

A PROPÓSITO DE LA CRISIS DEL MERCOSUR. NOTAS SOBRE EL PROYECTO DE PAÍS DE LA “BURGUESÍA NACIONAL” EN LA ARGENTINA*

Martín Schorr** y Andrés Wainer***

A casi quince años de su nacimiento formal, el Mercosur se encuentra atravesando una crisis profunda. Prueba de ello son las recurrentes y cada vez más ásperas disputas entre sus dos socios mayores respecto a *qué hacer* con este proyecto de integración.

Las distintas respuestas ensayadas a este crucial interrogante se asocian a múltiples factores y procesos que expresan diferencias no menores entre Argentina y Brasil: características de los respectivos regímenes macroeconómicos, trayectoria de ambas economías desde mediados de los años sesenta, dimensión de los mercados domésticos, patrones de especialización productiva y de inserción internacional, rasgos estructurales y comportamiento económico y político de los sectores dominantes de ambos países, fisonomía del Estado e incidencia en su interior de las distintas clases y fracciones de clase, aspectos del entramado institucional, etc..

Sobre la base del reconocimiento de la indudable debilidad relativa de la Argentina (en particular en materia industrial)¹, el gobierno de Kirchner ha venido planteando la necesidad de “repensar el Mercosur”. Dados los intereses en juego, no resulta casual que la propuesta oficial haya sido fervientemente apoyada por el gran empresariado industrial de nuestro país. En esta cuestión (como en tantas otras), estos sectores han logrado posicionarse estratégicamente como interlocutores directos del gobierno y en calidad de representantes del supuesto –y por demás difuso– “interés general de la Nación”. Ello, fundamentalmente, como resultado de haberse autoproclamado como la burguesía nacional productiva y progresista preocupada por la consolidación de un “modelo de la producción y el trabajo” que coloque al país en un sendero opuesto al transitado en las últimas décadas de hegemonía neoliberal. De allí la creciente gravitación de estos sectores (sobre todo a través de la Unión Industrial Argentina) en las diferentes instancias de negociación que se abrieron en el último tiempo con la nación vecina.

Todo esto invita a preguntarse acerca de las características de estos actores y, más ampliamente, de su proyecto de país y de cuál es el lugar que en él juega la cuestión regional. Se trata de aportar algunos elementos para poner en perspectiva varios de los recientes planteos argentinos sobre *qué hacer* con el Mercosur y, en ese marco, las *apuestas de fondo* de esta fracción social en relación con los destinos de la Nación.

¿Burguesía nacional?

* Se agradecen los valiosos comentarios realizados por Enrique Arceo, Daniel Azpiazu y Hernán Soltz a una versión preliminar de este trabajo y, naturalmente, se los exime de toda responsabilidad en cuanto a los errores y las omisiones que pudieran existir.

** Investigador del CONICET y de la FLACSO, docente de la UBA.

*** Becario del CONICET, docente de la UBA.

¹ En cuanto a esta cuestión, de un trabajo reciente de la CEPAL surge que fueron muy pocas las actividades manufactureras que exhibieron superávits comerciales con Brasil desde la entrada en vigencia del Mercosur: refinación de petróleo, vehículos automotores, lácteos, bebidas, carnes, pescado, frutas, legumbres y hortalizas. En las restantes ramas se verificaron saldos deficitarios (particularmente importantes en: electrónica y telecomunicaciones, maquinaria, papel y edición, y material eléctrico y electrodomésticos). De allí que “el comercio con Brasil en términos del contenido de valor agregado y de puestos de trabajo incorporado en las exportaciones e importaciones ha sido deficitario para Argentina en casi todos los sectores industriales. Esta tendencia ha aumentado en forma sostenida en el último lustro”. Kosacoff, B. (coord.): *Evaluación del desempeño y aportes para un rediseño del Mercosur*, CEPAL, Buenos Aires, 2004.

La categoría de burguesía nacional remite, en primera instancia, a aquella fracción de la burguesía que, además de tener intereses “nacionales” en lo económico (lo cual no supone que la totalidad de su producción sea destinada al mercado interno), cuenta con un proyecto inclusivo de país y está dispuesta a enfrentarse –y efectivamente se enfrenta– al capital extranjero y sus representantes orgánicos en términos políticos e ideológicos. Ahora bien, una fracción de la clase capitalista que pueda cumplir dicha función no puede agotarse en el hecho de que los propietarios de los medios de producción sean de origen nacional; ni siquiera aunque tenga intereses objetivos que entren en conflicto con los del “imperialismo”. Así, una burguesía nacional sería aquella fracción del capital de origen doméstico que impulsa la aplicación de políticas tendientes a colocar a la Nación en un sendero de desarrollo económico y social, para el cual la concreción de un proceso de industrialización constituye un pilar fundamental. Sobre estas bases resultaría viable la ruptura de los lazos de dependencia con el “imperio”².

En este marco, el análisis del comportamiento en los últimos años del sector del gran capital local que hoy se presenta como burguesía nacional, permite extraer algunas conclusiones relevantes acerca de si se estaría –o no– ante una fracción social con las características señaladas.

La primera cuestión a mencionar es que la lógica de acumulación, expansión y ahorro de varios de sus integrantes es crecientemente transnacional y, como tal, se encuentra cada vez más dissociada del territorio nacional. Luego de ser partícipes activos y beneficiarios directos de varios de los nichos de ganancias extraordinarias generados durante los años noventa (tal como había acontecido entre 1976 y fines de los ochenta)³, a mediados del decenio estos actores cedieron al capital extranjero muchas de sus principales empresas y participaciones accionarias (en particular en las prestatarias privadas de servicios públicos)⁴, a cambio de lo cual recibieron cuantiosas sumas de dinero y desplegaron tres grandes estrategias (no necesariamente excluyentes entre sí):

- en el nivel interno se posicionaron o se consolidaron en sectores exportadores. Buena parte de las firmas controladas por estos capitales conforma el núcleo de la cúpula exportadora de la Argentina; ello, a favor de su control oligopólico sobre un conjunto reducido de actividades de escaso dinamismo en el nivel mundial y caracterizadas en general por funciones de producción de naturaleza capital-intensiva (básicamente agroindustria, petróleo y derivados, y unos pocos *commodities* industriales), uno de cuyos principales mercados de destino es el brasilero⁵;

² Al respecto, consúltese Arceo, E.: “El impacto de la globalización en la periferia y las nuevas y viejas formas de dependencia en América Latina”, *Cuadernos del CENDES*, Caracas, en prensa, Poulantzas, N: “Las clases sociales”, en AA.VV.: *Las clases sociales en América Latina*, Siglo XXI, México, 1972, y Peña, M.: *La clase dirigente argentina frente al imperialismo*, Buenos Aires, 1973.

³ Véase Azpiazu, D., Basualdo, E. y Khavisse, M.: *El El nuevo poder económico en la Argentina de los años ochenta. Edición definitiva*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires, 2004, y Basualdo, E.: *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.

⁴ Este proceso continuó durante la post-Convertibilidad (claro que con mucha menos intensidad). Entre los compradores de empresas locales hubo varios de origen brasilero. Se destacan la adquisición del *holding* Pecom Energía por parte de la estatal Petrobras y de una importante participación accionaria en Cervecería Quilmes por AmBev (propietaria de Brahma) y en Acindar por Belgo Mineira. A esto se suma el anuncio de la venta de Loma Negra a Camargo Correa.

⁵ En el listado de las principales firmas exportadoras de la Argentina hay varias pertenecientes a los grupos económicos locales más relevantes: Arcor, Grobocopatel, Ledesma, Madanes Quintanilla, Mastellone, Pérez

- en un escenario de creciente transnacionalización productiva por parte de firmas y grupos económicos de países periféricos⁶, algunos de estos grandes capitalistas afianzaron su proceso de internacionalización a partir de la adquisición y/o la apertura de nuevas empresas y unidades productivas y/o comerciales en otros países (no sólo de América Latina)⁷. De todos modos, casi sin excepciones, se trata de “jugadores de segunda” en el “tablero” regional y mucho más en el mundial⁸; y
- lejos de viabilizar un incremento en la acumulación de capital en el nivel doméstico, una parte importante de los recursos percibidos pasó a engrosar sus abultadísimos activos financieros en el exterior (se trata del segmento empresario que explica el grueso de la ingente fuga de capitales al exterior verificada durante la última década y, más ampliamente, desde fines del decenio de los setenta)⁹.

Lo anterior indica que se trata de actores que han afianzado el proceso de internacionalización comercial, productiva y financiera desplegado a partir de la última dictadura militar. Como resultado de ello, gran parte de sus activos y de sus flujos de ingresos globales ha quedado dolarizado, de allí que constituyan el núcleo de los ganadores del actual “modelo de dólar alto” y su principal base de sustentación¹⁰.

El segundo elemento a destacar es que el proyecto de país de estos sectores empresarios no parece estructurarse en torno de una oposición con el predominante capital extranjero, sino que más bien se plantea en términos de *asociación* (por lo general *subordinada*) o de *no confrontación*. Sea porque muchos de sus integrantes tienen estrechas articulaciones, en el país y en el exterior, con capitales foráneos –casi siempre en calidad de “socios menores”–; porque están insertos en actividades que por diferentes motivos se encuentran en mayor o menor medida a resguardo de la competencia externa; por su –en la mayoría de los casos considerable– debilidad relativa frente al capital transnacional; o porque

Companc, Techint, Urquía y Werthein. Sobre estas cuestiones, consúltese Schorr, M. y Wainer, A.: “Argentina: ¿muerte y resurrección? Notas sobre la relación entre economía y política en la transición del modelo de los noventa al del dólar alto”, *Realidad Económica*, N° 211, Buenos Aires, abril-mayo 2005; también, CEP: “Comercio bilateral Argentina-Brasil”, Ministerio de Economía y Producción, Buenos Aires, mayo 2005.

⁶ Véase UNCTAD: “Firms in developing countries rapidly expanding foreign investment, transnational activities”, Nueva York, mayo 2005.

⁷ Por ejemplo, fuera de la Argentina el grupo Arcor tiene importantes activos en Brasil, Canadá, Chile, Ecuador, EE.UU., México, Perú, Suiza y Uruguay. El conglomerado de origen italiano Techint es propietario de numerosas empresas en el exterior, entre las más relevantes figuran: Dálmine (Italia), NKK Tubes (Japón), Tavsá (Venezuela), Tamsa (México), Confab Industrial (Brasil), Algoma Tubes (Canadá) y Silcotub (Rumania); además tiene oficinas comerciales y centros de servicios en numerosos países de América Latina, Europa y Asia. También se destacan los casos de los grupos locales Bagó y Roemmers (ambos del sector farmacéutico).

⁸ En el listado de las 100 empresas más grandes de América Latina en el 2003 sólo hay una “nacional”, Tenaris (Techint), siendo mayoritarias las filiales de multinacionales y firmas brasileras y mexicanas (muchas estatales). En el *ranking* de las 100 corporaciones más grandes del mundo en el 2002 no aparece ninguna de nuestro país. Véase América Economía: “500 mayores empresas de América Latina”, N° 280/281, México, julio 2004, y UNCTAD: *World Investment Report*, Nueva York, 2004.

⁹ A fines de la Convertibilidad por cada dólar de endeudamiento externo existía aproximadamente un dólar perteneciente a residentes locales que se había fugado al exterior. Para un tratamiento de estos temas, consúltese Comisión Especial de la Cámara de Diputados: *Fuga de divisas en la Argentina. Informe final*, Siglo Veintiuno Editores, Buenos Aires, 2005.

¹⁰ Estas cuestiones son abordadas, entre otros, en Gaggero, A. y Wainer, A.: “Crisis de la convertibilidad: el rol de la UIA y su estrategia para el (tipo de) cambio”, en *Realidad Económica*, N° 204, Buenos Aires, mayo-junio 2004, Katz, C.: “¿Qué burguesía hay en la Argentina?”, Buenos Aires, julio 2005, mimeo, y Schorr, M.: *Modelo nacional-industrial. Límites y posibilidades*, Capital Intelectual, Buenos Aires, 2005.

directamente son de origen extranjero¹¹.

En tercer lugar, surge que en su proyecto los sectores populares y buena parte de la sociedad argentina no constituyen aliados estratégicos en términos económicos y políticos, sino que en gran medida están excluidos del mismo. Basta recordar los pedidos de estos sectores capitalistas y de varios de sus intelectuales orgánicos para que el gobierno de Kirchner “controle” la protesta social; sus falaces argumentaciones acerca de los determinantes de la inflación que se ha verificado en el último tiempo (que ha tenido a estos segmentos empresarios entre sus principales responsables y beneficiarios, y a los asalariados como los grandes perjudicados); y sus permanentes críticas a los aumentos salariales por decreto y sus posturas en las recientes discusiones sobre los salarios (que han estado muy lejos de mostrar una actitud comprensiva hacia los trabajadores, tal como se ha afirmado, y que demuestran que en última instancia a lo que apuntan es a cristalizar la muy regresiva distribución del ingreso existente, la cual es producto de la vigencia de largos años de neoliberalismo extremo y de las características del *shock* devaluacionista post-Convertibilidad)¹².

¿Qué Mercosur persigue la gran “burguesía nacional”?

Se trata, en definitiva, de una fracción social que más allá de que se autoproclama como tal, difícilmente tenga los atributos que definirían a una burguesía nacional. Esto también queda de manifiesto cuando se analizan sus propuestas para “resolver” la compleja situación en la que se encuentra el Mercosur (que, a juzgar por lo acontecido hasta el presente, son compartidas en lo sustantivo por el gobierno argentino). Las mismas se han estructurado alrededor de dos cuestiones centrales.

Por un lado, en criticar y reclamar un replanteo de consideración en la tradicional y

¹¹ En este punto, cabe traer a colación una cita de un crítico muy agudo de la burguesía nacional en nuestro país en décadas pasadas: “Existe pues, unidad de intereses entre las metrópolis y las clases dominantes nacionales. Pero *unidad*, repitámoslo, no es sinónimo de *identidad*, y no excluye las diferencias, los conflictos, los enfrentamientos. La índole de estas diferencias es muy simple: las clases dominantes argentinas, como sus congéneres de todos los países semicoloniales, pujan siempre, permanentemente, por obtener una mayor participación en la plusvalía extraída. En torno a la participación en la plusvalía se da un regateo permanente y roces constantes, abiertos y encubiertos. No existiendo ley económica alguna que determine la participación relativa que corresponde a las metrópolis y a las clases dominantes nacionales en la masa de plusvalía disponible, las partes se distribuyen en cada momento con sujeción al permanente enfrentamiento de ambos intereses, aunque siempre corresponde a la metrópoli extraer la mayor parte, puesto que es el socio más poderoso en la vasta empresa conjunta que integra con las clases dominantes nativas”. Peña, M.: *op. cit.*

¹² Al respecto, consúltese Schorr, M. y Wainer, A.: “La hilacha de la burguesía”, *Página 12*, 22/5/2005; asimismo, Esquivel, V. y Maurizio, R.: “La desigualdad de ingresos y otras inequidades en la Argentina post-Convertibilidad”, ponencia presentada en el Seminario organizado por el “Economics Working Group” del Observatorio Argentino (New School University), Buenos Aires, 1 de junio de 2005, y Lindenboim, J., Graña, J. y Kennedy, D.: “Distribución funcional del ingreso en Argentina. Ayer y hoy”, CEPED, Documento de Trabajo N° 4, Buenos Aires, junio 2005. Sobre estos temas, cabe destacar que por lo general en las posturas de los defensores del actual “modelo económico” los salarios son percibidos fundamentalmente como costos empresarios, de allí la importancia que se le asigna a la existencia de salarios reducidos en “moneda dura” como “factor competitivo” y la escasa preocupación por el poder adquisitivo de los mismos en moneda nacional y en consecuencia por la distribución del ingreso (en este sentido, resultan por demás ilustrativas las declaraciones recientes de un conspicuo intelectual orgánico de la gran “burguesía nacional”, Javier González Fraga, quien refiriéndose al tipo de cambio real señaló: “Hay que tratar de mantenerlo en términos reales y nominales, desalentando el ingreso de capitales especulativos y generando un superávit fiscal que pueda comprar el superávit comercial. Ahora bien, si es inevitable cierta apreciación prefiero que se de por diferencial de inflación y no por una caída nominal [de la paridad cambiaria]. Si hay inflación porque subió la carne, ésa no necesariamente afecta al empresario que exporta... Arreglar el tema salarial de golpe sería como querer tomar un atajo. Tenemos que saber que los cambios se hacen paso a paso sin tomar atajos. Volver a 1974 como estructura de distribución del ingreso va a llevar muchos años”, *Página 12*, 22/5/2005).

bastante exitosa y sostenida política brasilera de apoyo al sector privado productivo: créditos “blandos” del Banco Nacional de Desarrollo (BNDES), subsidios públicos de distinta índole en los diferentes niveles gubernamentales con vistas a atraer inversiones, fomento a las exportaciones, apoyo a actividades de investigación y desarrollo, etc.. Estas prácticas que han permitido la expansión y el fortalecimiento de numerosas actividades (sobre todo manufactureras), contrastan con el contenido desindustrializador de gran parte de las políticas aplicadas de modo prácticamente ininterrumpido en la Argentina desde la última dictadura militar y resultan claves para entender las considerables “asimetrías estructurales” que se manifiestan entre los dos socios mayores del Mercosur.

Por otro lado, en el insistente reclamo en pos de incrementar la protección frente a las importaciones provenientes de Brasil en actividades consideradas “sensibles” para la Argentina: calzado, textil y electrodomésticos. En la generalidad de los casos, son ramas con una participación importante de las fracciones de menores dimensiones y más débiles del empresariado nacional; de allí el apoyo brindado por estos sectores a los posicionamientos políticos llevados a las negociaciones por el gobierno de Kirchner y varios grandes “burgueses nacionales”.

Ahora bien, existe una serie de cuestiones que no casualmente están ausentes en los planteos puestos en la “mesa de negociación” y que aportan nuevos elementos para elucidar las características del proyecto de país que persigue la autoproclamada “burguesía nacional”. Se trata de un conjunto de problemáticas que exceden al Mercosur, pero que sin duda lo involucran directamente, y que expresan que una parte no menor de los “problemas del Mercosur” no responden tanto a las *discrecionales* políticas aplicadas por Brasil, sino a factores domésticos.

En primer lugar, más allá del indudable estímulo a las exportaciones que se deriva de la vigencia de un elevado tipo de cambio real, es ostensible la ausencia de una política que apunte a la redefinición del perfil de las exportaciones argentinas. Se insiste en mantener una inserción pasiva y subordinada en el escenario regional e internacional, en actividades de bajo dinamismo, con demandas que suelen experimentar fuertes oscilaciones, y con reducido “efecto-tracción” en el nivel interno en lo que se vincula con la creación de eslabonamientos productivos y puestos de trabajo (sobre todo en el ámbito fabril) y con la difusión de conocimiento científico-tecnológico. Esto va en contra de las tendencias prevalecientes en el mercado mundial, donde se visualiza una creciente gravitación en los flujos de comercio de bienes de mucho mayor grado de elaboración y sofisticación que los exportados por nuestro país (se trata, en su mayoría, de productos no basados en recursos naturales y que incorporan una importante densidad tecnológica). Y contribuye a profundizar la brecha tecnológica y de productividad que nos separa de las naciones centrales y de muchas periféricas (como, por ejemplo, los “tigres asiáticos” o el propio Brasil)¹³. Además, dificulta sobremanera la posibilidad de avanzar hacia una estructura industrial más integrada, diversificada y compleja que la actual.

Naturalmente, la instrumentación de medidas tendientes a modificar el contenido de

¹³ Otro elemento a tener en cuenta es que, dada la diferencia de productividad entre Argentina y tales países –en gran medida debido al retraso tecnológico de la primera, estrechamente vinculado a su vez a las características de la reestructuración industrial de las últimas décadas–, la depreciación de la moneda se traduce en una desvalorización del trabajo argentino en el mercado internacional y, por lo tanto, tiene lugar un intercambio desigual que “empobrece” en términos relativos el nivel de vida de los trabajadores locales. Sobre el particular, consúltese, entre otros, a Arceo, E.: “El ALCA. Acuerdos, confrontaciones y proyectos de sociedad”, *Realidad Económica*, Nº 200, Buenos Aires, noviembre-diciembre 2003, Emmanuel, A.: *El intercambio desigual*, Siglo XXI, México, 1972, y Wallerstein, I.: *The Capitalist World-Economy*, Cambridge University Press, Cambridge, 1979.

nuestras exportaciones supondría desarrollar nuevos sectores y actores, así como fortalecer a algunos de los pocos existentes no asociados al procesamiento de recursos naturales que en el presente logran colocar una proporción (variable aunque en general reducida) de su producción en el exterior. Y, por esa vía, sentar las bases para restarle poderío económico y capacidad de coacción a la mayoría de nuestros grandes “burgueses nacionales”, proveedores casi exclusivos en el nivel local de un “bien” –las divisas– tan necesario para una economía dependiente como la argentina. De allí que esta cuestión no integre el listado de prioridades cuando se discute el Mercosur y, más ampliamente, el rumbo de la actual política económica.

En segundo lugar, y más allá de ciertas declaraciones, en los hechos no se vislumbran intenciones genuinas de transformar el mercado común en algo más que un espacio de libre circulación de capitales y mercancías. Ni de diseñar e implementar en forma coordinada entre todos los países miembros una estrategia regional de división interna del trabajo y de complementación productiva con vistas al desarrollo armónico y sustentable de la región y al acceso al mercado mundial en algunos de sus segmentos más dinámicos.

Entre otras cosas, ello llevaría a replantearse el patrón de inserción de nuestro país en el “mercado ampliado” y a promover el desarrollo y el fortalecimiento de actividades y actores muy castigados por el proceso de desindustrialización de las últimas décadas. Se trata de medidas que no parecen encontrarse dentro de los horizontes estratégicos de nuestros “burgueses nacionales”. Dadas sus desventajas relativas *vis-à-vis* buena parte del empresariado brasileño y su inserción en la economía doméstica, estos integrantes del poder económico local parecen estar mucho más preocupados por mantener el *statu quo* (con algunas leves modificaciones, como la protección a ciertos sectores), que por avanzar en el sentido señalado (después de todo, Brasil constituye un importante destino para sus exportaciones).

En tercer lugar, en la crítica al apoyo del Estado brasileño a los sectores productivos de ese país subyace una cuestión doméstica de suma relevancia: la ausencia de una estrategia nacional de desarrollo socio-económico en general, e industrial en particular. Así, para hacer frente a nuestra debilidad relativa en la mayoría de los sectores fabriles se pide protección para los más “sensibles” y que el país vecino dé marcha atrás con prácticas de larga data (una de las bases de su potencial industrial). Ello, en lugar de instrumentar un plan orgánico de reconstrucción fabril que sienta las bases para, entre otras cosas, empezar a reducir las “asimetrías estructurales” existentes y revertir los tremendos legados que sobre la estructura productiva se derivan del “modelo financiero y de ajuste estructural” vigente entre 1976 y 2001. Sin duda, en el campo de la política industrial hay mucho que aprender de Brasil y de numerosos países periféricos que han concretado procesos relativamente exitosos de industrialización a partir de una activa intervención estatal¹⁴.

Todo esto tampoco parece encontrarse en la lista de prioridades de nuestra gran “burguesía nacional”, que ha ganado mucho desde el abandono de la Convertibilidad; seguramente es por eso que postula que la vigencia de un tipo de cambio real alto, una “macro sana” y apoyo estatal *selectivo* (a su favor, claro está) son condiciones necesarias y *suficientes* para concretar la reindustrialización de la Argentina¹⁵.

¹⁴ Para un análisis pormenorizado de estos temas, consúltese Amsden, A.: *The rise of “The Rest”. Challenges to the west from late-industrializing economies*, Oxford University Press, Oxford, 2000.

¹⁵ Cabe incorporar aquí una breve digresión: dada la inserción estructural de estos sectores en la economía doméstica, la reindustrialización que se impulsa está estrechamente vinculada al aprovechamiento de las ventajas comparativas naturales con que cuenta el país (en otros términos, a un perfil productivo muy similar al que tendió a consolidarse entre 1976 y 2001, con todo lo que ello supone en términos de, por ejemplo, creación de

Hacia otra integración regional

El análisis de las posiciones recientes de las fracciones dominantes locales de nuestro país sobre *qué hacer* con el Mercosur permite reafirmar lo dicho acerca de que difícilmente se esté en presencia de lo que constituiría una burguesía nacional. Ante la aguda crisis en la que se haya inmerso el proceso de integración, la apuesta de estos sectores ha pasado por la defensa de intereses sectoriales específicos, la crítica a Brasil por su política de apoyo a la industria y la preservación de mucho de lo existente. Esta estrategia ha logrado congregarse el apoyo de amplias capas del empresariado doméstico y de buena parte de la clase dirigente (no sólo del actual gobierno). Se trata de “soluciones” que aportan muy poco para empezar a resolver *en serio* los problemas del Mercosur. Sin duda, todo esto se vincula con las características del proyecto de país de nuestros sectores dominantes y con el hecho de que éstos “han dejado, en su transnacionalización subordinada, de encarar un proyecto susceptible de impulsar la reindustrialización sobre la base del desarrollo y el control de nuevas capacidades productivas”¹⁶.

Si se acepta que el Mercosur está en crisis y que es imperioso encarar un proceso de reindustrialización de la Argentina sobre nuevas e inclusivas bases de sustentación (y que para ello es indispensable implementar una política orgánica enmarcada en una estrategia nacional de desarrollo que tenga como “norte” el abandono del arcaico principio de las ventajas comparativas estáticas y la búsqueda por resolver los dos grandes *males* de la economía y la sociedad post-dictadura militar: la crisis laboral y la inequidad distributiva), pocas dudas quedan de que se requieren visiones y planteos alternativos a los esgrimidos por el *establishment* nacional. En ese marco, es indudable que el impulso a la integración regional, con eje en la complementación productiva de los países latinoamericanos (en particular, aunque no en forma exclusiva, de los que integran el Mercosur), debería ser uno de los pilares básicos de tal programa.

Al respecto, vale recordar las palabras de Adolfo Dorfman, quien a mediados de los años sesenta destacaba la importancia de la integración fabril de América Latina: “Esa integración no interesa por sí, ni mucho menos como un objetivo de comercio exterior, sino como elemento auxiliar para cimentar y expandir el desarrollo industrial interno por los cauces más convenientes, que en los momentos actuales adquiere un alto valor estratégico... es ese objetivo de industrialización el que debe predominar y orientar las demás decisiones y actitudes. Tiene especial importancia no perder de vista esas consideraciones porque, en determinados casos, se presentará como la alternativa de expandirse por la vía de integración y complementación industrial regional, o por la vía del desarrollo de complejos industriales complementarios o integrados dentro del país”¹⁷.

Es indudable que la puesta en práctica de medidas de esta naturaleza no sólo se asocia con cuestiones económicas (agrandar el tamaño del “mercado interno”, propender a un desarrollo regional armónico, etc.), sino también políticas: permitir que los países de América Latina puedan posicionarse estratégicamente –no a la defensiva– en el “mundo de la globalización” y frente a las múltiples presiones existentes a favor de la concreción del proyecto neoimperialista del Alca (que en el medio local ha sido impulsado por *miembros ilustres* de la “burguesía nacional” y por altos funcionarios de la actual administración

empleo y distribución del ingreso). Véase Schorr, M.: *Industria y Nación. Poder económico, neoliberalismo y alternativas de reindustrialización en la Argentina contemporánea*, Edhasa, Buenos Aires, 2004.

¹⁶ Arceo, E.: “op. cit”.

¹⁷ Dorfman, A.: *La industrialización en la América Latina y las políticas de fomento*, Fondo de Cultura Económica, México, 1967.

gubernamental)¹⁸.

En suma, para empezar a desandar varios de los regresivos procesos que ha vivido la Argentina en las últimas décadas es claro que se precisa *otro Mercosur y otra integración regional*; planteo que sin duda entra en conflicto con el de la autoproclamada “burguesía nacional”. En su transnacionalización subordinada, que aleja toda posibilidad de reindustrializar el país sobre bases de sustentación crecientemente inclusivas en lo económico-social, la gran “burguesía nacional” reduce sobremanera las posibilidades existentes de llevar adelante un proyecto económico opuesto al del “imperialismo” (de allí que no se interpele a los sectores populares como aliados estratégicos ni, en ese marco, que se realicen concesiones significativas hacia los mismos, todo lo cual refuerza el carácter excluyente del proyecto de país impulsado por esta fracción de la clase dominante local). En ese marco, las disputas pasan, en todo caso, por lograr una mejor posición relativa en la estructura de subordinación y por tratar de ocupar la mayor cantidad posible de espacios que se abren como “socios menores” del capital extranjero.

En este sentido, las diferencias con el mayor de los socios del Mercosur pueden ser vistas en términos de dos fracciones de clase –la gran burguesía brasileña y la argentina– cuyos proyectos difieren sustancialmente en la forma de integrarse al mercado internacional y en las bases estructurales asociadas a tal patron de integración. Si la burguesía brasileña impulsa un proyecto que aspira a una posición subordinada “activa”, menos dependiente y con una capacidad de maniobra relativamente importante, la “burguesía nacional” argentina aspira a mantener su subordinación “pasiva”, sin posibilidad de revertir en lo sustantivo el sendero desindustrializador de las últimas décadas ni, por ende, modificar el subdesarrollo del país y los lazos de dependencia.

Es por ello que, en última instancia, lo que está en discusión cuando se problematiza el Mercosur no es una cuestión meramente técnica, sino las relaciones de fuerzas internas entre las distintas clases y fracciones de clase, así como las propias bases materiales que les sirven de sustento.

28 de julio de 2005

¹⁸ Véase la edición del 7/11/2003 del diario *Clarín* (“Techint prefiere a EE.UU. antes que el Mercosur”); también, Bielsa, R.: “Un Alca con principios puede tener un buen final”, *Clarín*, 2/5/2005.