

XII Jornadas Interescuelas/Departamentos de Historia. Departamento de Historia, Facultad de Humanidades y Centro Regional Universitario Bariloche. Universidad Nacional del Comahue, San Carlos de Bariloche, 2009.

A la búsqueda de la burguesía nacional. Notas sobre la invocación de un fantasma durante la posconvertibilidad.

Ortiz, Ricardo, Perez, Pablo y Schorr, Martín.

Cita:

Ortiz, Ricardo, Perez, Pablo y Schorr, Martín (2009). *A la búsqueda de la burguesía nacional. Notas sobre la invocación de un fantasma durante la posconvertibilidad. XII Jornadas Interescuelas/Departamentos de Historia. Departamento de Historia, Facultad de Humanidades y Centro Regional Universitario Bariloche. Universidad Nacional del Comahue, San Carlos de Bariloche.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-008/554>

Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: <https://www.aacademica.org>.

A la búsqueda de la burguesía nacional. Notas sobre la invocación de un fantasma durante la posconvertibilidad¹

Ricardo Ortiz (UBA)*
Martín Schorr (UBA-CONICET)*

Introducción

El “modelo del dólar alto” nacido tras la devaluación del año 2002 fue presentado como una nueva etapa en la economía que vendría a terminar con el neoliberalismo vigente hasta ese momento en la Argentina; en otras palabras, el “modelo de la producción y el trabajo” venía a desterrar al de la “especulación y la extranjerización” nacido con el menemismo y continuado durante el gobierno de la Alianza.

Sin embargo, la estrategia de las nuevas fracciones hegemónicas dentro del bloque dominante² no hacía más que retomar, a partir de un nuevo nivel del tipo de cambio (en términos reales, muy superior al vigente durante la convertibilidad), la vieja teoría del “derrame”, a partir de la cual la recomposición de las ganancias de una parte de la gran burguesía local y de otras fracciones de los pequeños y medianos empresarios productores de bienes transables se trasladaría en parte a los asalariados y la creación de empleo. Ahora bien, en términos estrictos y concretos, la distribución del ingreso -tal como lo planteaban los sectores devaluacionistas en los años 2001 y 2002³- implicaba que la masa de ganancias generada por la economía argentina se redistribuyera –a partir de los efectos generados por la devaluación– hacia las grandes empresas exportadoras y,

¹ Ponencia presentada en la Mesa “El desarrollo económico argentino y las transformaciones de la burguesía nacional (1950-2008)”, en las XII Jornadas Interescuelas Departamentos de Historia, Universidad Nacional del Comahue, Bariloche, 28 al 31 de octubre de 2009.

* Sociólogos y docentes de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires. E-mail: ricky_ortiz@hotmail.com; schorr_martin@yahoo.com.ar.

² En esta ponencia se utilizan de modo indistinto los términos *bloque de poder* y *bloque dominante*. Tales conceptos hacen referencia a “la unidad contradictoria particular de las clases o fracciones de clase dominantes, en su relación con una forma particular del Estado capitalista... Es aquí donde el concepto de hegemonía puede aplicarse a una clase o fracción dentro del bloque en el poder. Esa clase o fracción hegemónica constituye en efecto el elemento dominante de la unidad contradictoria de las clases o fracciones políticamente dominantes, que forman el bloque en el poder... La lucha de clases, la rivalidad de intereses entre esas fuerzas sociales, está presente allí constantemente, conservando esos intereses su especificidad antagónica” (Poulantzas, 2001).

³ La fracción que impulsó la devaluación del año 2002 como salida de la Convertibilidad estaba integrada por la Unión Industrial Argentina (UIA), la CGT, las entidades empresarias agropecuarias –todas ellas conformaron el “Grupo Productivo”-, el Partido Justicialista, el sector alfonsinista del radicalismo e incluso el FMI hacia fines del año 2001.

en menor medida, hacia las pequeñas y medianas compañías industriales que habían logrado sobrevivir al cepo de la convertibilidad. Al final, el impacto de la devaluación sobre los ingresos de los sectores populares sería absolutamente regresivo, debido a la valorización en divisas que tuvieron los alimentos y a la inflación; así, no se mejoró sino que se agravó la situación estructural de los sectores populares.

En este sentido, resulta de interés indagar sobre los aspectos estructurales que dan fundamento a la conformación de las fracciones más dinámicas del bloque dominante en la Argentina de la post-convertibilidad. Para ello, se hará un repaso de los elementos centrales del “modelo del dólar alto” vigente desde el año 2002, para luego observar si existen elementos que puedan dar sustento a la vigencia de una fracción burguesa de carácter “nacional”, tal cual fue presentada discursivamente durante la crisis de la convertibilidad y que constituyó la base ideológica de las fracciones vencedoras en esa disputa por los nuevos rumbos en la acumulación de capital en la Argentina durante el año 2002.

1. Los rasgos generales del “modelo” post-convertibilidad

El estallido de la convertibilidad se expresó como una creciente crisis de acumulación experimentada por el capital concentrado interno (ya que para una parte importante de la burguesía no se podía garantizar el funcionamiento de la economía y una tasa y regularidad de acumulación capitalista), sumada a una crisis política y de régimen⁴.

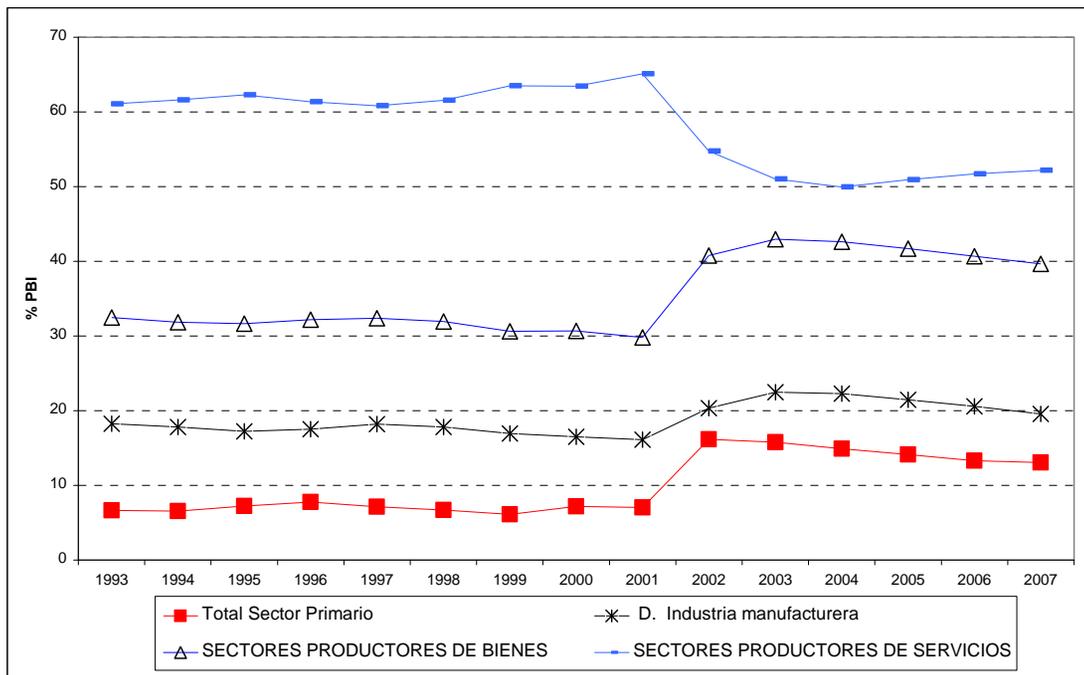
La adopción de la salida devaluacionista implicó que se produjeran importantes transformaciones en el funcionamiento de la economía. Por un lado, los sectores productores de bienes (especialmente ligados a la exportación) desplazaron a los productores de servicios como los más dinámicos de la economía. Por otro, tras hacer caer el peso de la crisis en los sectores trabajadores (por la caída de los ingresos), se produjo una nueva transferencia hacia el capital concentrado interno, al mismo tiempo que se fue configurando un mercado de trabajo con características diferentes respecto a la Convertibilidad, dado por una combinación de una caída del desempleo y salarios bajos.

Respecto al primero de los puntos, la mejora en la competitividad de los sectores productores de bienes que les otorgó la devaluación implicó un salto importante en el

⁴ Aquí se retoman algunas de las interesantes propuestas teóricas de O'Donnell (1982) relacionadas con la caracterización de las crisis en general.

peso de éstos en la economía. Si se analiza la evolución del PBI en precios corrientes, este reposicionamiento de los sectores productores de bienes implicaría que las “bondades del modelo productivo”, promovido por los sectores devaluacionistas, se expresa como un incremento en el peso relativo de estos sectores, en el marco de un fuerte crecimiento de la actividad (Gráfico N° 1).

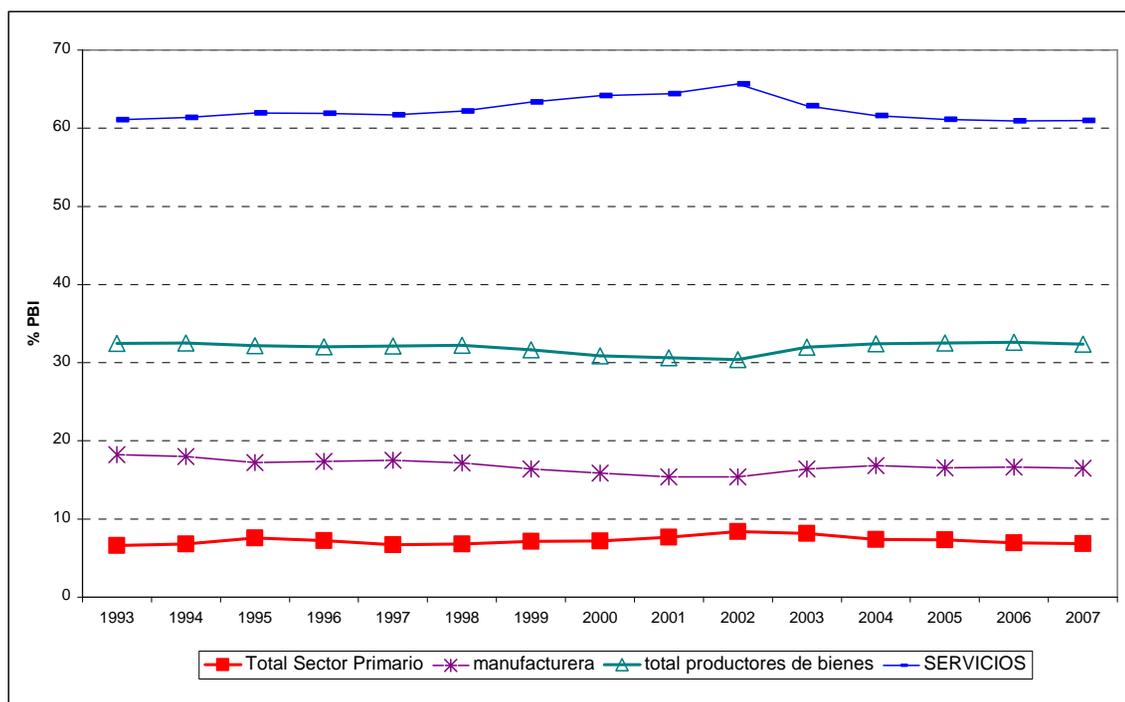
Gráfico N° 1
Evolución de la participación en el PBI de los principales sectores de actividad (a precios corrientes), 1993-2007



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Indec.

La devaluación tuvo un fuerte impacto en la estructura de precios, de manera tal que los productos transables experimentaron un incremento por encima del observado en el precio de los bienes no transables, ocasionando una fuerte transferencia hacia los productores de bienes transables, en detrimento de los servicios. Pero, si en lugar de analizar el peso de los distintos sectores en el PBI a precios corrientes, se observa lo ocurrido de acuerdo a la evolución de los precios constantes (es decir, manteniendo fija la variable precio) resalta el hecho de que el peso relativo de los sectores no se ha visto modificado (Gráfico N° 2).

Gráfico N° 2
Evolución de la participación en el PBI de los principales sectores de actividad (a precios constantes), 1993-2007



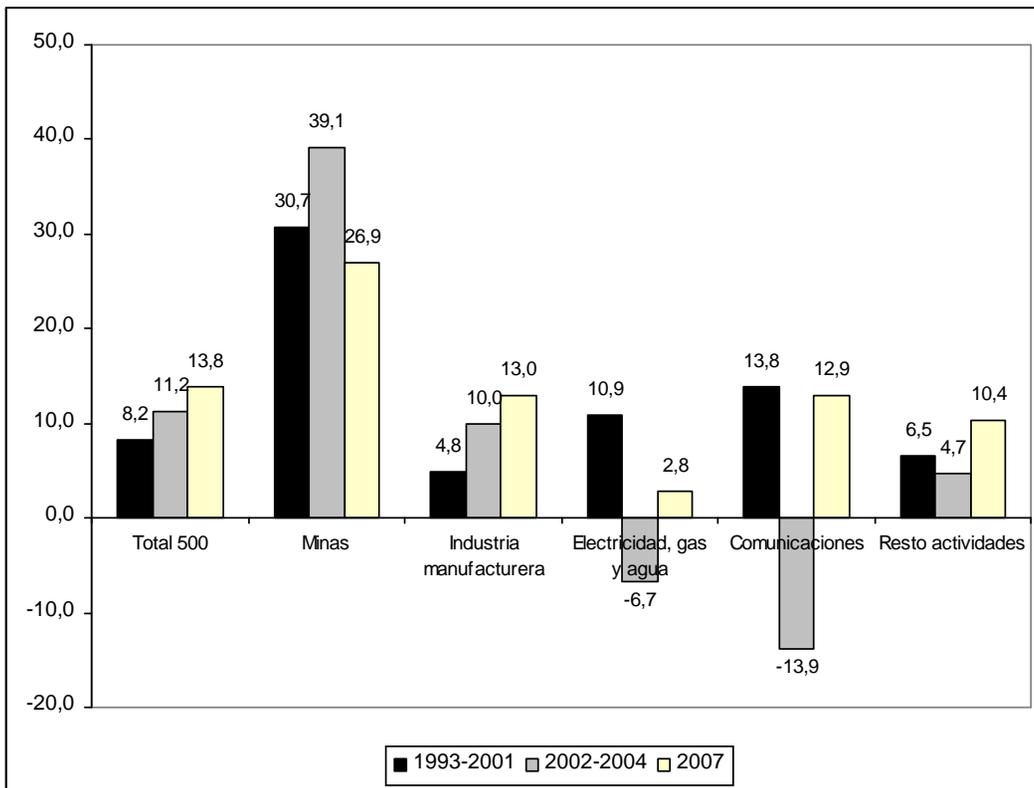
Fuente: Elaboración propia en base a datos del Indec.

Es decir, la devaluación operó como una fuerte transferencia de la renta desde los sectores de servicios (los más favorecidos durante la Convertibilidad) hacía los sectores productores de bienes, sin que se lleve adelante un profundo cambio estructural.

Pero no fue esta transferencia (entre fracciones del bloque dominante) la única que operó la salida devaluacionista, sino que la principal se experimentó a partir de un nuevo avance de los sectores del capital sobre los ingresos de los asalariados, siendo sobre éstos que cayó principalmente el peso de la crisis y el costo de su salida; en efecto, el incremento significativo del tipo de cambio real derivó, como era de esperar dadas las características sobresalientes de la estructura productiva y del poder económico de la Argentina, en una enorme erosión al salario real y profundizó una tendencia de largo plazo iniciada a mediados de la década de los setenta (Arceo, Monsalvo, Schorr y Wainer, 2008).

Al mismo tiempo, y en gran medida como resultado de la brusca contracción que experimentó el poder adquisitivo de las remuneraciones de los asalariados, tuvo lugar una importante recomposición de la tasa de ganancia, en especial para las grandes empresas que se desenvuelven en el medio local en los ámbitos de la extracción de recursos naturales (básicamente en los campos minero y petrolero) y de la producción manufacturera (Gráfico 3).

Gráfico 3
Evolución de la relación utilidades/valor de producción al interior de las 500 empresas más grandes de la Argentina según sector de actividad preponderante, 1993-2007 (porcentajes)

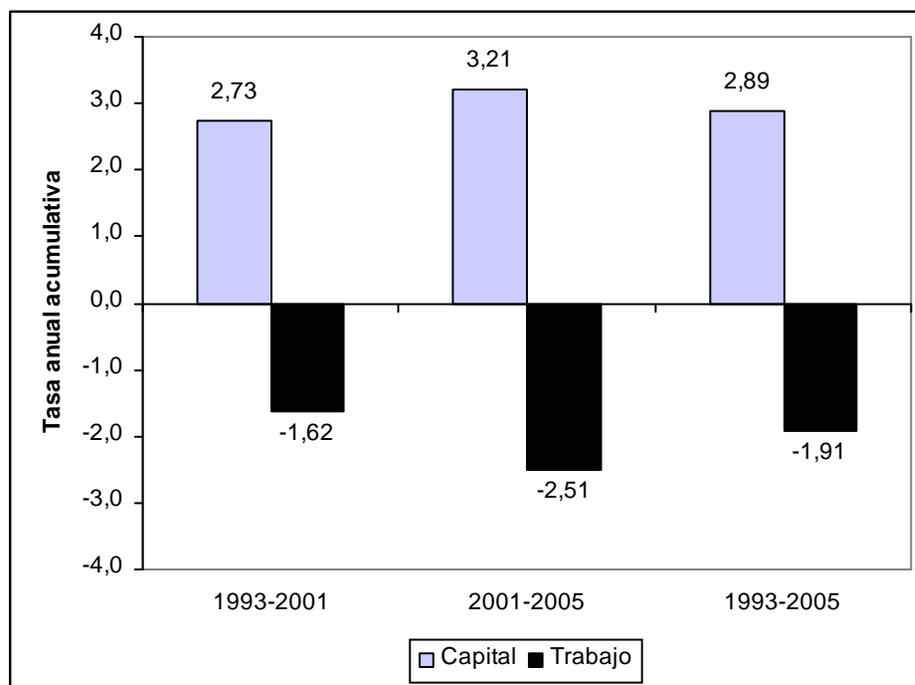


Fuente: elaboración propia en base a datos del Indec.

En síntesis, como resultado de los comportamientos dispares entre los salarios y los márgenes de beneficio, tuvo lugar una considerable transferencia de ingresos desde los trabajadores hacia el capital, profundizando la tendencia verificada en el país

durante el transcurso del decenio de los noventa, y más ampliamente desde mediados de los años setenta -específicamente, a partir del Golpe de Estado perpetrado en marzo de 1976- (Gráfico N° 4).

Gráfico N° 4
Tasa de variación anual de la participación en el ingreso de la Argentina del capital y el trabajo, 1993-2005



Fuente: elaboración propia en base a información del Indec.

Por último, pero no menos importante, debe mencionarse el fuerte proceso de transnacionalización de la economía argentina durante los últimos quince años, tendencia que –a pesar del discurso oficial sobre el carácter “nacional” del régimen económico surgido tras la devaluación– no se ha revertido. En este sentido, al analizar la composición de la cúpula empresaria local se observa que la participación de las firmas controladas por capitales extranjeros se ha incrementado en su número y en el peso de su facturación y sus exportaciones sobre el total de las ventas internas y al exterior de las doscientas mayores empresas de la Argentina, cristalizando las relaciones de poder económico emergentes del criticado “modelo de la especulación y la extranjerización”. Como se verá a continuación, este proceso se repite al interior de una de las actividades más dinámicas de la última década, como es la explotación de los recursos naturales.

2. El sector de los hidrocarburos

La gestión privatizada en los hidrocarburos redujo las actividades de exploración; mientras en los años setenta y ochenta el promedio anual de pozos exploratorios podía oscilar alrededor de los 140, entre 1993 y 1999 ese número disminuyó a 105, y entre el 2000 y el 2005 cayó a 39⁵.

Ello condujo a la caída de las reservas: mientras en el año 1988 las del petróleo alcanzaban para el abastecimiento del mercado por un período equivalente a los 14 años y las gasíferas llegaban a los 34 años, en el año 2007 esa expectativa alcanzaba a los 7 años tanto para el petróleo como para el gas.

Resaltan así las estrategias empresariales de corto plazo, que prefirieron enfocarse en incrementar el ritmo de la explotación del recurso –sobre todo del gas- sin preocuparse por la búsqueda de nuevos yacimientos, y en orientar la producción al mercado externo como fuente de divisas, reforzando el poder empresario frente a un Estado había decidido desprenderse del manejo de recursos estratégicos como el gas y el petróleo.

Las características que se exponen del sector hidrocarburífero demuestran que no se trata de una actividad en la cual las estrategias empresarias hayan avanzado en un sendero que incorporara mayor valor agregado a la producción del recurso natural (ya que se exportaba fundamentalmente el petróleo crudo y no derivados) ni que haya habido inversiones para dinamizar la producción futura a medida que se iba extrayendo el mineral de los yacimientos. A pesar de ello, la Ley N° 26.154 de incentivos para la producción petrolera aprobada en octubre de 2006 les otorgó nuevos beneficios a las productoras de petróleo y gas, en vez de sancionarlas por el incumplimiento de sus obligaciones estipuladas en la ley de hidrocarburos y en la normativa que les entregó los yacimientos de YPF. Según esta ley de “promoción” se establecen beneficios impositivos y de eliminación de tasas y derechos de importación para aquellas empresas que se presenten a solicitarlo, los que tienen un carácter similar al Régimen Minero aplicado desde 1993. De tal modo, las empresas que se asocien con la empresa estatal ENARSA (Energía Argentina S.A.) pueden obtener la devolución anticipada del Impuesto al Valor Agregado, amortización del Impuesto a las Ganancias y exención del

⁵ Se trata de la Ley 26.154 promulgada el 26 de octubre de 2006. Para una caracterización del sector petrolero en la Argentina, ver Ortiz (2007a).

Impuesto a la Ganancia Mínima presunta sobre la totalidad de los gastos e inversiones realizadas en la etapa de exploración y las inversiones realizadas en el período de explotación de los recursos. También se exime del pago de los derechos de importación y todo otro derecho por la introducción de bienes de capital necesarios para la ejecución de las actividades de exploración y explotación. Por otra parte, a las empresas que ya están explotando petróleo y gas, no han realizado exploración y se suman al régimen de incentivos, se les otorga, además, 10 años más de concesión sobre las nuevas áreas, a contarse a partir del vencimiento del plazo original de la concesión⁶. En este último sentido, la ley de promoción coincide con algunas prórrogas a las concesiones petroleras y gasíferas otorgadas tanto a nivel provincial como nacional, muchos años antes del vencimiento de los contratos. Por ejemplo, en el año 2000, el gobierno nacional prorrogó de la concesión del yacimiento Loma de la Lata en Neuquén (que no había terminado) hasta el 2027; en el año 2007, las provincias de Chubut y Santa Cruz otorgaron prórrogas a las empresas diez años antes del vencimiento de las concesiones, por períodos de 20 y 40 años (hasta el 2027 en Chubut y hasta el 2047 en Santa Cruz), sin que ello tuviera justificaciones basadas en criterios técnicos o productivos; lo mismo sucedió recientemente –en junio de 2009 se prorrogaron concesiones que vencían originalmente en el año 2017- en la provincia de Neuquén.

Por otra parte, resulta interesante considerar otra medida de política sectorial como lo fue la creación de una empresa estatal petrolera, denominada ENARSA. Al privatizarse YPF el Estado perdió toda posibilidad de control sobre la cadena hidrocarburífera, pues no retuvo ninguna presencia en ningún eslabón de la misma: no explora ni produce gas o petróleo, no tiene instalaciones de refinación, almacenamiento, transporte ni comercialización de derivados. Además, como consecuencia de la privatización total del sector, también ha perdido a los recursos humanos formados durante décadas que permitirían –a través del conocimiento de la actividad- ejercer un control efectivo sobre las empresas privadas. Hoy, ENARSA sólo se dedica a administrar los yacimientos revertidos por los privados por no encontrar interés en su explotación (sin contar con capacidades de exploración o explotación por sí misma).

⁶ Se “incentiva” así a las empresas que incumplieron con las tareas de exploración y explotación a la que se comprometieron con las concesiones. El propio presidente de ENARSA lo asume al sostener que “con posterioridad a la concesión y privatización se siguió trabajando exactamente en las mismas cuencas” y que los que vinieron después de la YPF estatal “no avanzaron sino que se concentraron en esas cinco cuencas”. Al respecto, puede consultarse la versión taquigráfica del informe oral del presidente de ENARSA el 7/9/2005 en la Comisión de Energía y Combustibles de la Cámara de Diputados de la Nación.

Podría haberse convertido en un instrumento de recuperación de la actividad hidrocarburífera por parte del Estado, pero la estrategia gubernamental es utilizarla por el gobierno como un socio menor de las grandes trasnacionales en la búsqueda de hidrocarburos *off shore*.

Otro efecto de la desregulación sectorial ha sido el afianzamiento del control oligopólico del mercado del petróleo crudo y de sus derivados. Este proceso se generó al privatizar YPF (la empresa más grande en términos de exploración y explotación petrolera y gasífera, producción de derivados y su comercialización) y se mantuvo hasta la actualidad, sin que se hubieran adoptado acciones tendientes a incrementar el número de actores presentes en la oferta de hidrocarburos y subproductos y/o disminuir la participación porcentual de los más grandes⁷.

Asimismo, y como correlato del fuerte proceso de extranjerización de la economía argentina, en el sector hidrocarburífero prácticamente la totalidad de la producción de petróleo y gas y de sus derivados está manejado por un selecto grupo de empresas trasnacionales. Desde la segunda mitad de los años noventa hasta los primeros años de la actual década se realizaron varias transferencias de capital de firmas petroleras argentinas a multinacionales. Entre las más importantes, se encuentran la seguidilla de compras de la española Repsol: en 1996, adquirió el control del grupo argentino Astra; en 1997, a través de esta última, compró el 45% de compañía local Pluspetrol, y obtuvo el paquete mayoritario de Eg3 (comercializadora de combustibles de capital local); en 1998 aumentó su participación en Refinería del Norte; y en 1999 compró YPF. Otras operaciones importantes realizadas por petroleras internacionales fueron también la adquisición de Bidas por parte de la norteamericana Amoco en 1997, que dio origen a Pan American Energy; la adquisición de Petrolera San Jorge por la estadounidense Chevron, en 1999; y las compras por parte de Petrobras de Eg3 en 2001 y del grupo energético argentino Perez Companc en 2002. Dicho proceso de centralización del capital y extranjerización de activos se produjo prácticamente sin que los organismos de control (entre ellos la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia) pusieran límites a la concentración de los mercados. Ello es particularmente importante de destacar por los efectos –reales o potenciales– que se derivan de dichas operaciones sobre la estructura y el funcionamiento del mercado

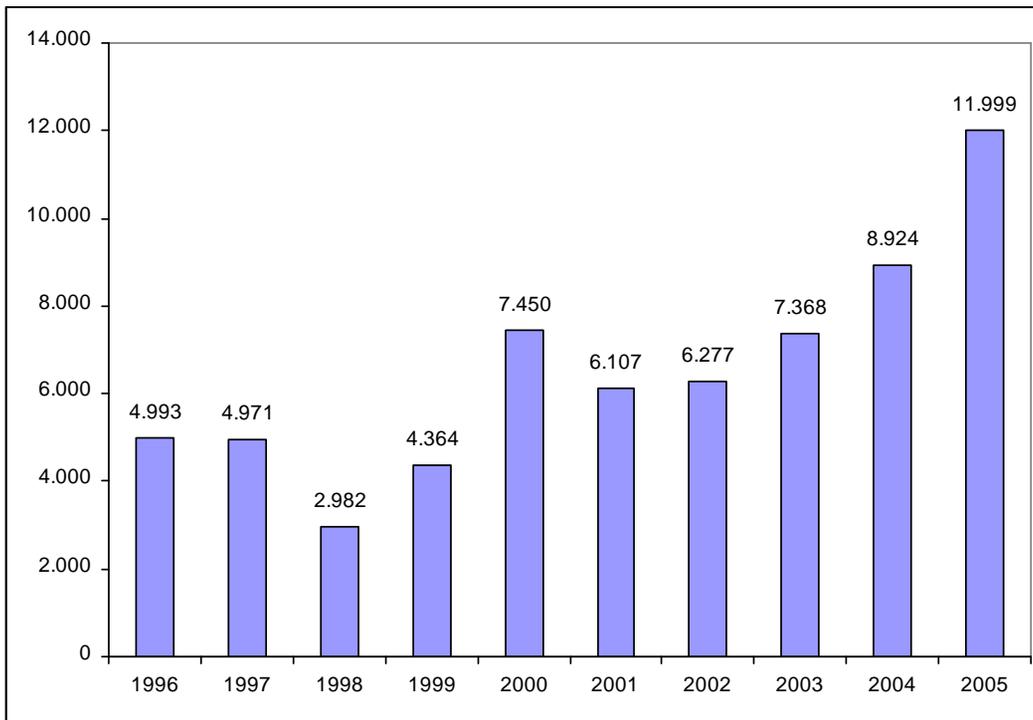
⁷ Actualmente, las cinco principales firmas operadoras en la producción de petróleo (Repsol-YPF, Petrobras, Pan American Energy, San Jorge/Chevron y Tecpetrol) manejan más del 75% del total de la oferta, y cuatro firmas (Repsol-YPF, Shell, Esso y Petrobras) controlan más del 80% de las ventas de naftas y gas oil en la Argentina.

petrolero, del conjunto del sector energético, y de una amplia gama de actividades productivas de tipo energo-intensivas. Sólo en 1999, cuando Repsol adquirió YPF, la CNDC dictaminó que la firma española debería desprenderse de algunos activos, lo que recién se produjo a principios de 2001, cuando transfirió Eg3 a la brasileña Petrobras. Luego de la salida de la convertibilidad continuaron las transferencias accionarias, pero excepto en el mencionado caso de la compra de Perez Companc por parte de Petrobras, el resto fueron operaciones entre empresas extranjeras⁸, involucrando montos por U\$S 3.700 millones en total.

Por todo ello, es llamativo que -a pesar del discurso nacionalista del gobierno- no se hayan adoptado medidas dirigidas a restringir los procesos de extranjerización ni de captación de la renta hidrocarburífera de la cual se apropian las empresas del sector, que se ha incrementado fuertemente desde la década pasada (Gráfico N° 5). Sólo se ha optado por asociar el Estado al incremento de beneficios obtenido por las empresas como consecuencia del aumento del precio internacional del petróleo a partir del año pasado; ello se instrumentó a partir de la implementación de retenciones móviles a la exportación de hidrocarburos.

Gráfico N° 5:
Estimación de la renta hidrocarburífera en la Argentina, 1991-2005
(en millones de dólares)

⁸ En ellas estaban involucradas Vintage Petroleum, Occidental Petroleum, Apache, Pioneer y Pan American Energy.



Fuente: elaboración propia en base a Mansilla (2006).

Es decir, no se ha optado por seguir una vía de nacionalización del recurso natural, sino apenas de asociación del Estado con los privados en la apropiación de parte de la renta, con un sentido fiscalista y dejando de lado toda consideración de tipo estratégica. Si se pretende rastrear la presencia de empresarios “nacionales” en el sector, sólo pueden hacerse referencias a la reciente compra de una participación accionaria minoritaria en el conglomerado energético Repsol-YPF por parte de una empresa constructora argentina (Grupo Eskenazi) que cuenta con más respaldo político que patrimonial y que no ha generado modificaciones en la concepción de los hidrocarburos como simples *commodities* ni ha apostado a reorientar el camino recorrido desde los años noventa.

3. La minería metálica

La Argentina es uno de los países más “amigables” para la inversión extranjera en el sector minero. La estabilización de la carga impositiva de los proyectos por un período de hasta 30 años es el plazo más amplio otorgado por países de la región: las firmas gozan de esta manera de un congelamiento de las cargas tributarias totales, sean

estas nacionales, provinciales o municipales⁹. También se eliminaron derechos de importación, impuestos especiales, gravámenes a bienes de capital e insumos; se estima así que en los primeros cinco años de aplicación de esta liberación de gravámenes, los montos destinados a la importación (sólo por grandes empresas) representaron aproximadamente el 30% del total de las inversiones en dicho período (Prado, 2005). Por otra parte, las empresas están obligadas a constituir una previsión especial para cubrir posibles daños ambientales, y son ellas mismas las que fijan el monto de los aportes; los fondos destinados a estas previsiones también pueden ser deducidos del impuesto a las ganancias hasta en un 5%, lo que ha sido utilizado por la totalidad de las empresas registradas en el régimen de promoción minera (Prado, 2005).

Respecto de las regalías, a pesar de que las empresas deben pagar un 3% a las provincias mineras, del monto resultante se deducen los costos de transporte, fletes, seguro, molienda, comercialización, administración, fundición y refinación (art. 22 de la ley 24.196). De esta forma, gran parte de las inversiones las paga el Estado.

Además, para su comercio exterior no deben pasar por la aduana y tienen libre disponibilidad de las divisas, lo que hace prácticamente inexistentes los controles sobre los reales movimientos de productos, bienes y divisas. Tampoco pagan impuestos de ingresos brutos, ni a los combustibles, ni sellos ni tasas para la importación y en el sur de la Argentina gozan de un reintegro especial por exportar desde los puertos patagónicos¹⁰.

Estos incentivos y garantías operaron favoreciendo a las empresas del sector cuando se produjo la crisis económica e institucional del año 2002, ya que las mismas no se vieron afectadas por las variaciones cambiarias e impositivas a pesar de la vigencia de la ley de emergencia pública. De este modo, a las empresas mineras que ya operaban en la Argentina no se les aplicaron las retenciones a las exportaciones, que sí incidieron sobre las ventas al exterior de las empresas agropecuarias y petroleras. Aquellas firmas que ingresaron al país luego de enero de 2002 sí fueron incluídas dentro del régimen de retenciones, pero los menores costos internos de producción derivados

⁹ Respecto del proceso de creación de incentivos a la explotación minera en la Argentina y sus efectos más relevantes véase Ortiz (2007b).

¹⁰ Es notable que además del “puntapié inicial” dado durante los dos períodos de gobierno de Carlos Menem (1989-1995 y 1995-1999), tanto durante la gestión de Fernando de la Rúa (1999-2001), como en el gobierno de Duhalde (2002-2003) y de Néstor Kirchner (2003-2007) no sólo se mantuvo sino que se profundizó la misma política minera.

de la salida de la convertibilidad compensaron los menores ingresos originados por las exportaciones.

La puesta en vigencia del complejo normativo citado precedentemente ha generado muy importantes incentivos para la entrada de los capitales extranjeros en el sector, dinamizando la exploración y explotación de la minería metálica en la Argentina. En este sentido, y para comprender el proceso de entrada a la Argentina de algunas de las más importantes empresas mineras del mundo, debe destacarse que hacia 1999 la Argentina presentaba una de las tasas internas de retorno más elevadas del mundo para la producción de cobre y oro; ello se vio magnificado, a la vez, por la mencionada caída de los costos internos post-convertibilidad¹¹.

Todo ello redundaba en bajísimos costos para la explotación del mineral; en el caso del oro, su costo en la Argentina oscila entre los U\$S 120 y U\$S 170 la onza, cotizándose actualmente a un precio internacional que oscila alrededor de U\$S 1.000.-.

Es decir, el conjunto de leyes, decretos y resoluciones ministeriales que ordenaron la actividad sectorial propendieron al crecimiento de la producción y al afianzamiento de algunos grupos de productos (minerales metálicos –oro, plata, cobre-) por sobre el resto, al mismo tiempo que orientaban el destino de la producción hacia la exportación sin agregar valor al mineral.

En cuanto al origen del capital de las empresas que operan en los segmentos más dinámicos de este sector, se trata casi en su totalidad de firmas de origen extranjero, que son las que poseen las concesiones para la explotación de la minería metálica en el territorio argentino. Se trata, entre otras, de: Barrick Gold, Northern Orion Resources, Mansfield Minera, GoldCorp Ltd., Silver Standard Resources, Global Copper (todas ellas de Canadá); Rio Tinto (Reino Unido); FMC Lithium Corp., Pan American Silver Corp. (de EE.UU.); AngloGold (Sudáfrica), e incluso empresas suizas y chinas. En algunos casos, como en Cerro Vanguardia –Santa Cruz- existen asociaciones entre empresas de los estados provinciales que tienen una participación muy minoritaria (menos del 10%) en los emprendimientos encabezados por las firmas transnacionales. Resalta, en este sentido, el peso casi nulo de las empresas privadas nacionales en las

¹¹ La Argentina tenía en 1999 una tasa de retorno del 17,8% para desarrollar proyectos auríferos y del 14,8% en proyectos cupríferos. Ello la ubicaba en el segundo lugar y en el tercer lugar del mundo, respectivamente, para el desarrollo de este tipo de emprendimientos (Sánchez Alvabera y otros, 1999).

actividades de un sector que ha sido muy beneficiado por las políticas públicas en los últimos quince años.

4. El complejo sojero

Desde la introducción de la soja transgénica, el paradigma de los denominados “agronegocios” experimentó una expansión de este cultivo que lo transformó en la principal producción agrícola y en una de las exportaciones más importantes del país. Este proceso ha sido liderado principalmente por grandes empresas transnacionales y algunas de capital nacional, que son propulsoras de un régimen de acumulación fuertemente concentrador y excluyente¹².

Este incremento de la concentración se conecta con un proceso en el que un grupo reducido de empresas controla la comercialización de los productos de la soja, dentro del cual fue creciendo la presencia de capitales extranjeros. Así, un grupo de compañías multinacionales se consolidó en la cúpula exportadora, concentrando cada vez más las ventas al exterior de un mercado externo en crecimiento (Perez, 2006).

Así, el incremento de las exportaciones de aceite de soja ha convertido a la Argentina en el primer exportador de este producto del mundo. Entre los años 1988 y 2005, éstas se multiplicaron 5,5 veces, llegando a ser casi de 5 millones de toneladas en total. Esta expansión se realizó de manera tal que fue apropiada por un pequeño grupo de empresas: en el período mencionado, la participación de los primeros cinco exportadores de productos agropecuarios pasó del 33% al 82% del total de las ventas externas.

Conjuntamente con este proceso de concentración, hubo un cambio en el tipo de firmas que integraron la cúpula exportadora agropecuaria. Por un lado, se encuentra Cargill, que ha sido durante todo el período la principal firma (salvo el año 2005 donde fue desplazada del primer lugar por Bunge). Por otro lado, el resto de las empresas que la acompañan en la cúpula presenta diferencias. Mientras que hacia finales de la década del ochenta se evidenciaba la presencia de entidades cooperativas (FACA) o empresas nacionales vinculadas con la producción regional (Aceitera Chabas), durante la segunda mitad de la década del noventa la cúpula estuvo integrada por empresas transnacionales y grupos económicos de capital local. Finalmente, luego de la salida de la

¹² Sobre este proceso, puede consultarse Perez (2006) y Ortiz, Perez y Schorr (2008).

convertibilidad, pese a que la cúpula siguió conformada por estos dos últimos tipos de empresas, son las primeras las que predominan. Así, en el año 2005 se observa que tres de estas cinco empresas son transnacionales (entre ellas las dos primeras Bunge y Cargill, y la cuarta Louis Dreyfus) concentrando el 54% de las exportaciones, siendo las otras dos grandes grupos locales (Aceitera General Deheza y Vicentín)¹³.

En el caso de la exportación de granos, donde casi se quintuplicaron las ventas al exterior entre 1988 y 2005, también existe un alto grado de concentración ya que en este mismo período las cinco principales comercializadoras pasaron de manejar el 51% al 72% del total de las exportaciones. Por otro lado, el proceso de extranjerización presenta niveles mayores respecto a los otros productos, ya que mientras que en el año 1988 en la cúpula se observaban entidades cooperativas y empresas de capitales nacionales (Federación Argentina de Cooperativas Agrarias, Agricultores Federados Argentinos, Cía. Emiliana), en el año 2005 la cúpula esta formada mayoritariamente por empresas transnacionales: Cargill, Toepfer, Louis Dreyfus, ADM Argentina y Nidera.

5. El sector industrial¹⁴

El crecimiento industrial experimentado entre 2003 y 2007 estuvo signado por dos aspectos que no pueden soslayarse. En primer lugar, por la vigencia de un escenario internacional inusitadamente favorable para países exportadores de *commodities* (aún en el ámbito fabril). En segundo lugar, en el plano interno, por la ausencia de política industrial (salvo medidas muy puntuales, acotadas en sus efectos y con escasa coordinación) y, por ende, en el hecho de que el “dólar alto” se constituyó en el eje ordenador por excelencia del “fomento a la industria”. En ese marco contextual, los rasgos distintivos del comportamiento de la industria local son:

- A la par del crecimiento del peso de la industria en el PBI desde el año 2002, hay dos cuestiones a mencionar que no son tenidas en cuenta en los análisis y la discusión sobre la política económica de esta fase y sus impactos. La primera es que la reindustrialización se dio hasta el año 2004 (básicamente a favor de la utilización

¹³ La misma situación se observa en la cúpula exportadora de pellets, lo cual se debe a la complementariedad en la producción entre estos dos productos (el pellet puede ser considerado un subproducto del aceite). Por ello, los niveles de concentración y las firmas que forman parte de la cúpula presentan las mismas características descritas en la exportación de aceite de soja.

¹⁴ Para un desarrollo de lo expuesto en este apartado, puede consultarse Schorr (2005) y Ortiz y Schorr (2009)

de la capacidad instalada en la industria, que había caído entre 1998 y 2002); a partir de entonces el sector volvió a perder participación en el PBI global (aunque no con tanta intensidad como en la década pasada). La segunda es que se consolidó aún más un perfil productivo-industrial muy ligado al procesamiento de recursos básicos (agroindustria, petróleo y sus derivados, acero y aluminio, químicos) y la “armaduría automotriz”. Si bien es cierto que en el transcurso del período de referencia crecieron todas las manufacturas, no menos cierto es que de la mano del “dólar alto” y el “piloto automático” no hubo cambio estructural.

- El crecimiento industrial entre 2003 y 2007 implicó una importante creación de puestos de trabajo. Pero a raíz de los salarios y los costos salariales reducidos a partir de la secuencia devaluación-inflación, del dinamismo del empleo no registrado en algunas ramas, y del comportamiento de la productividad, tuvo lugar una nueva y fenomenal transferencia de ingresos desde los trabajadores hacia los empresarios (Cuadro N° 1).

Cuadro N° 1. Evolución de la producción, la ocupación, la productividad laboral, el costo salarial y la relación productividad/costo salarial en la industria argentina, 1993-2007 (en índice base 1993=100)

	Producción	Obreros ocupados	Productividad	Costo salarial*	Productividad/costo salarial
1993	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1994	104,6	97,1	107,7	105,5	102,1
1995	97,3	91,3	106,6	97,6	109,3
1996	103,5	88,1	117,4	96,7	121,5
1997	113,6	89,0	127,7	92,2	138,4
1998	113,2	86,3	131,2	93,6	140,1
1999	101,3	78,7	128,8	95,8	134,5
2000	99,7	73,0	136,5	95,0	143,7
2001	88,2	68,3	129,1	93,2	138,5
2002	79,8	62,0	128,6	59,6	215,6
2003	93,6	65,3	143,3	59,6	240,3
2004	106,7	71,7	148,8	70,4	211,5
2005	116,3	76,4	152,3	78,5	194,1
2006	126,7	80,2	158,0	82,1	192,4
2007	138,5	84,6	163,7	96,1	170,4

* Salario nominal deflactado por el IPIM sectorial.

Fuente: *Elaboración propia en base a información del INDEC.*

- Estas tendencias derivaron en una considerable recomposición de las ganancias empresarias, que favoreció fundamentalmente a las compañías oligopólicas de la actividad fabril. Estas firmas líderes están insertas en los rubros más favorecidos por el “dólar alto” (*commodities* y “armaduría automotriz”); se trata, en su mayoría, de

sólidas plataformas de exportación; contaron con diversas alternativas en materia de financiamiento; y pudieron realizar un manejo oligopólico en la fijación de precios. Por su parte, las pymes transfirieron ingresos hacia los núcleos industriales oligopólicos desigual relación que se manifiesta entre las grandes compañías y las pymes, así como por su inserción en industrias muy debilitadas y que sólo fueron “protegidas” por el nivel cambiario, dado que no hubo políticas de fomento, ni una revisión *en serio* de la estructura arancelaria de los años noventa.

- En la posconvertibilidad se profundizaron dos procesos característicos de la década pasada: aumentó la concentración económica en el sector manufacturero: en 2007 las 100 empresas industriales más grandes del país explicaron casi el 44% del PBI industrial, frente a una participación del 38% en 2001 y el 27% en 1993; y se afianzó el grado de extranjerización del sector, con un efecto directo en una aún mayor pérdida de “decisión nacional” en la definición de cuestiones estratégicas para el rumbo socio-económico del país. En este sentido, se trató en muchos casos de la transferencia de firmas nacionales de primer nivel a manos extranjeras (por ejemplo, la siderúrgica Alindar, la petrolera Perez Companc, la alimentaria Quilmes, la cementera Loma Negra, y el frigorífico Swift Armour, entre otros).
- El aumento en las exportaciones industriales fue explicado en gran medida por las ventas al exterior de agroalimentos, acero y aluminio y la “armaduría automotriz”. Esto marca los límites del “dólar alto” como eje prácticamente excluyente de la “política industrial” para avanzar hacia una redefinición del perfil productivo-exportador de la industria y de la inserción nacional en las corrientes mundiales del comercio manufacturero (menos pasiva y subordinada).
- La sustitución de importaciones verificada en la industria fue acotada: el crecimiento 2003-2007 estuvo acompañado por un incremento pronunciado de las importaciones de manufacturas (en 2007 el sector registró una balanza comercial deficitaria de 720 millones de dólares). Este comportamiento evidencia tres cuestiones: a) la dimensión del desmantelamiento y la desintegración del sector que se dio a partir de la apertura económica de los años noventa (particularmente perjudicial para los segmentos industriales más complejos y con importante presencia pyme como bienes de capital, electrónica de consumo e industrial y diversos rubros metalmecánicos); b) la ausencia de políticas activas y estratégicas tendientes a la reconstitución de encadenamientos productivos; y c) la debilidad de un amplio espectro de industrias y firmas, que a pesar del “dólar alto”, pero con la

señalada ausencia de políticas de fomento, no son competitivas en términos internacionales. En la posconvertibilidad se asistió a un afianzamiento de la “dualidad estructural” del sector manufacturero argentino gestada entre 1976 y 2001, lo cual se expresa en que un puñado de rubros productivos ligados al procesamiento de recursos básicos presentó una balanza comercial positiva, mientras que los restantes fueron deficitarios, sobre todo a medida que se avanza hacia manufacturas más complejas, más intensivas en la utilización de conocimiento científico-tecnológico, más demandantes de mano de obra con elevada calificación, con mayores potencialidades para traccionar con su crecimiento a otras industrias. Así, a pesar de la reactivación fabril reciente, se ha afianzado la dependencia tecnológica y el carácter trunco de la estructura industrial argentina (es por ello que en 2007 la rama elaboradora de maquinarias y equipos registró un déficit de comercio exterior que fue 6,5 veces más holgado que el experimentado por el conjunto del sector fabril).

- El régimen de “promoción a la inversión industrial” existente (vía desgravaciones impositivas) potenció gran parte de los procesos mencionados en los puntos anteriores. Se trató de una fenomenal transferencia de recursos públicos hacia Aluar, Techint, Aceitera General Deheza, Repsol-YPF y las terminales automotrices, entre otros capitales oligopólicos; es decir, hacia empresas y conglomerados económicos que conforman el núcleo de los grandes ganadores del “modelo de dólar alto” y con capacidad de inversión propia. Ello ha tendido a profundizar un perfil de especialización de escasas potencialidades, limitados efectos difusores y dependiente de las estrategias desplegadas por las transnacionales y, en menor grado, un conjunto selecto de grupos económicos nacionales.

En síntesis, en esta etapa no se lograron revertir y -es más- se fortalecieron diversos aspectos críticos del regresivo sendero desindustrializador de la década pasada (cuando se consolidaron las principales líneas rectoras del “modelo financiero y de ajuste estructural” iniciado a partir de la interrupción del régimen sustitutivo): redistribución del ingreso en detrimento de los trabajadores y las pymes; concentración económica y centralización del capital (acelerada extranjerización); afianzamiento de una modalidad de inserción del país en el comercio mundial claramente pasiva y subordinada y de un sector industrial con un alto grado de desarticulación, sobre todo en rubros que son estratégicos por sus impactos dinamizadores sobre el crecimiento económico, la

difusión de tecnologías y saberes, la calificación de la fuerza laboral, la integración de los ciclos productivos (caso emblemático: bienes de capital); etc.

6. Breves reflexiones finales

En esta ponencia se han tratado de desentrañar ciertos aspectos estructurales que hacen a la conformación de las fracciones de clase del bloque de poder y su articulación compleja y contradictoria con posterioridad a la salida devaluacionista de la convertibilidad. Si bien se trató de una crisis al interior del bloque dominante, la resolución de la misma requirió la participación de una amplia y heterogénea alianza social (que incluía a las clases y fracciones de clase subordinadas) como elemento decisivo para lograr la derrota política de los sectores que aparecían como más fortalecidos por las políticas de los años noventa. Ello se logró identificando a la convertibilidad y el anclaje cambiario como el origen de todos los problemas, sin hacer mención al proceso de reformas estructurales que habían sido introducidas como el “caballo de Troya” de las políticas económicas de los años noventa (Nochteff, 1999). Se eliminaba así del diagnóstico un elemento central que determinaba gran parte de las graves condiciones sociales y económicas de finales de la década y que apuntalaron la crisis del 2001.

Paradójicamente, fueron los restos de la ideología de la pseudo “burguesía nacional” (la lucha “nacional vs. extranjero”, “trabajo vs. especulación”) lo que permitió que los grupos económicos de capital local y extranjero con fuerte inserción productivo-exportadora y una importante transnacionalización de sus actividades encabezaran un nuevo ciclo de acumulación de capital luego de cuatro años de crisis económica y financiera.

El modelo posterior a la convertibilidad está así condicionado por esta forma de resolución de la crisis. Sin embargo, a la hora de rastrear las bases estructurales del “nuevo modelo” surgen dificultades para hallar elementos que permitan articular el discurso *nacional* con alguna de las fracciones sociales que condujeron la disputa en el seno del bloque dominante. Como se ha expuesto en este trabajo, en los diversos sectores de la actividad económica que han resultado más beneficiados tanto por la devaluación como por las políticas económicas impulsadas por las diferentes administraciones gubernamentales desde el año 2002, resulta muy difícil hallar fracciones burguesas que vinculen su actividad con el impulso a un proyecto “nacional” tan caro al discurso oficial. En efecto, la fuerte articulación entre las estrategias

empresariales orientadas al comercio exterior en los diferentes sectores de actividad analizados (donde el salario pesa más como un costo que como factor de demanda), más la cristalización de la debilidad de las empresas de capital local frente a las extranjeras (ya que –al igual que en los años noventa- en los sectores de actividad más dinámicos y de mayor potencialidad es donde se ha dado el proceso de mayor intervención de empresas trasnacionales) exponen que –en esta primera aproximación que intenta abordarse desde este trabajo- muy lejos está de poder fundamentarse un supuesto carácter “nacional” al tipo de burguesía predominante en el bloque de poder¹⁵. Ello pone límites al argumento de que el tipo de crecimiento industrial post-crisis pueda mejorar notablemente las condiciones de vida de la mayoría de la población, recuperando no sólo lo perdido durante la salida a la crisis de la convertibilidad sino también el retroceso social de los años noventa y de las tres décadas de desindustrialización en la Argentina.

¹⁵ Lógicamente, el desarrollo de la investigación sobre el carácter de las fracciones burguesas dominantes y subordinadas –que aquí se ha tratado de plantear desde el punto de vista estructural- deberá ampliarse con el análisis de sus organizaciones representativas de interés empresariales, representaciones políticas e ideológicas.

Bibliografía

Arceo, Nicolás, P. Monsalvo, Martín Schorr y Andrés Wainer (2008): Empleo y salarios en Argentina. Una visión de largo plazo, Capital Intelectual, Buenos Aires.

Nochteff, Hugo (1999): “La política económica en la Argentina de los noventa. Una mirada de conjunto”, en ÉPOCA, Revista Argentina de Economía Política, año 1 N° 1, Buenos Aires.

O’Donnell, Guillermo (1982): El Estado burocrático-autoritario, Editorial de Belgrano, Buenos Aires.

Ortiz, Ricardo (2007a): “La consolidación del poder empresario en la Argentina. El sector petrolero durante la convertibilidad y ante el ‘nuevo modelo’ post-crisis”, en Forcinito, K. y V. Basualdo: Transformaciones recientes en la economía argentina. Tendencias y perspectivas, Universidad Nacional de General Sarmiento / Prometeo Libros, Buenos Aires.

Ortiz, Ricardo (2007b). Las empresas transnacionales en la minería argentina: seguridad jurídica para las empresas, inseguridad ambiental e incumplimiento de los derechos de las comunidades locales, Observatorio de Empresas Transnacionales, Cuadernos del Observatorio N° 3, FOCO-Inpade/MISEREOR IHR HILFSWERK, Buenos Aires.

Ortiz, Ricardo, Pablo Perez y Martín Schorr (2008): La vigencia de las reformas estructurales en la economía post-devaluación: ¿un Caballo de Troya en el “modelo de la producción y el trabajo”?, ponencia presentada en las V Jornadas de Sociología de la Universidad Nacional de La Plata y I Encuentro Latinoamericano de Metodología de las Ciencias Sociales, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, UNLP, 10 al 12 de diciembre de 2008.

Ortiz, Ricardo y Martín Schorr (2009): Crisis internacional y alternativas de reindustrialización en la Argentina, Instituto de Altos Estudios Sociales de la Universidad Nacional de San Martín, Documentos de Investigación Social N° 7, Buenos Aires (ISSN 1851-8788).

Perez, Pablo (2006): *Agronegocios y empresas transnacionales. Las consecuencias de la expansión del monocultivo de la soja transgénica*, Observatorio de Empresas Transnacionales, Foco-Inpade/MISEREOR IHR HILFSWERK, Buenos Aires.

Poulantzas, Nico (2001): Poder político y clases sociales en el Estado capitalista, Siglo XXI Editores, México.

Prado, Oscar (2005): Situación y perspectivas de la minería metálica en Argentina, CEPAL, Serie Recursos Naturales e Infraestructura N° 91, Santiago de Chile.

Sanchez Albavera, F.; G. Ortiz y N. Moussa (1999): Panorama minero de América Latina a fines de los años noventa, CEPAL, Serie Recursos Naturales e Infraestructura N° 1, Santiago de Chile.

Schorr, Martín (2005): Cambios en la estructura y el funcionamiento de la industria argentina entre 1976 y 2004. Un análisis socio-histórico y de economía política de la evolución de las distintas clases sociales y fracciones de clase durante un período de profundos cambios estructurales, Tesis de Doctorado, FLACSO, Buenos Aires.