

# Argentina: ¿muerte y resurrección?

Notas sobre la relación entre economía y política en la transición del “modelo de los noventa” al del “dólar alto”\*

*Martín Schorr*\*\*

*Andrés Wainer*\*\*

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 estructura productiva 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 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 utilizados 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”. En ese marco, cabe preguntarse si no es el momento de empezar a discutir cómo hacer para lograr un proceso de reconstrucción nacional que revierta el sendero desindustrializador y concentrador de las últimas décadas y que se asiente sobre crecientes niveles de inclusión económica y social; es decir, sobre bases y alianzas sociales diametralmente distintas de las que caracterizan al “modelo

\* Se agradecen los valiosos comentarios realizados por Enrique Arceo y se lo exime de toda responsabilidad en cuanto a los errores u omisiones existentes.

Al final de este trabajo -redactado en septiembre 2004- se inserta un *post-scriptum* de marzo 2005 con comentarios actualizados (**Nota RE**).

\*\* Licenciados en Sociología (UBA).

## I. Antecedentes: la crisis del “modelo de los noventa” (1998-2001)

Como resultado de los favorables índices macroeconómicos vigentes, en la actualidad es muy difícil encontrar voces críticas entre el empresariado, el sistema político y amplias capas de la sociedad argentina hacia el “modelo de dólar alto” existente en el país desde comienzos de 2002. Sin embargo, es necesario recordar que el proceso de salida de la crisis del régimen de Convertibilidad fue el resultado de duros enfrentamientos en el seno de los sectores dominantes. Tras casi cuatro años de recesión económica, en 2001 las disputas giraban casi exclusivamente en torno del tipo de cambio, aun cuando no se manifestarían explícitamente de esta manera. En términos generales, se pueden distinguir dos grandes protagonistas de este conflicto de intereses: 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 prin-

cipal representante institucional de los acreedores externos: el Fondo Monetario Internacional (organismo que, de realizar una defensa a ultranza del “modelo convertible”, terminó cerrando filas detrás de su “salida devaluacionista”).

Si bien se pueden encontrar antecedentes a lo largo de la década de los noventa<sup>1</sup>, el cambio discursivo en los sectores dominantes de la Argentina comenzó a acrecentarse a partir de las devaluaciones en el extranjero –sudeste asiático (1997) y el Brasil (1999)– y, fundamentalmente, del comienzo en el nivel doméstico de una etapa de recesión económica a mediados de 1998 (la génesis del nuevo “modelo” no parece estar dissociada del hecho de que esta crisis tuvo impactos negativos sobre la *performance* económica de la mayoría de las compañías integrantes de la elite empresaria local; ello, a diferencia de lo 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 en ese momento cuando los representantes de la industria –o, como les gusta autodenominarse, los “sec-

<sup>1</sup> El viraje estratégico de algunos sectores dominantes puede ubicarse a mediados del decenio pasado, a partir del proceso de reestructuración iniciado por los principales grupos económicos locales. Estos actores, luego de participar activamente de las privatizaciones, se desprendieron de buena parte de esas participaciones realizando cuantiosas ganancias patrimoniales que colocaron en el exterior o las utilizaron para ganar y/o afianzar posiciones en actividades muy ligadas con la exportación (Basualdo, 2000, 2001 y 2003, y Kulfas y Schorr, 2003).

tores de la producción”– 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”<sup>2</sup>. 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 económica<sup>3</sup>.

En ese marco, y tras largos años de presionar por la “retirada del Estado” de los más diversos ámbitos, importantes integrantes del “*establishment* productivo” (en particular, los grupos económicos de capital nacional –sea de manera directa o a través de sus numerosos intelectuales orgánicos–) empezaron a plantear –en forma cada vez más radicalizada– que para salir de la recesión e ingresar en un sendero virtuoso de 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”).

Esta “avanzada anti-modelo” se vio reflejada en el espacio que ganaron individuos como 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 otros países]... llegará un momento en que habrá que discutir la convertibilidad” (*Clarín*, 19/8/98). Asimismo, hacia fines de 2001 este importante referente de la UIA destacaba que “la vulnerabilidad externa se fue agudizando a lo largo de los años noventa como consecuencia de la falta de una política de desarrollo de los sectores productivos y del empresariado nacional, que determinó un significativo déficit comercial, transferencias crecientes de utilidades y dividendos, un aumento vertiginoso del endeudamiento externo” y que “la pérdida de competitividad del sector productivo argentino es una realidad innegable. Desde los inicios de la década de los noventa, se generó una distorsión en los precios relativos de los sectores transables que se tradujo en una apreciación de la moneda nacional y la consiguiente pérdida de competitividad” (Unión Industrial Argentina, 2001).

<sup>2</sup> Declaraciones del por entonces presidente de la UIA, Claudio Sebastiani (*Clarín*, 24/3/98).

<sup>3</sup> Sobre este tema consúltese Gaggero y Wainer (2004).

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 éste-, 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 de 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. El Brasil pudo devaluar con éxito porque nunca tuvo ese problema psicológico que existe en la Argentina, pero que en algún momento se va a superar” (*Página 12*, 19/8/99).

La “salida devaluacionista” de la Convertibilidad 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” (obviamente, por la naturaleza y los objetivos de las fracciones del capital concentrado interno que conducían -y conducen- el “bloque devaluacionista”, tales conceptos estaban -y están- definidos de una manera un tanto *peculiar*). Estos planteos

por un nuevo “modelo económico” sustentados sobre 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 internacional<sup>4</sup>. Con la mira puesta en 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. A fines del año 2000, Osvaldo Rial, titular de la UIA, sintetizaba esta idea de la siguiente manera: “La sociedad, los industriales, los productores agropecuarios, los pequeños comerciantes, los trabajadores, los sectores de la cultura y los religiosos debemos entender que de la crisis salimos con un modelo que estimule la producción y el poder adquisitivo de la gente” (*Clarín*, 24/11/00).

En las postrimerías de la administración Menem, estos actores no encontraron demasiadas respuestas por parte de un gobierno que ya estaba en retirada y que se apoyaba crecientemente sobre el sector financiero (bancos y AFJPs) y las prestatarías 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

<sup>4</sup> Para un tratamiento de estas cuestiones, véase Schorr (2001).

(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.

Con el gobierno de la Alianza, si bien al comienzo hubo algunas señales hacia el “frente productivo”, la situación no se modificó de modo significativo: mientras que se nombró como ministro de economía a un hombre muy ligado con la UIA<sup>5</sup>, la política económica siguió la misma senda que la de su predecesor, con algunos pequeños “retoques”<sup>6</sup>. 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 econo-

mía doméstica en el marco de un escenario internacional adverso, la disputa en torno del tipo de cambio volvió a emerger con fuerza; así lo expresó Guillermo Goteffi, organizador de la VI Conferencia Industrial: “no es lo mismo tener su propia política monetaria, su moneda, que ser un país satélite de armadura sin soberanía sobre sus mercados. No es igual un país que integra armónicamente sus actividades primarias con las industriales y con los servicios que el que privilegia a un sector por el otro” (Unión Industrial Argentina, 2000).

Este viraje hacia 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 peso brasileño (el real, 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 cuando 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 opues-

<sup>5</sup> 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.

<sup>6</sup> 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.

to a estos objetivos, como ser la congelación del salario mínimo y la flexibilización de las condiciones de despido<sup>7</sup> (medidas que, como se analiza más adelante, resultan funcionales a una estrategia exportadora asentada sobre un “tipo de cambio real competitivo”).

A medida que la crisis económica se agudizaba y se yuxtaponía con una creciente conflictividad política y social<sup>8</sup>, las disputas al interior de los sectores dominantes 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 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 con el 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] signifi-

caría privarnos para siempre de instrumentos esenciales de política económica. Abandonaríamos definitivamente la posibilidad de tener política monetaria. La Argentina pasaría a importar definitiva 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” y tras las jornadas del 19 y 20 de diciembre de 2001 no había dudas de que la Convertibilidad había llegado a su fin 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”. 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

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

<sup>8</sup> La crisis política se manifestó con toda intensidad en las elecciones legislativas de octubre de 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.

externa y subsidios al desempleo<sup>9</sup>.

## II. El triunfo del “modelo de dólar alto” y la redefinición del esquema de “ganadores” y “perdedores” en el interior del bloque dominante

Luego de doce convulsionados días, en los que, entre otras cuestiones, se sucedieron cinco mandatarios presidenciales y se anunció la declaración de la cesación de pagos de una parte de la deuda externa, el 1° de enero de 2002 la Asamblea Legislativa designó como presidente provisional al entonces senador Eduardo Duhalde. A los pocos días de iniciada la nueva gestión se sancionó la ley de Emergencia Pública y Reforma del Régimen Cambiario N° 25.561, la cual determinó cambios decisivos en el plano macroeconómico, fundamental, aunque no exclusivamente, el abandono del régimen convertible a partir de la devaluación de la moneda nacional<sup>10</sup>.

Duhalde asumió la presidencia con un discurso extremadamente crítico hacia los sectores más beneficiados con el “modelo de los noventa” y con el eje puesto en 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

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

<sup>10</sup> 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).

(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)<sup>11</sup> y derivó en un incremento -importante aunque variable según los sectores- en los márgenes brutos de rentabilidad empresarial.

En ese marco, como producto del desfavorable panorama que el nuevo “modelo” presenta para los sectores populares, el mismo requiere legitimación social para reproducirse. 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”<sup>12</sup>, lo cual ha sentado las bases para su convalidación social 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?

A los efectos de explorar esta problemática, en el **cuadro N° 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) y de su peso relativo 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 transna-

<sup>11</sup> 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.

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

**Cuadro N° 1.** 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. En los años de referencia estas compañías representaron menos del 1% de las firmas del país que realizaron ventas al exterior.

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

cionalizados en términos productivos, comerciales y financieros -no obstante lo cual, se

presentan como la “burguesía nacional”, legítima interlocutora del gobierno-)<sup>13</sup> pasaron de ex-

<sup>13</sup> Como se mencionó, en los últimos años de vigencia del esquema convertible estos sectores, además de presionar por una “salida devaluacionista”, empezaron a plantear la necesidad del “regreso del Estado” para promover y apoyar la “producción nacional”. Este dato no debería soslayarse porque esta defensa de “lo productivo” y de “lo nacional” fue –y es– realizada por buena parte de los mismos actores que resultaron ampliamente favorecidos por la profunda –aunque heterogénea– desindustrialización que se viene registrando desde hace un cuarto de siglo, a la vez que recibieron ingentes sumas de dinero por la venta de sus principales empresas a capitales foráneos. En otras palabras, se trata de los mismos actores económicos que promovieron y se beneficiaron con la crisis fabril y la extranjerización del aparato productivo local que hoy tanto cuestionan (sin mencionar que durante la década de los noventa destinaron una parte considerable de sus recursos a actividades no industriales, como la prestación de servicios –en especial, los públicos privatizados–, o a la valorización financiera y la fuga de capitales al exterior). Al respecto, resultan sumamente ilustrativos los recientes planteos del propietario del grupo Macri: “En la Argentina actual estamos necesitando de líderes que convoquen a un *New Deal*, a un Nuevo Acuerdo, ofreciendo prioridad de proyectos al empresariado nacional... No conozco la solución óptima, pero sí sé que no se encuentra en el liberalismo ilimitado, irrestricto, sin reglas de juego ni controles eficientes. Nuestra solución no es el neoliberalismo, cuyas consecuencias son bien visibles: vaciamiento del Estado, extranjerización de la economía, marginalidad de sus fuerzas empresarias y productivas, una gigantesca injusticia social. Las

plicar casi el 69% de las exportaciones totales en 2001 a más del 82% en 2003<sup>14</sup>;

- 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 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 actividad petrolera y en la minería (Repsol, Petrobrás, Minera Alumbreira, Chevron San Jorge, Pan American Energy, Vintage Oil Petroleum y Refinería del Norte), tres ligadas con 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 analizan 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 ela-

---

propuestas y consignas de una empresa extranjera nunca son las mismas que las de una empresa nacional. ¿A qué se tendría que dedicar la burguesía nacional? A todo, pero especialmente a cuidar que no entre nadie al país a menos que lo haga de la mano de un argentino. Esa burguesía puede asegurar a los inversores extranjeros mayor confianza y buena disposición si sus espaldas son cuidadas por socios locales que respalden sus inversiones... Recuerdo que, en los inicios del gobierno de Raúl Alfonsín, cuando dialogué con los jóvenes de la Coordinadora, les confirmé que si nosotros no empezábamos a crear una burguesía nacional, un empresariado industrial nacional, nunca podríamos romper con ese mecanismo perverso que permite que los que vienen de afuera se lleven toda la riqueza y nos dejen a cambio algunos espejitos de colores... En síntesis, no hay modelo de país sin un empresariado nacional” (*Noticias*, 7/8/04).

<sup>14</sup> En el Anexo que se presenta al final del trabajo se puede consultar la composición de los respectivos *rankings*.

boración 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, etcétera.).

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 con éste. 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 local<sup>15</sup>.

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 por qué, 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 au-

<sup>15</sup> Basta con mencionar, en tal sentido, que según las estadísticas oficiales entre diciembre de 2001 (último mes de vigencia de la Convertibilidad) y el mismo mes de 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 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).

tomático" 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 de 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 restablecer las 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 prestatarías de servicios públicos), era evidente que la Convertibilidad mostraba signos de agotamiento y no ofrecía posibilidades de acumulación en el 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; sobrevaluación del tipo de cambio que alentaba 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; un mercado interno en franco deterioro por aumento del desempleo, caída de los salarios, consolidación de una matriz distributiva sumamente inequitativa 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; etcétera.

Frente a este panorama poco alentador, lo que estaba en discu-

sión 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, en el mantenimiento del esquema de “ganadores” y “perdedores” dentro del bloque dominante o en su modificación). En este sentido, si bien el “modelo de dólar alto” le ha proporcionado considerables beneficios a los “sectores de la producción” ligados con 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 de 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 importaciones<sup>16</sup>, del sector bancario que fue “compensado” por el Estado<sup>17</sup> y de muchas empresas privatiza-

<sup>16</sup> 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 opera 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 “fondarse” en el mercado financiero internacional, importantes generadoras de divisas y poseedoras de 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).

<sup>17</sup> 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 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>).

das que empezaron a registrar resultados positivos como consecuencia de, entre otras cuestiones, la caída de los costos laborales, la “pesificación” de ciertas obligaciones contractuales, la reducción de la inversión y la recomposición de la demanda que derivó en mayores ingresos<sup>18</sup>.

De lo que antecede no debería deducirse que la demanda interna ha crecido impulsada por un au-

mento del consumo de los sectores populares -el salario medio real se encuentra aún un 15% por debajo de los muy reducidos niveles de diciembre de 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 ingresos<sup>19/20</sup>. Cabe recordar que en términos de demanda agregada, en

<sup>18</sup> 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 prestatarias 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, consúltense Azpiazu y Schorr (2003) y Zlotnik (2004).

<sup>19</sup> Las evidencias disponibles indican que en la actualidad la masa salarial representaría alrededor del 20% del PIB, cuando a mediados del siglo pasado llegó a representar aproximadamente la mitad. 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).

<sup>20</sup> Refiriéndose a estos procesos, en un trabajo reciente se destaca: “Muchos piensan que la Argentina sigue en crisis. Y eso es verdad para la mitad de la población que vive en la pobreza y para otra parte importante que trata de no caer al mapa de la marginalidad. Pero para unos pocos hace bastante que la crisis quedó atrás, bonanza que tratan de disimular aunque los rostros que se reflejan en el espejo de sus balances los delata. A medida que se van conociendo los ejercicios económicos de compañías que cotizan en la Bolsa de Comercio se revela la recuperación sostenida de ventas, márgenes y utilidades. Otro de los factores que se descubre en esa cara oculta de la superación de la crisis muestra que no ha cambiado la perversa dinámica arraigada en los '90: las mieles del crecimiento no se derraman hacia el resto de la sociedad, sino que quedan para beneficio de unos pocos. Analizando los balances de las empresas de 2003 se concluye que han ganado mucho dinero en el desarrollo de sus negocios. Siderúrgicas (Siderar, Acindar), petroleras (Repsol, Petrobras), privatizadas (Telefónica, Telecom, Edenor, Central Puerto), vinculadas al mercado interno (Cerámicas San Lorenzo, Loma Negra, Grimoldi) y, obviamente, las relacionadas con el campo... muchas compañías están en el mejor de los mundos: aquellas que exportan reciben dólares con costos en pesos devaluados; las que se favorecen por la sustitución de importaciones aumentaron su producción que venden a precios dólar y ca-

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 con 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<sup>21</sup>.

si sin competencia externa; y algunas vinculadas con el mercado interno están empezando a repuntar gracias al desahorro de dólares de las clases media-alta y alta, que acumularon billetes verdes en exceso cuando parecía que todo se derrumbaba... En ese escenario, ¿por qué los trabajadores no reclaman con mayor intensidad aumentos de sus depreciados salarios? Entre varios motivos, dos sobresalen: primero, por lo que ya en el siglo XIX se señalaba como razón operante en la baja del salario, la presencia de un ejército de desocupados, tropa que en la Argentina es multitudinaria. Segundo, montado en ese batallón de desclasados, la permanencia, más allá del discurso, de normas de flexibilización y precarización laboral que debilitan al trabajador. En ese contexto, la intervención del Estado en la conformación del ingreso del trabajador se vuelve imprescindible. La suma fija no remunerativa aplicada durante el Gobierno de Duhalde tuvo su motivación en la necesidad de compensar un poco los efectos devastadores de la devaluación sobre el salario. En cambio, el adicional dispuesto durante el Gobierno de Kirchner tiene su justificación ya no en la crisis sino en la morosidad de las empresas para compartir al menos en forma moderada el fuerte aumento de productividad y de utilidades. Esos escasos pesos que el Estado `obligó` a distribuir, que fueron un beneficio para unos pocos dentro de un mercado laboral fragmentado, pusieron en evidencia las agudas distorsiones que aquí encuentra el capitalismo con el que se llena la boca la comunidad empresaria” (Zaiat, 2004).

<sup>21</sup> Respecto de esta última cuestión, vale la pena mencionar que la recuperación que se ha venido registrando desde mediados de 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 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 neo-

A todo esto debe recordarse que la centralización de capitales que se produce luego de toda crisis beneficia ampliamente a aquellos que logran sobrevivirla, 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 el “modelo de los noventa”, en lo que siempre estuvieron de acuerdo los sectores dominantes era en que la salida sería mediante una mayor explotación de la fuerza de trabajo<sup>22</sup>. Como lo demuestra la experiencia internacional, las crisis capitalistas de magnitud como la sufrida por la Argentina entre mediados de 1998 y 2002, suelen derivar en la eliminación de capitales y en 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 laborales<sup>23</sup>. 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 de 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 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”)<sup>24/25</sup>.

conservadora, 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).

<sup>22</sup> Sobre el particular, véase Basualdo (2001) y Schorr (2001).

<sup>23</sup> Un tratamiento de esta temática se puede consultar en Shaikh (1996).

<sup>24</sup> 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).

<sup>25</sup> A pesar de hablar a favor de “la producción” y “el trabajo”, los empresarios nacionales

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) 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”<sup>26</sup>.

### III. Los límites sociales del “modelo posconvertibilidad”

Por lo expuesto anteriormente, se puede concluir que el “modelo de dólar alto”, más que revertir

---

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).

<sup>26</sup> 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 lograron quedar a resguardo del *default*-) integran las posiciones subordinadas dentro del bloque de poder.

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 de, fundamentalmente, el gran capital asociado con la “salida exportadora”) 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, éste es el principal desafío que tienen por delante los sectores dominantes locales ya que, a diferencia de otras naciones del subcontinente que presentan similares indicadores sociales, la Argentina contó durante gran parte del siglo XX con altos niveles de participación económica y de organización política de los sectores populares. En ese marco, naturalizar la nueva situación social implica derrotar a los sectores que se niegan a in-

corporar como un “dato más” el impresionante deterioro de las condiciones de vida de la mayor parte de la población que se viene registrando, casi sin interrupciones, desde mediados de los años setenta<sup>27</sup>.

Es en el marco del mencionado dilema que se pueden comprender numerosas “demandas” desde el sector empresario, el sistema político y la “academia” que tienen por objetivo principal el de presionar al gobierno para que adopte las medidas necesarias para disciplinar la protesta social. En general, el blanco elegido han sido las distintas organizaciones de desocupados, que conforman el sector de la sociedad que más se ha organizado y movilizado en 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 la economía. Aunque esto no parece tener un correlato directo con lo que sucede en la realidad<sup>28</sup>,

<sup>27</sup> 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).

<sup>28</sup> 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

desde distintos integrantes del “partido de los negocios” (políticos, empresarios e 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 “cautelosa”, en el propio gobierno se ha dado lugar a este tipo de reclamos, en especial desde el Ministerio del Interior<sup>29</sup> 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 pro-

testas 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 de la protesta social -por ser demasiado “blanda” o compasiva-, poniendo las acciones de los sectores populares como uno de los principales factores -si no el principal- que pueden afectar el crecimiento económico en el mediano/largo plazos: “Librada a sus propias fuerzas, y a pesar de la crisis energética, la economía estaba para aterrizar suave y lentamente y para crecer casi 8% este año, más cerca de los pronósticos del Banco Central que de los de Economía. Sin embargo... otras fuerzas se oponen a la economía, y si

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).

<sup>29</sup> 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*).

no se corrigen en tiempo y forma llevarán a un aterrizaje más rápido. La principal es el crescendo de la violencia, pero sobre todo la incapacidad del gobierno para encontrar una respuesta justa y medida, que motivó al ministro Lavagna a manifestar que ello ponía en peligro la marcha de la economía<sup>30</sup>.

En esta misma línea crítica aparecen muchos de los economistas “estrella” de los noventa como Miguel A. Broda: “Ni el *default* de la deuda, ni la renegociación de los 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 Ar-

gentina 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. [Va 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”<sup>31</sup>.

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 UIA<sup>32</sup>. Es imposible comprender el espacio que han

<sup>30</sup> J. J. Llach, *El Cronista Comercial*, 28/7/04.

<sup>31</sup> Declaraciones de Daniel Artana en Infobae, 1/9/04.

<sup>32</sup> 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).

ganado 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. También ha contribuido a generar este espacio la manera en que se busca “confundir” desde sectores de poder la protesta social con el delito. Esto ha dado lugar a duros reclamos como el que realizó recientemente 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).

No obstante, vale la pena mencionar que no todas las posturas desde el empresariado han coincidido estrictamente en este tema; de hecho, desde la entidad que nuclea a la cúpula empresaria (la Asociación Empresaria Argentina -AEA-) se ha respaldado la política de desmovilización social del gobierno, tal como lo señaló Pagani, su titular: “La entidad está con la posición del gobierno, en el sentido de que se debe proseguir con el diálogo”<sup>33</sup>, diferenciándose de esta manera de sectores más críticos en esta materia como la UIA o la SRA. Esto podría estar marcando algunas diferencias de grado entre aquellos empresarios que entienden que el flanco más vulnerable del “modelo” vigente es la “cuestión social” y tienen en cuenta que va a ser necesario llegar a soluciones a más largo plazo que la simple estrategia represiva<sup>34</sup>.

<sup>33</sup> Declaraciones de Luis Pagani (*Clarín*, 30/6/04). También se manifestó en esta misma línea Oscar Vicente, directivo de Petrobrás (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).

<sup>34</sup> 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 de 2002.

#### IV. Las bases de sustentación del nuevo “modelo”

Como se mencionó, la vigencia de un “tipo de cambio real competitivo”, así como la “salida exportadora” asociada con el 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<sup>35</sup> 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

<sup>35</sup> Así lo manifestaron importantes dirigentes de los grandes grupos económicos y nucleamientos empresarios en múltiples ocasiones desde la asunción de Kirchner: “Creo que Kirchner es el presidente adecuado, que en estos cinco meses tomó medidas correctas como los cambios en la Corte Suprema de Justicia y encaminó la negociación con los organismos multilaterales de crédito” (Luis Pagani –Arcor–, *Página 12*, 7/11/03); “Roberto [Lavagna] está haciendo un gran trabajo... está conduciendo la economía con mucho pragmatismo y mucha firmeza” (Roberto Rocca –Techint–, *Página 12*, 18/12/03); “El gobierno ha comprendido el desafío que significa desarrollarnos o sucumbir, y se ha puesto a la altura de las graves circunstancias que enfrentamos con decisión y valentía. El empresariado debe apoyar al gobierno y ponerse a su disposición, para que los argentinos logremos revertir la decadencia y disfrutar del país que soñamos y merecemos. Por mi parte, estoy decidido a dedicar a esos objetivos esta última etapa de mi vida” (Franco Macri, *Clarín*, 21/6/04). Sobre estas cuestiones, véase también “Respaldo de un fuerte núcleo empresario a las políticas oficiales” (*Página 12*, 23/12/03) y “Fuerte respaldo empresario al gobierno en el tironeo con el FMI” (*Clarín*, 23/12/03).

mercados externos más competitivos”<sup>36</sup>.

Se trata, sin duda, de un planteo que suscribiría la mayoría de los impulsores del esquema de funcionamiento del capitalismo argentino inaugurado a comienzos de 2002 pero que, no casualmente (dados los sectores del gran capital que financian -y a los que representan- la Fundación Mediterránea y otros “tanques de ideas”), 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 sobre la política cambiaria (es decir, sobre el sostenimiento de un tipo de cambio real elevado, del “piloto automático” y de una estructura productiva muy ligada con el 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 desindustrialización, deterioro del mercado laboral y distribución del ingreso, pero sí a viabilizar un salto cuantitativo en el proceso de acumulación y reproducción ampliada del capital de los distintos integrantes de la elite exportadora.

Si hay cuestionamientos al gobierno por parte del poder económico, éstos 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 están ampliamente difundidos. 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 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

<sup>36</sup> 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 reorientación de la producción hacia mercados externos... y minimizar la incertidumbre acerca de la disponibilidad de insumos energéticos críticos”.

sentido “pro-mercado”<sup>37</sup>. Desde ya que algunos sectores, como la UIA, estuvieron a favor de un dólar alto desde el comienzo, pero el respaldo empresario va más allá, tal como lo ha manifestado 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 FMI: “Si se intentara un ajuste mayor (al 3% de superávit), se ahogaría la incipiente reactivación” señaló Luis Pagnani, quien también sostuvo que “con los números macro actuales la Argentina tampoco puede mejorar su oferta a los acreedores privados del exterior” (*Página 12*, 23/12/03).

Al respecto, la puja entre las distintas fracciones de los sectores dominantes por el destino del excedente fiscal aún está abierta, con sectores empresariales que se inclinan por mejorar la oferta a los acreedores externos y pagarle al FMI, otros -o los mismos- que prefieren 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:

“El excedente fiscal debería destinarse a los planes de infraestructura que quedaron paralizados, o a créditos para las empresas pequeñas y medianas, a tasas más bajas y plazos mayores” (*Clarín*, 23/12/03). Por su parte, la SRA ha 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 con el “modelo menemista”. Bajo las banderas de la reconstrucción de un “empresariado nacional” y generalmente teniendo como modelo al Brasil, 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 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

<sup>37</sup> 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).

que las empresas puedan planificar su expansión en el mediano y largo plazos. Pero yo estoy muy esperanzado en que el principal cambio de este gobierno, respecto de todos los anteriores, sea el fomento a la empresa nacional. Kirchner es el hombre indicado para cambiar 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 Techint<sup>38</sup>.

## V. Consideraciones finales

Del conjunto de los desarrollos previos se desprende que el “modelo de dólar alto” ha logrado congregar 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 estructura productiva 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 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”. En ese marco, cabe preguntarse si no es el momento de empezar a discutir cómo hacer para lograr un proceso de reconstrucción nacional que revierta el sendero desindustrializador y concentrador de las últimas décadas y que se asiente sobre crecientes niveles de inclusión económica y social; es decir, sobre bases y alianzas sociales diametralmente distintas a las que caracterizan al “modelo de la producción y el trabajo” (y el “modelo de los noventa”, *paradóji-*

<sup>38</sup> Véase “Rocca, a favor del dólar alto y la suba de tarifas” (*Clarín*, 14/8/04).

*camente*, tan criticado por los defensores de aquél, cuando tanto en términos conceptuales como en lo que se relaciona con sus principales implicancias socio-económicas no difieren sustancialmente).

Al respecto, el actual contexto local y la situación vigente en el nivel internacional hacen pensar que la definición de un programa orgánico de reconstrucción nacional -enmarcado en una determinada estrategia de desarrollo- debería organizarse en torno de las siguientes prioridades: a) la maximización en materia de impacto ocupacional y el mejoramiento significativo de la pauta de distribución del ingreso existente, con la consiguiente “ampliación” del mercado interno (sólo a partir de una recuperación de la demanda doméstica se alcanzarán escalas que permitan sentar las bases para el surgimiento y/o la recupera-

ción y/o la consolidación de procesos sustitutivos de bienes finales, así como avanzar en nuevas exportaciones); b) la dinamización de las economías regionales; c) la minimización del efecto del incremento de la demanda y la inversión sobre las importaciones (la reforma arancelaria -así como la tributaria- no parece estar incluida en la agenda de la administración Kirchner); d) el impulso al incremento de las exportaciones no tradicionales por parte de las PyMEs (en particular, las de productos diferenciados con alto contenido de ingeniería local)<sup>39</sup>; e) la recuperación nacional de capacidad científica y tecnológica; f) el impulso a la conformación de cadenas de valor y a la generación de crecientes niveles de integración nacional de la producción; g) el fomento a la reconstitución del entramado local de pequeñas y medianas empresas; h) el aprove-

<sup>39</sup> Una medida de estas características permitiría, por un lado, incrementar las -hoy escasas- ventas al exterior de productos manufacturados (sobre todo, de bienes con alto grado de elaboración cuyos precios relativos tienden a aumentar en el largo plazo en el nivel internacional y que oscilan relativamente poco en el corto y el mediano) y desconcentrar la oferta exportadora de la industria argentina (actualmente muy concentrada en torno de unos pocos grupos económicos y grandes compañías). Por otro, empezar a revertir los procesos de desindustrialización y de reestructuración regresiva del sector de los últimos años y a avanzar hacia un perfil exportador menos ligado con la explotación de recursos naturales y más vinculado con actividades ubicadas en las etapas finales del proceso productivo (la oferta exportadora de las PyMEs -si bien muy escasa en la actualidad- se caracteriza, en términos relativos a la de las grandes firmas, por un elevado grado de industrialización y una mayor generación de empleo por unidad de producto). La puesta en práctica de este tipo de medidas no sólo sería importante por los motivos mencionados, sino también por cuestiones de naturaleza más política: restarle centralidad estructural -esto es, poder de coacción- a las diferentes fracciones integrantes de la elite exportadora (proveedoras casi exclusivas de un “bien” -las divisas- tan “escaso” como necesario para una economía como la argentina).

chamamiento del importante poder de compra de las prestatarias privadas de servicios públicos y del sector estatal; y (i) la integración latinoamericana<sup>40</sup>.

Naturalmente, la concreción de un proyecto de estas características 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 la vigencia de casi tres décadas de neoliberalismo extremo. De lo contrario, la resolución del mencionado dilema seguirá perjudicando a amplias capas de la sociedad (en especial, a los sectores populares), consolidando las bases estructurales de una Argentina cada vez más dependiente y socialmente fragmentada.

**Septiembre de 2004**

<sup>40</sup> Sobre todas estas cuestiones, consúltese CTA (2002) y Schorr (2004).

#### **Anexo. Composición de la cúpula exportadora de la Argentina según actividad principal y tipo de empresa, 2001-2003 (en millones de dólares)**

Empresa	Actividad principal	Tipo de empresa*	2001	2002	2003
REPSOL	Petróleo y derivados	CE	1.773,5	2.098,0	2.580,0
CARGILL	Agroindustria	ET	1.465,8	1.653,0	1.924,0
BUNGE ARGENTINA	Agroindustria	ET	804,6	1.133,7	1.702,6
MOLINOS RÍO DE LA PLATA	Agroindustria	GL	145,0	254,0	1.534,0
LOUIS DREYFUS	Agropecuaria	ET	957,0	900,0	1.182,9
ACEITERA GENERAL DEHEZA	Agroindustria	GL	837,0	916,0	1.093,2
VICENTÍN	Agroindustria	GL	493,3	514,1	701,3
NIDERA	Agroindustria	ET	425,5	505,0	666,4
LA PLATA CEREAL	Agroindustria	ET	s/d	136,3	643,1
A.C. TOEPFER	Agropecuaria	ET	342,1	573,3	613,0
PETROBRAS	Petróleo y derivados	CE	***	***	583,7
MINERA ALUMBRERA	Minera	ET	342,0	510,0	572,0
ADM ARGENTINA	Agropecuaria	ET	162,1	315,1	477,0
CHEVRON SAN JORGE	Petróleo y derivados	ET	537,2	464,3	475,5
ASOC. DE COOP. ARGENTINAS	Agropecuaria	ELI	238,9	350,7	472,3
SIDERCA	Siderúrgica	GL	453,6	405,0	470,0
PAN AMERICAN ENERGY	Petróleo y derivados	ASOC	246,5	284,8	467,4
SIDERAR	Siderúrgica	GL	297,9	422,5	380,0
VINTAGE OIL ARGENTINA	Petróleo y derivados	ET	95,2	316,7	356,2
ALUAR	Siderúrgica	GL	338,5	333,3	337,8
VOLKSWAGEN	Automotriz	ET	306,5	289,7	297,3

Empresa	Actividad principal	Tipo de empresa*	2001	2002	2003
FORD ARGENTINA	Automotriz	ET	536,0	442,0	290,0
DOW QUÍMICA	Petroquímica	ET	235,5	233,0	284,0
COMPAÑÍA MEGA	Petroquímica	ASOC	80,7	315,1	246,5
REFINERÍA DEL NORTE	Petróleo y derivados	ASOC	113,9	120,0	233,8
SIPETROL ARGENTINA	Petróleo y derivados	ET	117,6	233,3	220,7
SHELL	Petróleo y derivados	ET	149,4	442,1	215,0
ESSO	Petróleo y derivados	ET	134,0	311,0	213,0
GENERAL MOTORS	Automotriz	ET	181,1	212,0	210,0
ARCOR	Agroindustria	GL	163,0	160,0	170,0
ALTO PARANÁ	Celulosa y papel	ET	96,9	162,9	164,6
NOBLE ARGENTINA	Agropecuaria	ET	**	82,9	161,9
OLEAGINOSA OESTE	Agroindustria	ET	168,1	141,6	154,2
OLEAGINOSA MORENO	Agroindustria	ET	192,1	138,6	151,2
SADESA	Cuero y derivados	ELI	149,0	139,9	133,8
DAIMLER CHRYSLER	Automotriz	ET	72,0	109,9	114,4
PROFERTIL	Petroquímica	CE	52,6	66,0	107,1
SWIFT ARMOUR	Agroindustria	ET	84,5	91,0	105,0
EXPOFRUT	Frutícola	ET	138,0	100,9	104,2
VORIDIAN	Química	ET	**	85,0	97,8
ACINDAR	Siderúrgica	ASOC	80,0	67,9	95,9
TRANSPORTADORA DE GAS DEL SUR	Gasífera	ASOC	41,6	61,9	94,3
CONARPESA (C.C. ARMADORE)	Pesquera	ASOC	129,8	66,0	92,9
CERRO VANGUARDIA	Minera	ET	94,9	175,8	92,2
YOMA	Cuero y derivados	GL	96,1	79,2	91,2
MOLINO CAÑUELAS	Agroindustria	ELI	67,0	80,0	90,1
TOTAL AUSTRAL	Petróleo y derivados	CE	108,8	78,9	89,1
SOLVAY INDUPA	Petroquímica	ET	88,1	90,7	88,4
TECPETROL	Petróleo y derivados	GL	75,2	98,7	88,0
TOYOTA ARGENTINA	Automotriz	ET	135,3	127,6	88,0
WINTERSHALL ARGENTINA	Petróleo y derivados	ET	92,8	123,1	86,5
CURTIEMBRES FONSECA	Cuero y derivados	ELI	79,1	72,0	84,5
S.A. SAN MIGUEL	Frutícola	ASOC	105,0	71,2	80,0
DUPONT	Química	ET	105,4	83,9	73,0
UNILEVER DE ARGENTINA	Química	ET	59,4	57,0	72,0
DANA ARGENTINA	Automotriz	ET	**	56,5	69,3
SCANIA ARGENTINA	Automotriz	ET	68,8	59,1	68,9
CURTARSA CURTIEMBRES	Cuero y derivados	ET	91,3	97,0	66,5
AGRICULTORES FEDERADOS ARG.	Agropecuaria	ELI	53,8	58,3	65,9
SANCOR	Agroindustria	GL	79,8	90,3	60,0
PEUGEOT CITROEN	Automotriz	ET	261,2	100,8	59,3
EAGLE OTTAWA FONSECA	Cuero y derivados	ASOC	**	52,0	59,1
TOREDO	Cuero y derivados	ET	**	**	58,7
CITRUSVIL	Frutícola	ELI	57,7	87,2	56,0
QUICKFOOD	Agroindustria	GL	**	45,2	54,5

Empresa	Actividad principal	Tipo de empresa*	2001	2002	2003
PETROKEN	Petroquímica	ASOC	45,4	44,0	53,7
NESTLÉ	Agroindustria	ET	52,3	48,7	53,0
ATANOR	Química	ET	43,0	41,3	51,3
LEDESMA	Agroindustria	GL	38,9	55,8	50,4
TERMOANDES	Energía eléctrica	CE	**	**	50,1
MONSANTO	Química	ET	50,0	48,7	50,0
MALTERÍA PAMPA	Agropecuaria	ET	51,6	52,5	48,8
AGFA GEVAERT	Química	ET	42,7	55,1	48,2
INSTITUTO MASSONE	Química	ELI	**	**	47,8
RENAULT	Automotriz	CE	73,8	53,5	47,6
FATE	Ind. del neumático	GL	53,0	51,1	45,9
ARBUMASA	Pesquera	ET	62,6	42,5	45,8
FINEXCOR	Agroindustria	ASOC	**	49,0	45,0
BAYER	Química	CE	52,1	44,0	44,9
ANTONIO BARILLARI	Pesquera	ELI	40,5	**	40,7
CARRARO ARGENTINA	Automotriz	ET	**	**	40,4
KIMBERLY CLARK	Química	ET	37,4	**	40,0
MASISA ARGENTINA	Maderera	ET	**	**	39,2
SINTETIC	Textil	S/D	48,9	40,1	37,8
PIRELLI NEUMÁTICOS	Ind. del neumático	ET	40,6	50,2	37,3
FRIAR	Agroindustria	GL	**	**	35,5
ANTONIO ESPÓSITO	Cuero y derivados	ELI	39,5	40,3	35,3
HARENGUS	Pesquera	ELI	**	**	35,3
MASTELLONE HERMANOS	Agroindustria	GL	69,0	46,5	35,2
COPEURO	Petróleo y derivados	ET	54,8	54,2	35,1
PETROQUÍMICA RÍO TERCERO	Petroquímica	ELI	**	34,2	35,0
IND. JOHN DEERE	Maquinaria agrícola	ET	**	**	34,8
PLUSPETROL ENERGY	Petróleo y derivados	ASOC	**	**	34,5
VIEIRA	Pesquera	ET	**	**	34,4
CHARGEURS WOOL ARG.	Lanera	ET	**	**	34,4
NIZA	Agroindustria	GL	39,0	**	33,4
MC CAIN ARGENTINA	Agroindustria	ET	46,8	39,3	32,8
ARGENOVA	Pesquera	ET	35,2	**	32,8
SUC. DE A. WILLINER	Agroindustria	ELI	**	**	32,3
ALPESCA	Pesquera	ET	**	**	32,0
SETON ARGENTINA	Cuero y derivados	ET	113,8	***	***
TRADIGRAIN	Agropecuaria	ET	245,0	**	***
EASTMAN CHEMICAL	Química	ET	69,5	**	***
JOHNSON MATTHEY	Química	ET	67,3	**	***
CURTIDOS SAN LUIS	Cuero y derivados	ELI	39,9	**	***
PECOM AGRA	Agroindustria	GL	290,5	266,4	***
PECOM ENERGÍA	Petróleo y derivados	GL	356,9	120,0	***
EG3	Petróleo y derivados	CE	**	118,5	***
PETROLERA SANTA FE	Petróleo y derivados	CE	67,8	95,7	***

Empresa	Actividad principal	Tipo de empresa*	2001	2002	2003
SIAT	Siderúrgica	GL	48,4	80,3	***
PANAMERICAN SUR	Petroquímica	ASOC	52,4	67,6	***
PÉREZ COMPANC	Petróleo y derivados	GL	***	57,4	***
PROD SUDAMERICANOS	Agropecuaria	ET	141,0	**	**
COMER. DE ENERGÍA	Petróleo y derivados	ASOC	61,1	**	**
GLENORE CEREALES	Agropecuaria	ET	44,4	**	**
IVECO ARGENTINA	Automotriz	CE	40,5	**	**
PATAGONIAN FRUITS TRADE	Frutícola	ET	37,7	**	**
CONAGRA ARGENTINA	Agropecuaria	GL	36,1	**	**
FERRERO ARGENTINA	Agroindustria	ET	35,5	**	**
OLEGA	Agroindustria	ET	34,4	**	**
CURTIEMBRE ARLEI	Cuero y derivados	ELI	117,3	89,2	**
CÍAS. ASOC. PETROLERAS	Petróleo y derivados	ET	**	53,0	**
A. SOUTH AMERICA	Pesquera	ET	**	50,7	**
PIONEER NATURAL RESOURCES	Química	ET	**	46,8	**
MOLFINO HERMANOS	Agroindustria	GL	**	41,4	**
FIAT AUTO	Automotriz	CE	270,9	40,2	**
IMPSA	Metalúrgica	GL	48,4	37,1	**
PROCTER & GAMBLE	Química	ET	**	36,0	**
CEPA	Agroindustria	GL	**	34,9	**
CENTRAL COSTANERA	Energía eléctrica	ASOC	62,5	34,5	**
CÍA. GENERAL DE COMBUSTIBLES	Petróleo y derivados	GL	**	33,7	**
TOTAL			18.195,2	20.136,9	24.261,1

\* CE: empresa que forma parte de un conglomerado extranjero; ET: empresa extranjera que no forma parte de un conglomerado económico; GL: empresa que forma parte de un grupo económico nacional; ELI: empresa nacional que no forma parte de un grupo económico; ASOC: asociación entre distintos tipos de empresa. La clasificación de las firmas del panel se realizó a partir de la situación correspondiente al último año en que formó parte del *ranking*.

\*\* En el año de referencia, la empresa se encontraba por debajo del puesto 100 del *ranking* de las cien primeras exportadoras del país.

\*\*\* En el año de referencia, la empresa no figura en el *ranking* de las cien primeras exportadoras del país por diferentes motivos (ausencia de información, empresa que se crea en los años siguientes, etc.).

Fuente: Elaboración propia sobre información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

## 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”, **Realidad Económica**, N° 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", *Cuadernos del Sur*, N° 29, noviembre.
- Azpiazú, D. y Schorr, M. (2003): *Crónica de una sumisión anunciada. Las renegotiaciones 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", **Realidad Económica**, N° 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", *Desarrollo Económico*, N° 80, Vol. 20, enero-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.
- Diamond, 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", **Realidad Económica**, N° 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](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 N° 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", **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 6ª 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.

### Post-scriptum

Desde el cierre de este artículo se produjeron algunos hechos relevantes (como, por ejemplo, la finalización del proceso de reestructuración de la deuda en *default* con una aceptación del 76%), no obstante, parecen haberse reafirmado varias de las hipótesis planteadas y de las tendencias identificadas.

- **Salarios y situación social**

Se ha verificado un desplazamiento del centro de gravedad del conflicto

social desde los desocupados hacia ciertos sectores asalariados. Entre otras cosas, esto se vincula con el hecho de que en un contexto de fuerte crecimiento de la economía y, en numerosas actividades (sobre todo productoras de bienes transables), de la productividad y la rentabilidad empresarial, se constata un ostensible deterioro de los salarios en relación con sus muy deteriorados niveles previos a la devaluación, así como una creciente segmentación de la clase trabajadora argentina<sup>1</sup>. Esto se asocia, a

<sup>1</sup> Según información elaborada por el INDEC, entre diciembre del 2001 y el mismo mes de 2004 el salario promedio disminuyó en términos reales un 15%. En ese marco ge-

su vez, con múltiples procesos concurrentes: a) la erosión de ingresos que trajo aparejada la inflación; b) la vigencia de un “ejército de reserva” de grandes dimensiones (a pesar de la caída que se ha verificado en la tasa de desocupación); c) las modalidades que asumió la creación reciente de empleo (fuerte “dinamismo” del trabajo no registrado y salarios relativamente reducidos para los nuevos empleos “en blanco” —en muchos casos por debajo de los valores que determinan la línea de la pobreza—); d) el hecho de que los aumentos salariales fijados por decreto recayeron casi exclusivamente sobre los trabajadores “en blanco”. De allí que no sea casual que a pesar del notable crecimiento que experimentó la economía argentina durante el 2004 (9% a precios constantes), se haya incrementado la brecha de ingresos entre el decil más rico y el más pobre<sup>2</sup>.

Sobre estas cuestiones, caben dos breves comentarios. En primer lugar, las evidencias disponibles indican que de no haber sido por los aumentos salariales por decreto, la caída de los salarios y la inequidad distributiva serían aún más acentuadas. En un trabajo reciente del Banco Central (BCRA) se concluye: “Si bien es difícil explicar qué es lo que hubiera pasado si estos aumentos no se hubieran otorgado [se refiere a los que se dispusieron durante los gobiernos de Duhalde y Kirchner —no se computa la última suba otorgada—], la historia

muestra que representan casi un 80% de la suba de los salarios nominales del sector formal privado de la economía<sup>3</sup>. En otras palabras, si algo frenó la caída del poder adquisitivo de los salarios fue la “mano visible” del Estado y no, como se afirma desde algunos sectores favorables al nuevo “modelo económico”, las virtudes endógenas del mismo y la “solidaridad empresaria” hacia los trabajadores.

En segundo lugar, en el último tiempo se han escuchado numerosos señalamientos por parte de empresarios del sector productivo (en particular, aquellos nucleados en torno de la Unión Industrial Argentina y de la Asociación Empresaria Argentina), e incluso de algunos miembros del gabinete presidencial, en cuanto a las “dificultades” existentes para continuar con los aumentos salariales decretados por el gobierno, los cuales, a su juicio, deberían quedar “atados” a eventuales incrementos en la productividad de forma de no alterar la rentabilidad del capital y de que no se produzca un aumento en los precios de los bienes elaborados. Sobre el particular, cabe traer a colación una de las principales conclusiones del trabajo precitado del BCRA: “el importante aumento en el excedente bruto de explotación (la participación del ingreso que no se llevan los asalariados) a nivel agregado, generado por el fuerte cambio en los precios relativos, posibilitaría una recomposición salarial sin que necesariamente sea trasladada a precios fi-

---

neral subyacen desempeños diferenciales: mientras que el abonado en el sector privado registrado prácticamente recuperó el nivel que tenía a fines de 2001, el correspondiente al sector privado no registrado fue un 25% más bajo y el de los empleados estatales un 28% menor.

<sup>2</sup> Véase Lozano, C. (2005): “Los problemas de la distribución del ingreso y el crecimiento en la Argentina actual”, Instituto de Estudios y Formación de la CTA.

<sup>3</sup> BCRA (2005): “Informe de inflación. Primer Trimestre 2005” (disponible en [www.bcra.gov.ar](http://www.bcra.gov.ar)).



nales, aún cuando estos aumentos no sean convalidados por una mayor productividad. Esta es la situación que enfrentan principalmente los sectores productores de transables, los más beneficiados por este cambio en los precios relativos”.

#### •Promoción industrial y obra pública

Desde el cierre del artículo se han aplicado una serie de medidas que han beneficiado a buena parte de los

sectores del gran capital que conforman la base de sustentación del “modelo de dólar alto”. Entre ellas, interesa destacar el inicio de la realización de obras tendientes a morigerar los efectos de la “crisis energética” (en particular, la ampliación en la capacidad de las redes de transporte) y la aplicación de un “paquete” de incentivos fiscales tendientes a incrementar la inversión. Casi el 100% de este “sacrificio fiscal” (algo más de 1.000 millones de pesos) fue internalizado por un núcleo sumamente reducido de grandes empresas que se caracterizan por tener una alta propensión exportadora, elevados niveles de productividad, funciones de producción de naturaleza capital-intensiva, etc. Entre ellas se destacan: Aluar, Siderar, T6 Industrial, Peugeot-Citroen Argentina, Cargill, Siderca, Louis Dreyfus, YPF, Fate, Volkswagen Argentina, Aceitera General Deheza, General Motors de Argentina<sup>4</sup>. A pesar de estas medidas, todavía parece mantenerse en el diseño de las políticas públicas la lógica del “piloto automático” (esto es, la idea de que casi no se precisan políticas activas “si la macro funciona bien”).

#### • Características de las exportaciones

Los datos correspondientes al año 2004 reafirman la existencia de un fenomenal grado de concentración de las exportaciones argentinas y la ostensible primarización de la oferta exportadora de las compañías líderes<sup>5</sup>.

**22 de marzo de 2005**

<sup>4</sup> Veánse las Resoluciones N° 51/05 a 72/05 y 82/05 a 95/05 del Ministerio de Economía y Producción (disponibles en <http://infoleg.mecon.gov.ar>).

<sup>5</sup> Sobre estas cuestiones, véase CEP (2005): “Monitoreo de PYMES exportadoras” (se puede consultar en: <http://www.industria.gov.ar/cep/pdf/pyme2005.pdf>).