoy alcanza 20% del PIB, pero se sigue canalizando en buena medida a la fuga de capitales y, además, en el futuro será menor en la medida que los asalariados recuperen parte de la participación en el PIB que perdieron luego de la devaluación. Por ello es que aparece como muy importante recuperar el acceso del sector privado a los mercados de capitales externos, para lo cual juega un rol clave la reestructuración de la deuda pública en *default*. La oportunidad está. Con las rentabilidades actuales deberíamos estar viendo las muy necesitadas inversiones masivas en gran cantidad de sectores manufactureros, que parecen estar esperando que les den señales correctas. Y estas señales incluyen obviamente mejorar el clima de negocios (el copamiento de empresas por parte de piqueteros ciertamente está contraindicado), promover una re-orientación de la producción hacia mercados externos... y minimizar la incertidumbre acerca de la disponibilidad de insumos energéticos críticos”.

política económica de los noventa sostienen que la actitud confrontativa del gobierno ante el FMI y ciertos sectores empresarios no va más allá de una “retórica política” pero que, por lo bajo, las acciones gubernamentales van claramente en sentido de lo que requiere el mercado³⁴. Si bien algunos actores, como la UIA, estuvieron a favor de un dólar alto desde el comienzo, en la actualidad el respaldo empresario va mucho más allá, tal como lo ha manifestado la Asociación Empresaria Argentina (AEA). Ha sido muy importante el apoyo de la entidad a sostener un tipo de cambio elevado, a la renegociación de la deuda y las posturas del gobierno frente al FMI³⁵.

Al respecto, la puja entre las distintas fracciones de la clase dominante por el destino del excedente fiscal aún está abierta, habiendo sectores empresariales que se inclinan por mejorar la oferta a los acreedores externos y pagarle al FMI, otros —o los mismos— que buscan terminar con los impuestos “distorsivos” (retenciones, impuesto al cheque) y otros que sostienen que debe destinarse a incrementar la demanda del mercado interno vía obras públicas y reducciones de impuestos al consumo. Esta última es la posición que han adoptado los grandes grupos económicos miembros de AEA. Por su parte, la SRA y otras entidades que representan al campo han venido reclamando insistentemente por la eliminación de los derechos de exportación, así como el FMI y los acreedores externos han presionado para que el gobierno mejore su oferta de reestructuración de la deuda externa.

Como se sugirió, muchos de los apoyos a la política económica de la actual administración implican una “reconversión” de grandes empresarios muy ligados al

³⁴ En fecha reciente, Artana sostuvo: “El Gobierno no la quiere mejorar [la oferta de reestructuración de la deuda], pero sospecho que la va a haber en el proceso de negociación... es parte de la retórica del gobierno [mostrar] las cosas como de alta tensión y luego terminan haciendo lo que la comunidad internacional quiere... Hay una retórica para consumo doméstico y otra para afuera” (*Infobae*, 1/9/04).

³⁵ “Si se intentara un ajuste mayor (al 3% de superávit), se ahogaría la incipiente reactivación” señaló Luis Pagani, quien también sostuvo que “con los números macro actuales Argentina tampoco puede mejorar su oferta a los acreedores privados del exterior” (*Página 12*, 23/12/03).

“modelo menemista”. Bajo las banderas de la reconstrucción de un “empresariado nacional” y generalmente teniendo como modelo a la burguesía brasileña, muchos grandes actores económicos ven en el gobierno de Kirchner una oportunidad para reposicionarse mejor en las relaciones de fuerza al interior de la clase dominante. Un caso paradigmático ha sido el de Macri, quien en fecha reciente sostuvo: “Kirchner quiere respaldar seriamente a las empresas nacionales para que sean las protagonistas centrales del nuevo crecimiento económico. Claro, es un Gobierno que recién se está consolidando, todavía no hay posibilidades de que las empresas puedan planificar su expansión en el mediano y largo plazo. Pero yo estoy muy esperanzado en que el principal cambio de este Gobierno, respecto a todos los anteriores, sea el fomento a la empresa nacional. Kirchner es el hombre indicado para cambiar a la Argentina en esa dirección” (*Noticias*, 7/8/04). En este mismo sentido han realizado declaraciones varios “pesos pesados”, entre ellos Paolo Rocca, presidente del grupo Techint³⁶.

V. Consideraciones finales

Del conjunto de los desarrollos previos se desprende que el “modelo de dólar alto” ha logrado congregarse el apoyo de amplios sectores (muchos de los cuales, vale recalcarlo, se beneficiaron ampliamente durante la vigencia del “modelo de los noventa”) y se sostiene en un bloque social en el que el liderazgo es ejercido por grandes empresas y grupos económicos nacionales y extranjeros cuyo ciclo de acumulación y reproducción ampliada del capital se encuentra fuerte y crecientemente transnacionalizado. Si bien el nuevo “modelo” ha logrado que la economía empezara a crecer (fenómeno previsible tras cuatro años de caída profunda), el tipo de perfil productivo existente (que denota un ostensible grado de primarización), las características estructurales de los actores que conducen el bloque dominante y los tremendos legados de la Convertibilidad en muy

³⁶ Véase “Rocca, a favor del dólar alto y la suba de tarifas” (*Clarín*, 14/8/04).

diversos planos (situación social, desarticulación productiva, niveles insostenibles de endeudamiento externo, etc.) plantean muchas más dudas que certezas en cuanto a la validez de uno de los principales argumentos utilizado por los defensores del nuevo patrón de desenvolvimiento del capitalismo doméstico para legitimarlo: que más temprano que tarde el crecimiento “derramará” y se mejorarán notablemente las condiciones de vida de la mayoría de la población.

En ese sentido, en la actualidad la sociedad argentina parece estar frente a un *dilema de hierro* en términos económicos y políticos: o se consolida el “modelo de dólar alto” con su correlato en materia de inequidad distributiva y exclusión y fragmentación económico-sociales, o se avanza en la implementación de un nuevo “modelo”³⁷.

Sin duda, la concreción de un nuevo proyecto que tenga como prioridad mejorar las condiciones de vida de los sectores populares no sólo supondría un profundo replanteo del “modelo económico”, sino también, y en ese marco, el inicio de un proceso de inversión de las relaciones de fuerza entre las clases y fracciones de clase resultantes de un período de casi tres décadas de ofensiva sobre los trabajadores. De lo contrario, la resolución del mencionado dilema seguirá subsumiendo en nuevas derrotas a los sectores populares, consolidando las bases estructurales de una Argentina cada vez más dependiente y socialmente fragmentada.

5 de octubre del 2004

³⁷ Sobre el particular, consúltese CTA (2002) y Schorr (2004).

Bibliografía

- . Área de Economía y Tecnología de la FLACSO (2004): “Notas sobre la situación social en la post-Convertibilidad”, septiembre (mimeo).
- . Arceo, E. (2003): “El ALCA: acuerdos, confrontaciones y proyectos de sociedad”, en *Realidad Económica*, Nº 200, noviembre-diciembre.
- . Arceo, E. y Basualdo, E. (1999): “Las tendencias a la centralización del capital y la concentración del ingreso en la economía argentina durante la década del noventa”, en *Cuadernos del Sur*, Nº 29, noviembre.
- . Azpiazu, D. y Schorr, M. (2003): *Crónica de una sumisión anunciada. Las renegociaciones con las empresas privatizadas bajo la Administración Duhalde*, Siglo XXI Editores/FLACSO/IDEP.
- . Basualdo, E. (2004): “Ensayos de historia económica argentina. Deuda externa y sectores dominantes desde mediados del siglo XX a la actualidad”, Beca Guggenheim 2002-2003, Documento Final, julio (inédito).
- . Basualdo, E. (2003): “Las reformas estructurales y el Plan de Convertibilidad durante la década de los noventa. El auge y la crisis de la valorización financiera”, en *Realidad Económica*, Nº 200, noviembre-diciembre.
- . Basualdo, E. (2001): *Modelo de acumulación y sistema político en la Argentina. Notas sobre el transformismo argentino durante la valorización financiera*, FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes/IDEP.
- . Basualdo, E. (2000): *Concentración y centralización del capital en la Argentina 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.

- . Braun, O. y Joy, L. (1981): “Un modelo de estancamiento económico. Estudio de caso sobre la economía argentina”, en *Desarrollo Económico*, Nº 80, Vol. 20, enero-marzo.
- . CEP (2002): “Síntesis de la Economía Real”, Nº 44, marzo.
- . CTA (2002): *Shock distributivo, autonomía nacional y democratización. Aportes para superar la crisis de la sociedad argentina*, Instituto de Estudios y Formación de la Central de los Trabajadores Argentinos.
- . Diamand, M. (1973): *Doctrinas económicas, desarrollo e independencia*, Paidós.
- . Gaggero, A. y Wainer, A. (2004): “Crisis de la convertibilidad: el rol de la UIA y su estrategia para el (tipo de) cambio”, en *Realidad Económica*, Nº 204, mayo-junio.
- . Kulfas, M. y Schorr, M. (2003): *La deuda externa argentina. Diagnósticos y lineamientos propositivos para su reestructuración*, CIEPP/Fundación OSDE.
- . Ministerio de Economía y Producción (2004): “Variación de la deuda pública. Diciembre 2001/Diciembre 2003”, en http://www.mecon.gov.ar/finanzas/sfinan/deuda_publica2001-2003.pdf.
- . Sánchez, G. y Butler, I. (2004): “¿Cuánto y dónde necesitamos, podemos y estamos dispuestos a invertir en Argentina?”, IERAL-Fundación Mediterránea, Serie “Productividad, inversión y crecimiento”, Documento de Trabajo Nº 5, julio.
- . Schorr, M. (2004): *Industria y nación. Poder económico, neoliberalismo y alternativas de reindustrialización en la Argentina contemporánea*, Edhasa.
- . Schorr, M. (2001): “¿Atrapados sin salida? La crisis de la Convertibilidad y las contradicciones en el bloque de poder económico”, Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, octubre (mimeo).

- . Shaikh, A. (1996): “Tasa decreciente de ganancia y crisis económica de Estados Unidos” en *Realidad Económica*, N° 138, febrero-marzo.
- . Unión Industrial Argentina (2001): “La visión de la Unión Industrial Argentina sobre las causas de la depresión. Propuestas para el crecimiento”, exposición realizada por el Dr. José Ignacio de Mendiguren ante representantes del gobierno de los Estados Unidos, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo, octubre.
- . Unión Industrial Argentina (2000): “Síntesis del Panorama de la Industria – Objetivos de la 6° Conferencia Industrial Argentina, a cargo del Ing. Guillermo Gotelli”, VI Conferencia Industrial, 11-13 de octubre.
- . Vinocur, P. y Halperín, L. (2004): “Pobreza y políticas sociales en la Argentina de los años noventa”, CEPAL, Serie “Políticas sociales”, N° 85, abril.
- . Zaiat, A. (2004): *¿Economistas o astrólogos? La economía de los '90*, Capital Intelectual.
- . Zlotnik, C. (2004): “Todos ganan. Los balances de las grandes empresas”, en *Página 12*, 15 de agosto.

Fuentes

- . Diario *Clarín* (1998-2004).
- . Diario *El Cronista Comercial* (2004).
- . Diario *Infobae* (2004).
- . Diario *La Nación* (2004).
- . Diario *Página 12* (1999-2003).
- . Revista *Noticias* (7/8/04).

. Anuario 2001 de la Unión Industrial Argentina.