

El “modelo de la convertibilidad”, su crisis y la reconfiguración del poder económico.

Ricardo Ortiz.

Cita:

Ricardo Ortiz (2004). *El “modelo de la convertibilidad”, su crisis y la reconfiguración del poder económico. VI Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-045/163>

EL “MODELO DE LA CONVERTIBILIDAD”, SU CRISIS Y LA RECONFIGURACIÓN DEL PODER ECONÓMICO

Ricardo Ortiz (UBA)

Introducción

En esta ponencia se presentan algunos avances del proceso de investigación que sobre la crisis argentina que eclosionó en los años 2001-2002 se han desarrollado en el marco del Taller “Carácter Social de los Procesos Económicos”, en la Carrera de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales de la UBA.

Así, se expondrán las principales características que en términos económicos ha tenido el modelo de la convertibilidad, se vincularán las mismas con las relaciones establecidas en el bloque en el poder durante la década de los noventa, para, finalmente, comentar cómo la crisis de este régimen ha implicado cambios en la estructura de clases y fracciones de clase dentro del bloque en el poder (y estimar provisoriamente el alcance de los mismos)¹.

En este sentido, se puede afirmar que la reciente crisis argentina expresa la forma característica de funcionamiento de un régimen de acumulación de capital (la valorización financiera) cuyos rasgos principales son la regresión industrial, el

¹ El concepto “bloque en el poder” refiere a la “*unidad contradictoria particular de las clases o fracciones de clase dominantes, en su relación con una forma particular del Estado capitalista*” (Poulantzas, 1980). Así, sostiene Poulantzas, este concepto “no constituye en realidad una totalidad expresiva de elementos equivalentes, sino una unidad contradictoria compleja con predominio”, lo que implica la incorporación de la noción de hegemonía, ya que “la clase o fracción hegemónica constituye en efecto el elemento *dominante* de la unidad contradictoria de las clases o fracciones políticamente ‘*dominantes*’, que forman parte del bloque en el poder” (Idem, ibídem). Poulantzas afirma que “la relación del Estado capitalista y de las clases o fracciones dominantes *actúa en el sentido de su unidad política bajo la égida de una clase o fracción hegemónica*. La clase o fracción hegemónica *polariza* los intereses contradictorios específicos de las diversas clases o fracciones del bloque en el poder, constituyendo sus intereses económicos en intereses políticos, que representan el interés general común de las clases o fracciones del bloque en el poder: interés general que consiste en la explotación económica y en el dominio político” (Idem, ibídem). Las cursivas corresponden al autor citado.

predominio de las *cuasi rentas de privilegio*², la transferencia permanente de recursos al exterior y el crecimiento exponencial de la deuda externa. Este patrón, instaurado durante la última dictadura militar (1976-1983) y consolidado a lo largo de los diferentes gobiernos democráticos que la sucedieron³, fue regulado durante la década de los noventa por la convergencia de un régimen monetario y cambiario extremadamente rígido como la Convertibilidad y la realización de reformas estructurales basadas en las recomendaciones de los organismos internacionales de crédito tales como la privatización de empresas públicas, la desregulación de los mercados y la liberalización comercial y financiera; medidas que fueron apoyadas fervientemente por el *establishment* local (empresario, político y académico) y que contaron con un amplio respaldo social⁴.

² Este concepto ha sido elaborado por Nochteff (1994 y 1998) para explicar el comportamiento de la elite económica en la Argentina. Básicamente, este tipo de cuasi rentas se define por oposición a las llamadas cuasi rentas tecnológicas (concepto acuñado por Schumpeter) y hace referencia a las ganancias extraordinarias que obtienen algunas empresas o grupos económicos por haber conformado alguna posición de privilegio en sus respectivos mercados en base al accionar de aparato estatal. A diferencia de las cuasi rentas tecnológicas, las de privilegio no son transitorias ni se erosionan con la competencia ya que dependen del accionar de los actores empresarios y del gobierno y no de una innovación tecnológica o de algún aspecto microeconómico (ejemplos de las cuasi rentas de privilegios son: mercados especialmente protegidos, consolidación legal de posiciones mono u oligopólicas, acceso privilegiado a las compras del Estado, etc.).

³ Un tratamiento exhaustivo de las características generales del funcionamiento del capitalismo argentino desde mediados de los setenta se puede consultar, entre otros, en Arceo y Basualdo (1999), Azpiazu, Basualdo y Khavisse (1986), Basualdo (2003), Damill (2004), Pucciarelli (2004) y Schvarzer (1997).

⁴ Si bien no se desconocen los conflictos sociales y principalmente sindicales que se produjeron en el contexto hiperinflacionario de 1989 y 1990 (muchos de ellos vinculados con la resistencia de los trabajadores a la privatización de empresas públicas), se hace hincapié en el hecho de que en el proceso de convalidación social del “modelo convertible” jugó un papel determinante la contención del régimen de alta inflación que rigió en el país durante el decenio de los ochenta. Al respecto, cabe traer a colación un interesante señalamiento de Nochteff (1999): “Debido a que el esquema monetario-cambiario que se adoptó entonces se articuló con un ‘*shock* institucional’ neoliberal (o sea, con un plan orientado al cambio drástico y casi instantáneo de todas las instituciones económicas y sociales), es necesario separar analíticamente el esquema monetario-cambiario de estabilización del resto de las políticas que conformaron el *shock* institucional neoliberal [apertura, privatizaciones, desregulación, etc.]. Ello se debe a que, desde el punto de vista estrictamente técnico, se podría haber aplicado el mismo esquema de estabilización y recuperación de la moneda como unidad de cuenta sin realizar las demás transformaciones en forma de *shock* y con los sesgos que las caracterizaron, las cuales constituyeron la satisfacción de las demandas de las distintas fracciones del bloque hegemónico. La asimilación del esquema monetario-cambiario con el resto de las transformaciones bajo el término engañoso de ‘Plan de Convertibilidad’ fue sobre todo una forma de

En efecto, luego de una corta fase de auge económico entre 1991 y 1994, el “modelo” comenzó a presentar dificultades para reproducirse manteniendo las elevadas transferencias de ingresos a favor de los grandes agentes económicos; a fines de 1998, simultáneamente con la emergencia y la consolidación de un contexto internacional desfavorable, la economía argentina ingresó en un período recesivo marcado por un acentuado deterioro de las condiciones materiales de vida de la población producto de los altos índices de desempleo y subempleo de la mano de obra, el incremento de los niveles de pobreza y la consolidación de una pauta de distribución del ingreso sumamente desigual⁵. Esta recesión (la más prolongada y profunda de la historia argentina contemporánea) comenzó a revertirse a partir de mediados del 2002 en el marco de un “nuevo modelo económico” que, no obstante algunas diferencias con el vigente durante los años noventa, presenta marcadas similitudes con éste en lo que se vincula con la situación laboral y la distributiva⁶.

1. Los principales rasgos del “modelo de la convertibilidad”

1.a. La concentración del poder económico y la cúpula empresaria argentina

Desde la puesta en vigencia del Plan de Convertibilidad hasta el estrepitoso abandono del tipo de cambio fijo a comienzos de enero del 2002, el producto bruto

legitimación –una suerte de ‘Caballo de Troya’– de las transformaciones que correspondían a esas demandas”. Asimismo, véase Beltrán (1999), Gálvez (2004) y Levit y Ortiz (1999).

⁵ Según información del INDEC, a fines del 2001 la desocupación alcanzó a alrededor del 18% de la Población Económicamente Activa y la subocupación a casi el 16%, la pobreza abarcó a cerca del 35% de los individuos residentes en aglomerados urbanos y un 12% de argentinos se encontraba debajo de la “línea de indigencia” (consúltese el siguiente sitio de Internet: <http://www.indec.mecon.gov.ar>).

⁶ A fines del 2003 la tasa de desempleo fue del 15%, la de subempleo del 16%, la de pobreza del 48% y la de “indigencia” del 20% (<http://www.indec.mecon.gov.ar>).

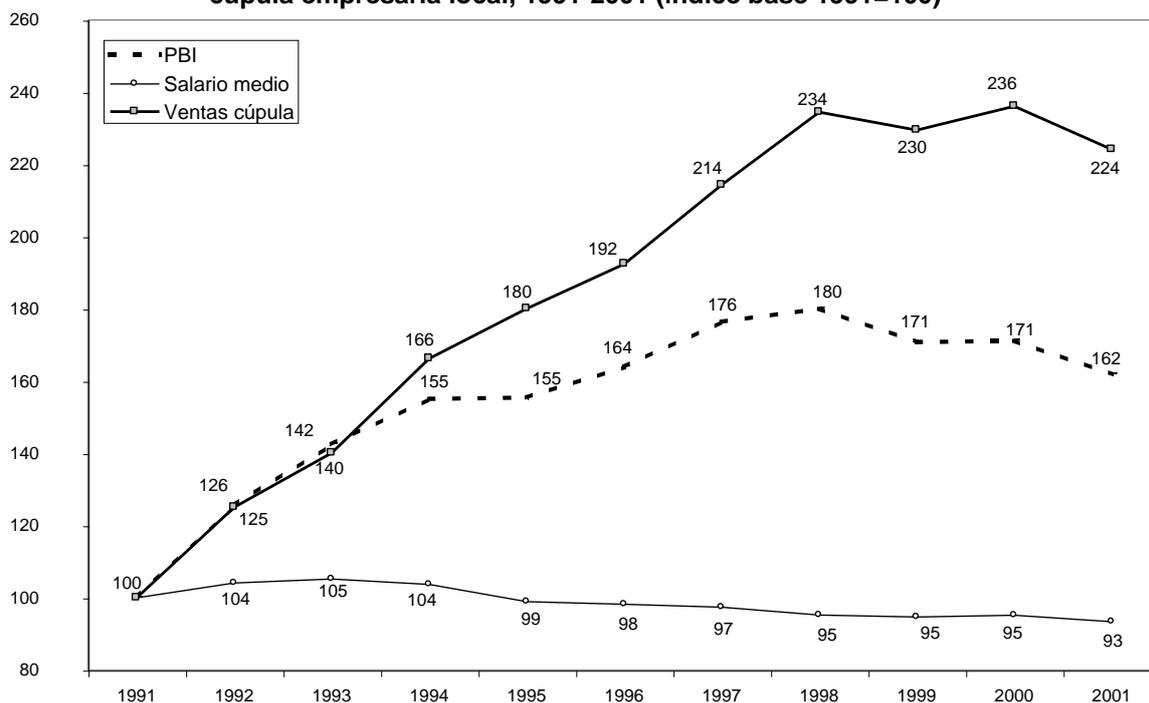
interno, las ventas totales de la cúpula empresaria⁷ y los salarios medios reales tuvieron comportamientos muy particulares que ayudan a explicar, entre otras cuestiones, el fracaso de la alternativa neoliberal para el desarrollo, llamada por sus propios autores *teoría del derrame*.

Entre 1993 y 2001, el PBI global –tomado a precios corrientes– se expandió un 14% (registrando una desaceleración en 1995 y una fuerte declinación a partir de 1999), mientras que las ventas de la cúpula empresaria local –también consideradas a valores corrientes– crecieron un 60% (Gráfico N° 1)⁸. Como resultado de estos disímiles patrones de comportamiento, se registró un significativo incremento en la concentración del conjunto de la economía argentina en torno a este número reducido de grandes empresas (que, en muchos casos, son propiedad de un mismo grupo económico).

⁷ La focalización analítica en los grandes agentes económicos que se desenvuelven en el nivel interno adquiere particular relevancia si se considera que los mismos son los que, en buena medida, y de manera creciente, han ido definiendo el perfil y la *performance* de la economía argentina en las últimas décadas. Con el término “cúpula empresaria” se hace referencia a las 200 firmas de mayor tamaño del país –de acuerdo a sus respectivos montos anuales de facturación–.

⁸ Si bien el horizonte temporal cubierto por el gráfico de referencia se inicia en 1991, el análisis que sigue se realiza tomando como base el año 1993. Ello, por dos motivos básicos. Primero, por cuanto el incremento del PBI que se registró entre 1991 y 1993 tuvo mucho más de recuperación (del magro desempeño de la década de los ochenta) que de crecimiento genuino (ello se refleja en que entre esos años dicha variable se expandió un 42% –equivalente a una tasa anual acumulativa del 19%–, mientras que entre 1993 y 2001 lo hizo en un 14% –supone un incremento promedio anual de casi el 2%–). Segundo, porque hacia 1993 ya se había implementado casi la totalidad de las políticas de ajuste estructural impulsadas por la Administración Menem (entre las más relevantes, la privatización de empresas públicas, la desregulación de numerosos sectores, la apertura de la economía a los flujos internacionales de bienes y capitales, y el primer gran “megacanje” de deuda de la década –el plan Brady–). Sobre estas cuestiones, consúltense Azpiazu (1994), Kulfas y Schorr (2003), Nochteff (1999) y Schwarzer (1997).

Gráfico 1: Argentina. Evolución del PBI, el salario medio y las ventas de la cúpula empresarial local, 1991-2001 (índice base 1991=100)



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

En el mismo período, al tiempo que los ingresos por ventas agregados de las principales firmas que actúan en el medio local aumentaron aproximadamente cuatro veces por encima del PBI total, el salario promedio real cayó algo más de un 10%. De considerar la evolución del salario *vis-à-vis* la del PBI global se verifica que entre los años de referencia por cada punto porcentual que creció el producto bruto interno las remuneraciones medias de los asalariados descendieron un 0,2%. Indudablemente, la evolución decreciente del salario, así como la sistematicidad de su caída, reflejan el carácter disciplinador que juega el inédito nivel de desempleo vigente en el país sobre los trabajadores en actividad.⁹

⁹ Lo que se evidencia en la caída salarial, la precarización de las condiciones laborales y de las modalidades de contratación. Para un análisis de la dinámica del mercado de trabajo en la Argentina durante la década pasada, véase Altimir y Becaria (1999), Frenkel y González Rosada (1998), Giosa Zuazua (2000), Lozano (1999) y Santarcángelo y Schorr (2000).

Los comportamientos antagónicos que registraron la facturación de la cúpula empresaria local y los ingresos de los asalariados (y la consecuente regresividad distributiva), se encuentran estrechamente vinculados entre sí, por cuanto el deterioro salarial jugó un papel determinante en la explicación de la importante expansión económica que experimentaron las principales empresas que actúan en el ámbito doméstico durante la vigencia de la Convertibilidad. En tal sentido, cabe analizar someramente cuáles fueron los factores que impulsaron el incremento de las ventas de las compañías líderes durante los años noventa.

Ello remite a la inserción estructural de estas firmas en la economía local. Una parte importante de este conjunto de empresas se dedica a la producción agroindustrial (en especial, a la elaboración de los denominados “bienes salarios”), una de las actividades de mayor dinamismo del espectro manufacturero doméstico, cuya considerable expansión durante la década pasada se sustentó, en buena medida, en las exportaciones. En el caso de estas compañías, la contracción de las retribuciones salariales y la concentración del ingreso resultan funcionales a su proceso de acumulación en un doble sentido: incrementando los saldos exportables disponibles e induciendo una mejora del tipo de cambio real (asociada a una caída en los costos empresarios)¹⁰.

Asimismo, otro subconjunto de firmas líderes se desenvuelve en sectores que se caracterizan por presentar una demanda cautiva o *cuasi* cautiva (es el caso de aquellas que se dedican a la prestación de servicios públicos privatizados), mientras que otro se especializa en la elaboración y/o la comercialización de bienes y/o la prestación de servicios demandados por los sectores de mayor poder adquisitivo de

¹⁰ En este grupo de firmas también quedan incluidos los oligopolios comercializadores de granos y/u otros productos agropecuarios que integran el panel de las doscientas empresas de mayor tamaño

la población (cuyos ingresos están muy poco asociados con los vaivenes del ciclo económico)¹¹, de lo cual se desprende que los asalariados –en particular, los de menores ingresos– no constituyen, precisamente, el sector social que dinamiza el proceso de acumulación de estas empresas. En el caso de este grupo de compañías monopólicas u oligopólicas, la disminución de los salarios no afectó, en lo sustantivo, sus respectivos niveles productivos y sus ingresos por ventas, al tiempo que les permitió incrementar sus ganancias (de las más elevadas de la economía argentina –y, en algunos sectores, como en la mayoría de los vinculados a la prestación de servicios públicos-, de las más altas en el plano internacional)¹².

De las consideraciones precedentes se infiere que para las firmas líderes que actúan en el país el salario ha ido perdiendo su importancia como un elemento central de la demanda agregada, consolidándose como un costo empresario que, como tal, debe reducirse lo más posible. Ello sugiere que prácticamente no existen límites a la baja de los ingresos de los asalariados (excepto lo relacionado con la propia reproducción de la fuerza de trabajo y con la movilización y el conflicto sociales), o, desde otra perspectiva, que la caída de los salarios, así como la distribución regresiva del ingreso que emana de la misma, constituye un elemento decisivo para comprender la forma y la intensidad con que el capital concentrado interno se expandió en el transcurso de la década de los noventa en particular, y desde mediados de los años setenta en general¹³.

(se trata de un conjunto acotado de grandes firmas que se encuentran entre las principales compañías exportadoras del país).

¹¹ Tales los casos de las empresas de la cúpula que prestan el servicio de televisión por cable, de las que actúan en el ámbito de la medicina privada, o de las que se dedican a la administración de tarjetas de crédito.

¹² Con respecto a este último punto, véase Azpiazu (2002).

¹³ A los efectos de aprehender más cabalmente lo señalado, cabe destacar que durante la vigencia del esquema de sustitución de importaciones la disminución de las remuneraciones de los trabajadores, así como el aumento del desempleo y de la inequidad distributiva, se encontraban

En síntesis, durante la Convertibilidad los ingresos de los asalariados y las ventas de la cúpula empresaria se comportaron en forma disociada con respecto al ciclo económico; sin embargo, mientras que los primeros disminuyeron fuertemente, las segundas se expandieron en forma significativa. Ello es así porque la reducción sistemática de los salarios resultó funcional tanto al “modelo macroeconómico” (fue la única variable de significación económica que, en el marco del régimen de tipo de cambio fijo, se utilizó para hacer frente a la baja –y decreciente– competitividad relativa del país), como a la dinámica de acumulación y reproducción del capital de la cúspide del poder económico doméstico.

1.b. El endeudamiento externo y la fuga de capitales

Como se comentó anteriormente, las ventas globales de la cúpula empresaria local se expandieron muy fuertemente y de manera ininterrumpida hasta 1998¹⁴, lo cual es explicado por la conjunción de distintos procesos: la expansión de la actividad económica interna, la capacidad con que contaron los grandes agentes económicos que se desenvuelven en el nivel doméstico para colocar porciones crecientes de su producción en el exterior, la consolidación de un patrón regresivo

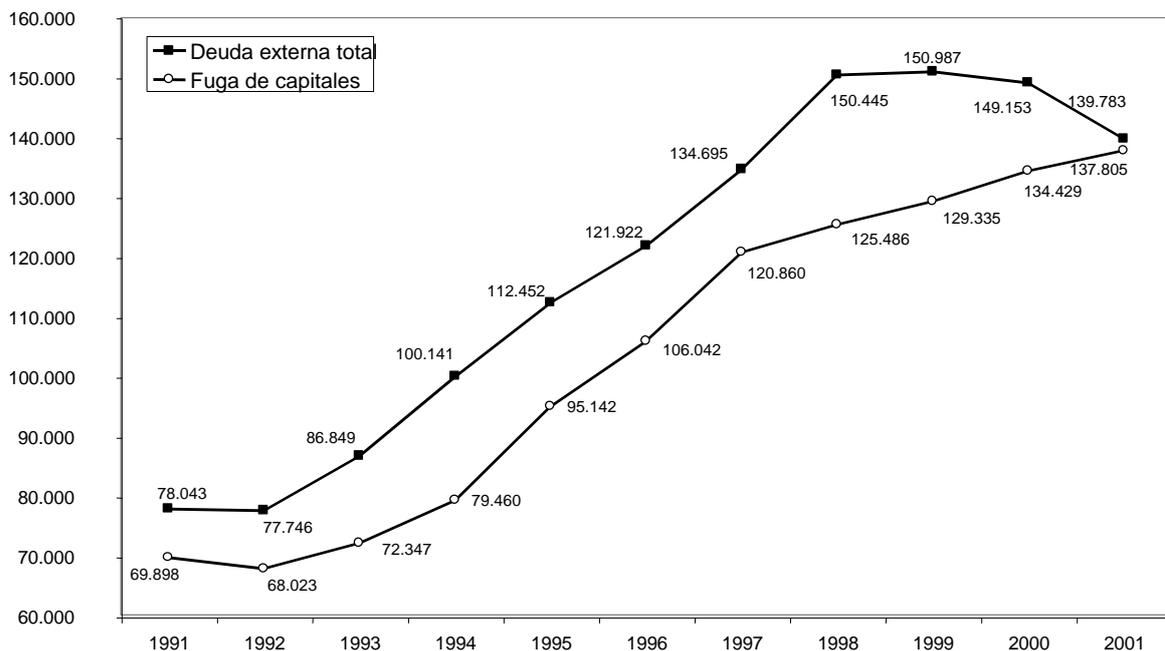
estructuralmente limitados. Ello, por cuanto los salarios constituían un costo empresario, pero también un elemento central de la demanda interna (tanto para las grandes firmas como para el resto del espectro empresario). De allí que no sea casual que, de acuerdo a una estimación realizada en el Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, en el 2001 el salario promedio vigente en la Argentina fuera aproximadamente un 57% más reducido que a comienzos de los años setenta (en el 2003, luego de la devaluación, fue un 65% más bajo). Un análisis del papel de los salarios durante la industrialización sustitutiva y en el marco del “modelo de la valorización financiera” se puede consultar en Arceo y Basualdo (1999).

¹⁴ De la información proporcionada por el gráfico de referencia se desprende que en 1995 se desaceleró la senda expansiva que había experimentado el producto bruto interno desde 1991, proceso que no se verificó en el caso de la facturación agregada de la cúpula empresaria (que creció más de un 8%). Esto se explica, fundamentalmente, por la capacidad que tuvieron estas firmas de colocar una parte importante de su producción en el mercado internacional (entre 1994 y 1995 las exportaciones globales de las firmas integrantes del panel de las doscientas de mayores ventas del país crecieron casi un 37%, lo cual estuvo estrechamente ligado al desenvolvimiento de la economía brasileña).

de distribución del ingreso, y la capacidad de estos agentes de internacionalizar parte del excedente generado en el país tanto en términos productivos como, fundamentalmente, financieros.

Esto último se visualiza en el Gráfico N° 2, en el que se constata que entre 1993 y 1998 la fuga de capitales locales al exterior se expandió muy aceleradamente (a una tasa anual acumulativa próxima al 12%), en un contexto de fuerte crecimiento del endeudamiento externo. A este respecto, cabe incorporar un breve comentario vinculado a la relación existente en la Argentina entre el comportamiento de las fracciones más concentradas del capital y la deuda externa¹⁵.

Gráfico 2: Argentina. Evolución de la deuda externa total y de la fuga de capitales, 1991-2001 (montos acumulados a fines de cada período en millones de dólares constantes a precios de 2001)



Fuente: Elaboración propia en base a Kulfas y Schorr (2003).

¹⁵ En lo que sigue se retoman las principales conclusiones de Basualdo (2003), Damill (2000 y 2004), Gaggero y Gómez Sabaini (2002) y Ortiz (2003).

A diferencia de lo acaecido durante la vigencia del esquema de sustitución de importaciones, en el que se recurría al endeudamiento con el exterior con la finalidad de cubrir los “cuellos de botella” del sector externo en un contexto de valorización del capital en la esfera productiva, a partir de fines de los años setenta y fuertemente en los noventa, la deuda ha estado en función de un régimen de valorización del capital en la esfera financiera con una notable expansión de los grandes grupos económicos (nacionales y extranjeros) que se desenvuelven en el ámbito local. Ello, en un contexto agregado de desindustrialización, desarticulación del aparato productivo, creciente dependencia externa, aumento de la vulnerabilidad del sector trabajador en el mercado laboral y consolidación de una matriz distributiva sumamente regresiva.

Más específicamente, el principal elemento a destacar es que desde hace más de veinte años la dinámica de la deuda externa desde hace más de veinte años ha jugado un papel de doble valor: por un lado ha permitido el incremento del poder relativo del capital concentrado interno, y por otro, ha sido la condición de posibilidad de su consolidación.

En ese marco, no es casual que en la etapa bajo análisis se haya expandido aceleradamente la fuga de capitales, proceso que se materializó bajo tres mecanismos básicos. El primero se relaciona con el típico circuito de valorización financiera de la economía argentina post-dictadura: los grandes grupos económicos se endeudaron en el exterior a tasas muy inferiores a las vigentes en el mercado doméstico, colocaron esa masa de recursos en el mercado financiero argentino lo cual les redituó abultadas ganancias que posteriormente, a favor del “seguro de cambio” derivado de la vigencia de la Convertibilidad, de la apreciación cambiaria y de la liberalización financiera, fueron remitidas al exterior. El segundo elemento que

explica la fuga de capitales en este período tiene que ver con la salida del país de los recursos generados en determinados ámbitos productivos, fundamentalmente en los servicios públicos privatizados, que en la década pasada se consolidaron como la actividad de mayor tasa de rentabilidad de la economía argentina. El tercer elemento se vincula con que en esta etapa de la historia nacional muchos grupos económicos locales se desprendieron de importantes empresas de su propiedad y/o de participaciones accionarias en distintas firmas (sobre todo en las privatizadas), como resultado de lo cual realizaron elevadas ganancias patrimoniales que, en el marco del “seguro de cambio convertible” y de la posibilidad de remitir libremente recursos al exterior, derivaron en una considerable salida de recursos del ámbito doméstico.

Debe destacarse, sin embargo, que el crecimiento de la deuda en los noventa (en rigor, hasta 1998) no sólo se vincula con los factores mencionados, sino también con el proceso de destrucción de las finanzas públicas que tuvo lugar durante esta etapa. Ahora bien, ¿con qué finalidad se avanzó en esta desarticulación de las finanzas públicas? Fundamentalmente, para transferir cuantiosos recursos a la cúspide del poder económico del país; traslación de ingresos que asumió tres vectores centrales.

El primero y principal fue la privatización del sistema previsional que derivó en una fenomenal reasignación de recursos desde las cuentas públicas hacia las Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones. El segundo se relaciona con las sucesivas “devaluaciones fiscales” que se fueron aplicando, que consistieron básicamente en reducir o eliminar la carga impositiva para las empresas, sobre todo para las de mayores dimensiones (lo más destacable es lo que sucedió con las

contribuciones patronales)¹⁶. Y el tercero se vincula con la consolidación en el transcurso del decenio pasado de una estructura tributaria regresiva de una ostensible naturaleza pro-cíclica.

Finalmente, la expansión de la deuda externa durante los noventa es explicado por otro fenómeno que se relaciona con el comportamiento del sector externo de la economía argentina durante la vigencia de la Convertibilidad. Bajo este esquema el nivel de actividad depende de la cantidad de divisas disponibles o, en términos más específicos, de las reservas del Banco Central. En consecuencia, en el transcurso de la década pasada, la posibilidad de que la economía dispusiera de las divisas necesarias para financiar la actividad económica y, por lo tanto, el crecimiento fue clave. Las evidencias disponibles indican que lo que se verificó fue un sector privado que en términos de divisas fue fuertemente deficitario (el principal elemento que explica el déficit privado en términos de sector externo fue la fuga de capitales). Por lo tanto, al Estado argentino no le quedaba otra alternativa que endeudarse para, por una parte, garantizar el sostenimiento de la Convertibilidad y, por otra, y en ese marco, para generar las divisas que precisaba el capital concentrado para remitir al exterior.

De lo expuesto se infiere que el denominado “problema de la deuda” ha tenido que ver, por un lado, con la fenomenal transferencia de ingresos públicos hacia las fracciones empresarias más concentradas (es decir, con cuestiones más ligadas a los ingresos públicos que al gasto estatal –como suele afirmarse desde la ortodoxia

¹⁶ Los objetivos *declarados* que estaban detrás de estas medidas eran básicamente el de brindar “incentivos” a los empresarios para incrementar la demanda de trabajo y el de morigerar, por vía de una “devaluación fiscal”, los impactos negativos derivados de la apreciación cambiaria (en especial, para los sectores elaboradores de bienes transables). Es evidente que semejante “sacrificio fiscal” no derivó en la generación de puestos de trabajo ni en el aumento en los “márgenes de protección” de las actividades más sometidas a la competencia externa. Un tratamiento de estas cuestiones se puede consultar en Basualdo (2003), Gaggero y Gómez Sabaini (2002) y Schorr (2004).

económica—)¹⁷. Por otro lado, con el déficit externo por parte del sector privado. La conjunción de estos dos fenómenos trajo aparejado un crecimiento exponencial del endeudamiento público externo vinculado a la necesidad de financiar el desequilibrio fiscal y de aportar las divisas que necesitaban la Convertibilidad para subsistir y los grandes agentes económicos internos para expandirse.

2. Las fracciones empresarias predominantes y la estructura del bloque en el poder

De las consideraciones precedentes se podría extraer la conclusión de que los principales “ganadores” del “modelo de la Convertibilidad” fueron los actores económicos predominantes en el nivel interno. Sin embargo, tal afirmación dista significativamente de lo que aconteció en los hechos, dado que el decenio de los noventa supuso, *vis-à-vis* el de los ochenta, un ostensible reposicionamiento de los acreedores externos en el interior del bloque en el poder de la Argentina. Esto fue consecuencia, entre otras razones, de la forma que adoptó la salida de la crisis hiperinflacionaria de los años 1989-1990.

Aquel colapso, que fue procesado socialmente como la quiebra del Estado populista vinculado a la industrialización sustitutiva, permitió la afirmación del diagnóstico elaborado por los organismos financieros internacionales y los sectores

¹⁷ Al respecto, vale la pena introducir dos breves observaciones. La primera es que en la década pasada el gasto público (como porcentaje del PBI) se expandió muy levemente; en ese marco general, se constata que las erogaciones vinculadas con el funcionamiento del Estado y el gasto social permanecieron casi constantes, mientras que se registró una caída importante en los denominados “servicios económicos”, al tiempo que aumentó fuertemente el rubro “servicios de la deuda pública” (Kulfas y Schorr, 2003). La segunda es que de comparar, para el período 1994-2000, el total de los ingresos no percibidos por el Estado nacional como resultado de la reforma del sistema previsional y de las “devaluaciones fiscales” con el pago de los servicios de la deuda (es decir, con el gasto estatal más dinámico de ese período), se comprueba que los recursos transferidos al capital oligopólico fueron prácticamente equivalentes a los servicios de la deuda externa consolidada durante ese mismo período —representan el 96% de los mismos— (Gaggero y Gómez Sabaini, 2002).

más liberales del establishment local, que pudo ser impuesto hegemónicamente tanto a las clases subordinadas como a los principales grupos económicos de capital local. Así, y como consecuencia del resultado que tuvieron los conflictos al interior del bloque dominante entre los años 1989 y 1990, se pudo consolidar una articulación específica entre las fracciones integrantes de éste, en el que la hegemonía fue obtenida por los acreedores externos. Esto puede visualizarse en múltiples aspectos como la aplicación de un programa de reformas estructurales inspiradas en los postulados básicos del “Consenso de Washington” (en especial, la privatización de empresas públicas con capitalización de bonos de la deuda externa), la concreción del Plan Brady, el notable incremento del endeudamiento externo del país asociado al carácter “deuda dependiente” del régimen de valorización financiera en general, y del esquema convertible en especial (lo cual le confirió a los acreedores creciente ingerencia en el diseño de las políticas públicas), y el aumento de las partidas del gasto estatal con vista a “honrar” la deuda.

De allí que la conformación del bloque en el poder durante los años noventa incluirá (bajo la conducción de los acreedores externos, las fracciones vinculadas a las empresas privatizadas, el sector financiero interno, y los grandes exportadores), la participación subordinada de los grupos económicos de capital local, a los propietarios de firmas locales o extranjeras orientadas al mercado interno y los dueños de las empresas de capital nacional no diversificadas.

Ahora bien, pasada la “edad de oro” de la convertibilidad (1991-1994), durante la segunda mitad de la década de los noventa la evolución del contexto internacional afectó fuertemente el desenvolvimiento de la economía argentina. Así, se evidencia que entre 1998 y 2001, el valor agregado generado en el país declinó alrededor de un 10%, mientras que la facturación de las compañías líderes se contrajo

aproximadamente un 4% (Gráfico N° 1). En la explicación de este proceso concurren diversos elementos: la propia recesión interna, una abrupta desaceleración en el ritmo de expansión de las ventas al exterior de las firmas de la cúpula¹⁸, y las crecientes dificultades que experimentaron los grandes agentes económicos del país para fugar capitales al exterior (es decir, para continuar con el proceso de valorización e internacionalización financieras que había sido particularmente intenso en la etapa previa), tal como se puede apreciar en el Gráfico N°2.

Esta incapacidad de las grandes firmas del país de disociar su comportamiento del ciclo económico interno es importante de tener en cuenta porque será en esta etapa de la Convertibilidad cuando algunos de estos sectores empiecen a plantear los límites de este esquema cambiario-monetario y presionen crecientemente para salir del mismo¹⁹.

Sin embargo, a diferencia de lo acaecido durante la crisis de 1989/1990, esta vez los sectores dominantes locales (en los que se incluyen los acreedores externos) no actuaron de manera homogénea, impulsando el mismo tipo de lectura acerca de la naturaleza de la crisis y, derivado de ello, proponiendo una *única* forma de resolución de la misma²⁰. Esto no sólo se vincula con los impactos de la crisis iniciada en 1998 sobre estos actores, sino también con el hecho de que a partir de

¹⁸ En este período, las compañías líderes de la economía doméstica no contaron con la capacidad de encontrar en las exportaciones un mecanismo de salida contracíclica (mientras que entre 1993 y 1998 las ventas al exterior de la cúpula se expandieron, en términos agregados, a un ritmo promedio anual del 18%, entre 1998 y 2001 lo hicieron a una tasa anual acumulativa del 1%). Tal desenvolvimiento es explicado fundamentalmente por el inicio de un proceso recesivo a escala internacional y por el deterioro en los términos de intercambio de los principales productos de exportación del país.

¹⁹ Véase Basualdo (2001) y Gaggero y Wainer (2004).

²⁰ Hacia fines de la década de los ochenta existía un ostensible consenso entre las diferentes fracciones integrantes del bloque de poder acerca de que la crisis de esos años era expresión de una "excesiva" participación del Estado en la actividad económica; de allí que no resulte casual que las principales medidas impulsadas giraran en torno de la privatización de empresas públicas, la desregulación de un conjunto muy amplio de mercados y la apertura de la economía tanto en términos comerciales como financieros. Un tratamiento detenido de estas cuestiones se encuentra en Levit y Ortiz (1999).

1995 comenzaron a delinearse en el interior de la cúpula empresaria doméstica dos realidades estructurales distintas. Así, mientras que en la primera parte del decenio de los noventa se conformó una “comunidad de negocios” entre grandes capitales de origen nacional y extranjero²¹, en la segunda mitad comienza a manifestarse la ruptura de tal “acuerdo de intereses”.

Como se desprende de la información proporcionada por el Cuadro N° 1, el rasgo distintivo a partir de 1995 lo constituye la creciente gravitación de empresas extranjeras dentro del núcleo del capital más concentrado de la economía²², y la concomitante retracción de los grandes grupos económicos nacionales^{23/24}.

Cuadro 1: Argentina. Evolución de la cantidad de firmas y de la participación en las ventas totales de los distintos tipos de firma que integran la cúpula empresaria local, 1991-2001 (valores absolutos y porcentajes)

²¹ Centralmente para acelerar la concreción del programa de privatizaciones,. Al respecto, véase Basualdo (2000).

²² En 1995 las distintas empresas extranjeras que integran la cúpula empresaria local explicaban, de conjunto, aproximadamente un 30% de la facturación agregada del panel, porcentual que asciende a casi un 59% en 2001.

²³ Con respecto a la evolución de los conglomerados empresarios de capital nacional entre los años ochenta y principios de los noventa, consúltese Basualdo (1992 y 1997).

²⁴ En este punto, cabe incorporar una breve aclaración metodológica. Tanto los grupos económicos locales como los conglomerados extranjeros son complejos empresarios conformados por una gran cantidad de firmas (que son coordinadas por un pequeño número de directores comunes a todas ellas y poseen una propiedad accionaria también común) que operan en muy diversas actividades económicas (de ahí que uno de los principales rasgos que caracteriza a estos actores económicos sea una inserción estructural en la economía que presenta un alto grado de diversificación y/o de integración tanto vertical como horizontal). Las empresas transnacionales, lo mismo que sus similares de origen nacional (que en esta ponencia se denominan empresas locales independientes), circunscriben su ámbito operativo a un único sector (no obstante lo cual, pueden presentar cierto grado de integración vertical y/u horizontal de sus actividades). Así, aquellas firmas pertenecientes a un conglomerado económico (sea de origen nacional o extranjero) actúan sobre la base de una estrategia empresarial que necesariamente debe tomar en cuenta al conjunto de la economía argentina y no sólo a un sector de actividad, como es el caso de la estrategia de una firma (tanto nacional como extranjera) no integrada a estructuras empresarias de tipo conglomeral. En consecuencia, existen mayores semejanzas –tanto estructurales como de comportamiento– entre los grupos económicos nacionales y los conglomerados extranjeros, que entre los primeros y las firmas locales independientes, o que entre los segundos y las empresas transnacionales. Respecto de estas cuestiones, véase Azpiazu, Basualdo y Khavisse (1986), Basualdo (2000) y Ortiz y Schorr (2001).

A) Cantidad de empresas

	1991	1995	1998	2001	Variación en la cant. de empresas		
					1991/199	1995/199	1998/200
					5	8	1
ESTAT	19	5	1	1	-14	-4	0
ASOC	20	45	42	45	25	-3	3
GL	61	52	38	28	-9	-14	-10
CE	32	25	34	38	-7	9	4
ELI	39	38	27	27	-1	-11	0
ET	29	35	58	61	6	23	3
Total	200	200	200	200	-	-	-

B) Composición porcentual de las ventas

	1991	1995	1998	2001	Diferencia porcentual		
					1991/199	1995/199	1998/200
					5	8	1
ESTAT	28,9	3,4	1,2	1,6	-25,5	-2,2	0,4
ASOC	14,0	32,3	27,3	17,4	18,4	-5,0	-9,9
GL	22,0	22,1	17,3	12,6	0,1	-4,7	-4,7
CE	15,2	14,6	23,3	37,0	-0,6	8,7	13,7
ELI	10,0	12,5	8,9	9,9	2,5	-3,6	1,0
ET	9,9	15,1	22,0	21,5	5,2	6,9	-0,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	-	-	-

ESTAT: Empresa propiedad del Estado argentino.

ASOC: Empresa propiedad de una asociación entre dos o más firmas.

GL: Empresa propiedad de un grupo económico local.

CE: Empresa propiedad de un conglomerado extranjero.

ELI: Empresa local independiente (no integra un grupo económico).

ET: Empresa transnacional (no integra un conglomerado extranjero).

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

Es indudable que uno de los principales emergentes del estudio de la evolución de la cúpula empresaria argentina en los años noventa es que estos actores disminuyeron de modo ostensible su preponderancia económica²⁵; sin embargo, en lugar de caracterizar este proceso como de “retirada” o “desaparición”, resulta más apropiado analizar con cierto detalle las distintas estrategias desplegadas por los mismos, por cuanto ello arroja importantes elementos de juicio para comprender más cabalmente las posturas de estos sectores de poder en relación con la viabilidad de la Convertibilidad y las eventuales formas en que se debería salir de dicho “modelo”.

²⁵ Ello se vincula con que en la segunda mitad de la década pasada se registró en el país un intenso proceso de centralización del capital, una de cuyas principales manifestaciones fue la venta que realizó la mayoría de los grupos económicos locales de muchas de sus empresas más importantes y/o de participaciones accionarias (sobre todo, en compañías privatizadas) que fueron adquiridas, en la generalidad de los casos, por actores extranjeros (un ejemplo extremo lo ofrece el conglomerado Astra que a mediados del decenio transfirió la totalidad de sus firmas controladas y/o vinculadas al *holding* español Repsol). Esto se evidencia claramente en el Cuadro N° 1, en el que se visualiza cómo en 1995 había dentro de la cúpula empresaria local 52 empresas controladas por conglomerados económicos de capital nacional que explicaban alrededor del 22% de la facturación global, mientras que en 2001 había 28 firmas que daban cuenta de menos del 13% de las ventas totales. Para un análisis de las características e impactos más relevantes de este proceso, véase Basualdo (2001), Briner y Schorr (2002) y Kulfas (2001).

Cuando se analiza el desempeño de esta fracción del capital más concentrado se desprende que, hacia fines del decenio pasado, constituye la tipología empresaria que presenta la mayor participación en la actividad más importante dentro del sector manufacturero local (la producción agroalimenticia).

Este perfil sectorial le permitió a estos actores consolidarse como el segmento empresario de la cúpula, y de la economía y la industria locales, que registró los mayores superávits de comercio exterior, tal como se desprende de los datos proporcionados por el Cuadro N° 2. Esto último es particularmente importante por cuanto, por un lado, se dio en el contexto de una apertura muy sesgada a las importaciones (que, al igual que la implementada durante el “Plan Martínez de Hoz”, afectó a un número considerable de mercados y actores económicos –sobre todo, los de menores dimensiones–) y, por otro, porque refleja que se trata de grandes firmas que cuentan con ciertos márgenes de respuesta contracíclica por el lado de las exportaciones.

Cuadro 2: Argentina. Evolución del saldo de balanza comercial de los distintos tipos de firma que integran la cúpula empresaria local, 1993-2000 (millones de dólares)*

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
ESTATAL	-8	-5	-5	0	0	0	0	0

GL	1.211	1.614	2.994	3.357	3.332	2.183	2.410	2.782
CE	143	107	326	1.025	1.301	2.069	2.160	1.934
ELI	535	422	603	929	843	794	484	621
ET	1.231	858	1.394	1.349	1.697	2.585	1.871	2.701
ASOC	-384	-653	541	838	907	1.414	385	648
TOTAL	2.728	2.343	5.853	7.498	8.080	9.046	7.310	8.686

* Al momento de cierre de este trabajo, los datos correspondientes a las importaciones del año 2001 aún no estaban disponibles.

ESTAT: Empresa propiedad del Estado argentino.

ASOC: Empresa propiedad de una asociación entre dos o más firmas.

GL: Empresa propiedad de un grupo económico local.

CE: Empresa propiedad de un conglomerado extranjero.

ELI: Empresa local independiente (no integra un grupo económico).

ET: Empresa transnacional (no integra un conglomerado extranjero).

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

Por otro lado, del análisis de la evolución de la facturación y de la tasa de rentabilidad de las distintas formas de propiedad que cabe reconocer al interior de la cúpula empresaria argentina durante los años noventa se desprende que si bien durante la segunda mitad de la década los grupos económicos locales vieron disminuir su participación al interior del grupo de las compañías líderes de manera

significativa e ininterrumpida, siempre obtuvieron una tasa de retorno sobre ventas superior a la registrada en esos años por el conjunto de las grandes firmas.

En base a estas observaciones, pueden efectuarse algunos comentarios acerca de las estrategias seguidas por esta fracción empresaria:

- Existe un subconjunto de grupos locales que no transfirieron al capital extranjero sus activos más rentables o, en otras palabras, que se replegaron hacia aquellas actividades económicas que presentaban, en términos relativos, elevados márgenes de beneficio (por ejemplo, Arcor, Bagó, Roemmers, Bemberg).
- Al mismo tiempo, hay otros integrantes de esta fracción que desde mediados de la década del noventa que resolvieron vender la totalidad o la mayoría de las empresas del conglomerado a firmas de capital extranjero, a fin de valorizar sus activos en dólares (Astra, Bidas, Corcemar).
- También hay otras firmas integrantes de grupos locales que a partir de la segunda mitad de la década entran en agudas crisis financieras y son transferidas a sus acreedores (firmas de los grupos Soldati, Alpargatas, Massuh, entre las más importantes).
- Finalmente, se podría pensar que esta retracción de los grupos económicos locales en términos de sus activos fijos se da a la par de un sustancial incremento en la incidencia de sus activos financieros, en especial de los radicados en el exterior (como se mencionó, se trata del segmento empresario que explica una parte considerable de la ingente fuga de capitales locales al exterior que se registró durante la década pasada).

Estos comportamientos disímiles muestran que si bien la reducción en la incidencia de los grupos económicos de origen nacional que actúan en la Argentina –y su correlato en términos de extranjerización del aparato productivo– constituye una de las transformaciones más importantes de los últimos años, es dudoso que su declinación alcance una magnitud tal que exprese la existencia de un proceso de disolución definitiva de esta fracción empresaria en términos de su gravitación en la economía real. Adicionalmente, de lo expuesto se desprenden algunos elementos de juicio que permiten aprehender porqué esta fracción del *establishment* económico doméstico resultó favorecida por la “salida devaluacionista” de la Convertibilidad y, en ese marco, por qué es uno de los actores centrales del bloque en el poder reconfigurado desde entonces.

3. La “crisis del modelo” y la rearticulación del poder económico

Hacia fines del 2001, tras una década de fuerte concentración de la producción y del ingreso, la Argentina atravesaba una crisis socio-económica sin precedentes que, por la concurrencia de diversos factores, impactó de manera considerable sobre el proceso de acumulación y reproducción del capital de los actores líderes de la economía. Este proceso se había articulado con la ruptura de la “comunidad de negocios” que se había conformado durante la primera mitad del decenio y, derivado de ello, con la consolidación de dos situaciones estructurales diferentes dentro de los sectores dominantes locales: de un lado, las grandes empresas extranjeras con fuerte tenencia de activos fijos (en el sector industrial, bancario y servicios públicos privatizados); del otro, los principales grupos económicos nacionales, y algunos conglomerados y empresas extranjeras, posicionados fundamentalmente en sectores productivos de elevada propensión

exportadora (alimentos, petróleo y derivados, industria automotriz y unos pocos *commodities* –básicamente, productos y sustancias químicas y algunos bienes del complejo siderúrgico–) y/o en activos líquidos (sobre todo, en el exterior).

Este contexto estructural es el que está detrás de las pugnas entre las distintas fracciones del “gran capital” que se desatan con notable intensidad hacia fines de la década de los noventa y que se vinculan, en lo sustantivo, con la discusión sobre la “crisis de la Convertibilidad” y, derivado de ello, con las formas en que debería abandonarse dicho “modelo”²⁶.

El elevado nivel del tipo de cambio real que se ha consolidado desde comienzos del año 2002 ha traído aparejados múltiples beneficios para los “sobrevivientes” entre los grupos económicos de capital local (y también para muchos de origen extranjero). En primer lugar, y fundamentalmente, porque ha conllevado una brusca y directa contracción en los ingresos de los trabajadores y, como producto de ello, una importante disminución en los costos salariales y, consecuentemente, un aumento de los márgenes brutos de rentabilidad empresarial. En segundo lugar, es insoslayable tener presente que los grupos económicos, a pesar de las empresas que vendieron y del fuerte peso que tienen los activos financieros en sus respectivos activos totales, continúan teniendo importantes inversiones productivas en el país, especialmente en sectores con ventajas comparativas naturales y con una importante propensión exportadora. En consecuencia, con el *shock* devaluatorio no sólo han obtenido cuantiosas ganancias patrimoniales en términos de dólares, sino que, adicionalmente, al ser fuertes exportadores, es de esperar que aumenten en forma considerable la facturación y la

²⁶ De acuerdo a la caracterización realizada por Basualdo (2001), tomó la forma de una puja entre “dolarizadores” y “devaluacionistas”.

rentabilidad de sus actividades internas, al tiempo que se fortalezca aún más la competitividad externa de los bienes que elaboran y/o comercializan. Ello sin mencionar que, como resultado de la modificación del cuadro cambiario, estos actores podrían llegar a recomprar las participaciones accionarias y/o las empresas que vendieron al capital extranjero, a cambio de desembolsar por ello un monto de dinero muy inferior al que recibieron al momento de la venta de las mismas (internalizando, por esa vía, una cuantiosa masa de beneficios extraordinarios). Esto último, asociado a la fuerte revaluación en moneda nacional de los capitales fugados que se verificó a partir de la alteración de la paridad cambiaria y, por el mismo motivo, a la depreciación de los activos fijos “hundidos” por los actores transnacionales en la economía doméstica. Por último, debe tenerse presente que un número considerable de firmas controladas por y/o vinculadas a los principales grupos económicos del país fue beneficiario de la pesificación de los pasivos con el sistema financiero local que instrumentó el gobierno de Duhalde al poco tiempo de asumir (lo mismo que un grupo muy importante de grandes empresas extranjeras)²⁷.

De todos modos, de los fundamentos estructurales de las crisis no pueden derivarse directamente los posicionamientos políticos de las clases y fracciones de clase que sobre ella buscan intervenir. En todo caso, las crisis “sólo pueden crear un terreno más favorable a la difusión de ciertas maneras de pensar, de plantear y de resolver las cuestiones que hacen a todo el desarrollo ulterior de la vida estatal” (Gramsci, 1984).

Esto resulta particularmente relevante a fin de comprender cómo una fracción social (los grupos económicos de capital local) luego de haber perdido posiciones relativas dentro de la cúpula empresaria (como correlato de su lugar subordinado

²⁷ Para un tratamiento de estas cuestiones, consúltese Schorr (2004).

dentro del bloque en el poder) logró imponer una salida a la crisis más favorable a sus intereses (y en detrimento de muchos de los grandes “ganadores” de la década previa, como las firmas privatizadas, el sector financiero local y las firmas extranjeras con activos fijos en sectores industriales oligopólicos).

Algunas de las características que adoptó la superación de la crisis del “modelo de la convertibilidad” se pueden sintetizar de la siguiente manera:

- La estrategia utilizada por los grupos económicos locales y sus representantes sectoriales y políticos tuvo como eje la constitución de un amplio abanico de grupos y fracciones sociales (que incluían a los referentes políticos y sindicales de las clases subordinadas) en base a la noción de la recuperación del “modelo de la producción y el trabajo” que había sido afectado por el “modelo de la especulación y la extranjerización” de la década del noventa. Este agrupamiento de sectores incluía a entidades empresariales (UIA, Confederaciones Rurales, y otras), partidos políticos (PJ no menemista, UCR alfonsinista, Frepaso), a la Pastoral Social, y a la CGT, y ubicaba como opositores a los organismos financieros internacionales, la banca acreedora local y extranjera, y las firmas de servicios públicos privatizados.
- La estrategia política de los sectores “estructuralmente ganadores” de los noventa, si bien revestía una coherencia interna mayor, se enfrentaba a la dificultad de conformar una alianza social que incluyera a los sectores perjudicados por la política económica de la década del noventa.
- Ninguna de las fracciones en pugna cuestionó el “modelo de la convertibilidad” en los términos que fuera planteado en el análisis de

Nochteff (1999), es decir, como la articulación entre un esquema monetario-cambiarío y las reformas estructurales. Sólo se discutió el anclaje cambiarío, si se resolvía a través de una devaluación o avanzando en el “mismo modelo” hacia una dolarización de la economía. Pero el “caballo de Troya” de las privatizaciones, la desregulación y la apertura económica siguió marcando los límites de las políticas a implementar (a lo sumo, sólo se podrían modificar algunos aspectos especiales de las mismas, pero sin realizar ninguna transformación “radical” de las mismas).

- Así, al simplificar el diagnóstico al “simple” retraso cambiarío se logra definir un solo problema (el valor del dólar) como eje de todos los males y se puede imponer socialmente el diagnóstico de “los sectores productivos” (es decir, de los industriales y el sector agropecuario).
- Esto implica que no se puede conceptualizar la crisis de 2001-2002 como el colapso del neoliberalismo en la Argentina. Ello hubiera implicado la creciente imposibilidad por parte de las fracciones integrantes del bloque en el poder para mantener su hegemonía sobre el conjunto de la sociedad argentina. Lo que se ha podido analizar luego de la devaluación de enero de 2002 es que se produjo una crisis hegemónica al interior de dicho bloque, pero que no implica transformar la lógica de acumulación del capital vigente en la Argentina desde mediados de la década del setenta. Esto es, la profunda imbricación que existe en la valorización interna del capital y la dependencia de divisas que caracteriza a la economía local, aspecto en el que coinciden todas las fracciones del capital concentrado, para finalmente dirigir ese excedente al exterior. Por ello, las políticas económicas implementadas desde el inicio del “modelo de la producción y el trabajo”

han buscado integrar rápidamente a algunas de las fracciones “perdedoras” (sistema financiero interno, acreedores externos) a la estrategia desplegada por los “ganadores” (fundamentalmente, los grupos exportadores de capital local y extranjero, y también los grandes deudores bancarios internos). Así, no resulta sorprendente que la recomposición del bloque en el poder se afirme en el intento de conformación de una nueva fracción hegemónica, diferente de la vigente durante los años previos, que aún no ha finalizado su constitución. Está integrada por los grandes exportadores de capital local y extranjero (en los sectores petrolero, petroquímico, agropecuario y siderúrgico), a los que se va asociando, vía las compensaciones a los bancos, al sector financiero local; y en forma subordinada, se podría ubicar dentro del mismo bloque a las firmas de servicios públicos privatizadas, a las grandes empresas oligopólicas que destinan su producción al mercado interno y los acreedores externos. Tales son los nuevos integrantes de la pretendida “burguesía nacional”.

Bibliografía

- . Altimir, O. y Becaria, L. (1999): "El mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en Argentina", CEAPL, Serie Reformas Económicas, N° 28.
- . Arceo, E. y Basualdo, E. (1999): "Las tendencias a la centralización del capital y la concentración del ingreso en la economía argentina durante la década del noventa", en Cuadernos del Sur, N° 29, diciembre.
- . Azpiazu, D. (2002): "Las privatizaciones en la Argentina. Diagnósticos y propuestas para una mayor competitividad y equidad social", CIEPP/Fundación OSDE.
- . Azpiazu, D. (1994): "La industria argentina ante la privatización, la desregulación y la apertura asimétricas de la economía. La creciente polarización del poder económico", en Azpiazu, D. y Nochteff, H.: "El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadorismo y elite económica en la Argentina. Ensayos de economía política", FLACSO/Tesis Norma.
- . Azpiazu, D., Basualdo, E. y Khavisse, M. (1986): "El nuevo poder económico en la Argentina de los años ochenta", Legasa.
- . Basualdo, E. (2003): "Las reformas estructurales y el Plan de Convertibilidad durante la década de los noventa. El auge y la crisis de la valorización financiera", en Realidad Económica, 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/IDEP/UNQUI.
- . Basualdo, E. (2000): "Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década del noventa. Buenos Aires", FLACSO/IDEP/UNQUI.

- . Basualdo, E. (1997): "Notas sobre la evolución de los grupos económicos en la Argentina", Cuaderno ATE/CTA, N° 49.
- . Basualdo, E. (1992): "Formación de capital y distribución del ingreso durante la desindustrialización", Cuadernos ATE/CTA, N° 20.
- . Basualdo, E. (1987): "Deuda externa y poder económico en la Argentina", Nueva América.
- . Beltrán, G. (1999): "La crisis de fines de los ochenta bajo la mirada de los sectores dominantes. Justificación e inicio del proceso de reformas estructurales de los años noventa", en Revista Epoca, N° 1 diciembre.
- . Briner, M. y Schorr, M. (2002): "Principales características e impactos de la "extranjerización" reciente de la economía argentina. Un análisis del desempeño de las grandes empresas transnacionales durante la década del noventa", en Realidad Económica, N° 189, julio-agosto.
- . Damill, M. (2004): "La economía y la política económica: del viejo al nuevo endeudamiento", CEDES, mimeo.
- . Damill, M. (2000): "El balance de pagos y la deuda externa pública bajo la Convertibilidad", en Boletín Informativo Techint, N° 303, julio-septiembre.
- . Frenkel, R. y González Rosada, M. (1998): "Apertura, productividad y empleo. Argentina en los años 90", CEDES/Universidad de Palermo, Serie de Documentos de Economía, N° 9.
- . Gaggero, A. y Wainer, A. (2004): "Crisis de la Convertibilidad: el rol de la UIA y su estrategia para el (tipo de) cambio", en Realidad Económica, N° 204, mayo-junio.
- . Gaggero, J. y Gómez Sabaini, J. (2002): "Argentina. Cuestiones macrofiscales y políticas tributarias", CIEPP/Fundación OSDE.

- . Gálvez, E. (2004): “La otra crisis. Las contradicciones al interior de la clase dominante en la Argentina durante la crisis hiperinflacionaria de 1989-1990”, en Realidad Económica, N° 204, mayo-junio.
- . Giosa Zuazua, N. (2000): “Dinámica de acumulación y mercado de trabajo: las grandes empresas, el desempleo y la informalidad laboral en la Argentina de los años noventa”, ponencia presentada en el Tercer Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo.
- . Gramsci, Antonio (1984): “Notas sobre Maquiavelo, sobre la política y sobre el Estado moderno”, Buenos Aires, Ediciones Nueva Visión.
- . Kulfas, M. (2001): “El impacto del proceso de fusiones y adquisiciones en la Argentina sobre el mapa de grandes empresas. Factores determinantes y transformaciones en el universo de las grandes empresas de capital local”, CEPAL, Serie Estudios y Perspectivas, N° 2.
- . Kulfas, M. y Schorr, M. (2003): “La deuda externa argentina. Diagnóstico y lineamientos propositivos para su reestructuración”, CIEPP/Fundación OSDE.
- . Levit, C. y Ortiz, R. (1999): “La hiperinflación argentina: prehistoria de los años noventa”, en Revista Epoca, N° 1 diciembre.
- . Lozano, C. (comp.) (1999): “El trabajo y la política en la Argentina de fin siglo”, EUDEBA.
- . Nochteff, H. (1999): “La política económica en la Argentina de los noventa. Una mirada de conjunto”, en Revista Epoca, N°1, diciembre.
- . Nochteff, H. (1998): “Neoconservadurismo y subdesarrollo. Una mirada a la economía argentina”, en Nochteff, H. (comp.): “La economía argentina a fin de siglo: fragmentación presente y desarrollo ausente”, FLACSO/EUDEBA.

- . Nochteff, H. (1994): "Los senderos perdidos del desarrollo. Elite económica y restricciones al desarrollo en la Argentina", en Azpiazu, D. y Nochteff, H.: "El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadorismo y elite económica en la Argentina. Ensayos de economía política", FLACSO/Tesis Norma.
- . Ortiz, R. (2003): "Liberalización financiera y regresión estructural en Argentina", en Ramos, L. (comp.): "El fracaso del Consenso de Washington. La caída de su mejor alumno: Argentina", Barcelona, Icaria Editorial.
- . Ortiz, R. y Schorr, M. (2001): "El comercio exterior de las grandes empresas industriales durante la década de los noventa", en Revista Epoca, Año 3, N° 3, noviembre, Buenos Aires.
- . Poulantzas, Nicos (1980): "Poder político y clases sociales en el Estado capitalista", Buenos Aires, Siglo XXI Editores.
- . Pucciarelli, A. (coord.) (2004): "Empresarios, tecnócratas y militares. La trama corporativa de la última dictadura", Buenos Aires, Siglo XXI Editores Argentina.
- . Santarcángelo, J. y Schorr, M. (2000): "Desempleo y precariedad laboral en la Argentina durante la década de los noventa", en Estudios del Trabajo, N° 20, segundo semestre, Buenos Aires.
- . Schorr, M. (2004): "Industria y nación. Poder económico, neoliberalismo y alternativas de reindustrialización en la Argentina contemporánea", Buenos Aires, Edhasa.
- . Schvarzer, J. (1997): "La estructura productiva argentina a mediados de la década del noventa. Tendencias visibles y un diagnóstico con interrogantes", Documento de Trabajo N° 1 del CEEED (Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires).