

16 de agosto al 30 de septiembre de 2016

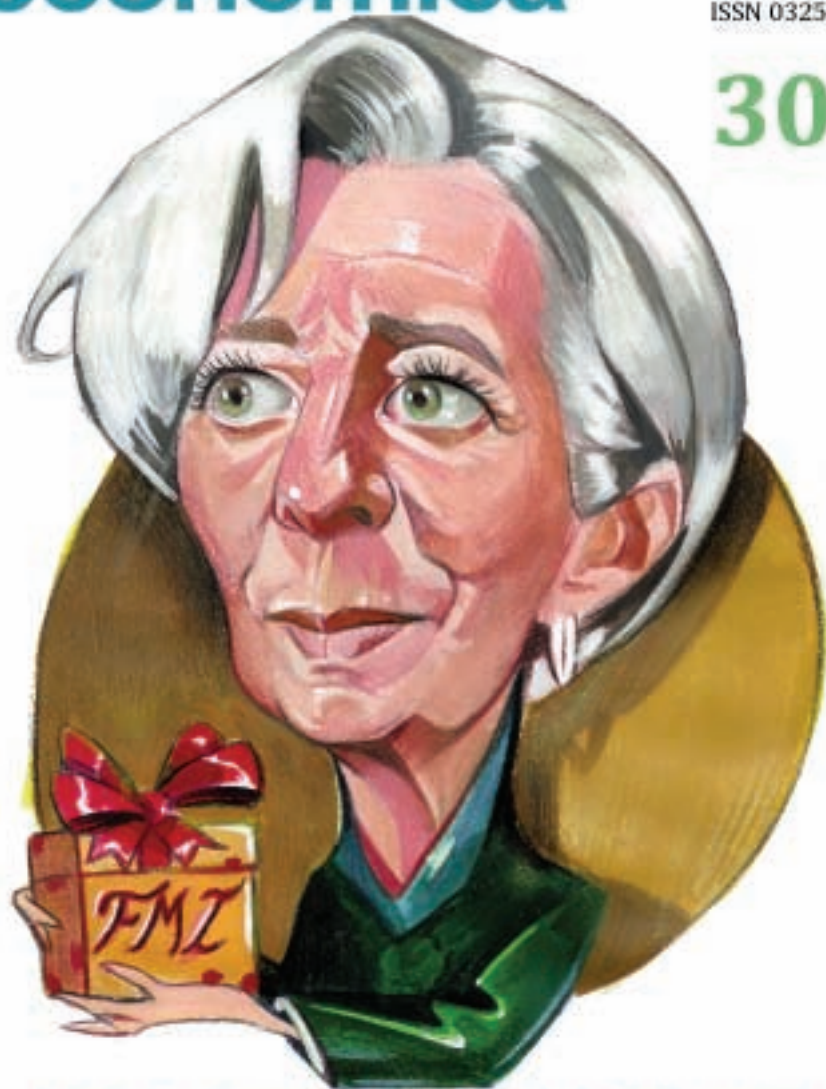
REALIDAD ECONOMICA

realidad económica

Revista de ciencias sociales
editada por el Instituto
Argentino para el
Desarrollo Económico
(IADE)

ISSN 0325-1926

302



*Christine Lagarde, directora del FMI
Ilustración de Julio César Ibarra Warnes*

VOLVIERON LAS VISITAS

Realidad Económica

Revista de Ciencias Sociales

Nº 302 / 16 de agosto al 30 de septiembre de 2016

<i>Directora</i>	Marisa Duarte
<i>Coordinador del Comité Editorial</i>	Juan Carlos Amigo
<i>Asistente de Edición</i>	Cristina Begnis
<i>Composición</i>	Irene Brousse
<i>Administración</i>	Graciela Ventura
<i>Asistente de Administración y sitio</i>	Juan Raimondi
<i>Distribución</i>	Marta Agüero
<i>Ilustraciones</i>	Julio Ibarra Warnes

EDITOR

Instituto Argentino para el Desarrollo Económico

ISSN 0325-1926

Registro Nacional de la Propiedad Intelectual Nro. 133452

Hipólito Yrigoyen 1116, 4º piso. (C1086AAT) CABA. Argentina
(54 11) 4381-7380/9337 www.iade.org.ar
realidadeconomica@iade.org.ar

Autoridades del IADE

Presidentes honorarios

Salvador María Lozada
Alejandro Rofman

Comisión Directiva

<i>Presidenta</i>	Marisa Duarte
<i>Vicepresidente</i>	Alfredo T. García
<i>Secretario</i>	Sergio Carpenter
<i>Prosecretario</i>	Mariano Borzel
<i>Tesorero</i>	José María Cardo
<i>Protesorero</i>	Daniel Rascovschi

Vocales titulares

Juan Carlos Amigo
Ramiro Bertoni
Arístides Corti
Nicolás Dvoskin
Roberto Gómez
Nicolás Gutman
Flora Losada
Ariel Slipak

Vocales suplentes

Francisco Abramovich
Roberto Adaro
Teresa Herrera
Enrique Jardel
Mirta Quiles
Horacio Rovelli
Cecilia Vitto
Carlos Zaietz

Revisoras de cuentas

Norma Penas
Gabriela Vítola

Comité Editorial

Coordinador

Juan Carlos Amigo

Miembros

Alfredo Eric Calcagno (*ex Comisión Económica Para América Latina - Argentina*)

Alfredo T. García (*Departamento de Economía Política y Sistema Mundial
del Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini - Argentina*)

Carlos León (*Cátedra Libre de Estudios Agrarios Ing. Agr. Horacio Giberti - Argentina*)

Carlos Vilas (*Universidad Nacional de Lanús- Argentina*).

Dina Foguelman (*Universidad Nacional de La Matanza - Argentina*)

Eduardo Basualdo (*Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas -
Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales - Argentina*)

Enrique Arceo (*Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales - Argentina*)

Fernando Porta (*Universidad Nacional de Quilmes - Argentina*)

Giancarlo Delgado Ramos (*Universidad Nacional Autónoma de México - México*)

Juan Santarcángelo (*Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas -
Universidad Nacional de Quilmes- Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales - Argentina*)

Karina Forcinito (*Universidad Nacional de General Sarmiento- Argentina*)

Mabel Manzanal (*Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas -
Facultad de Filosofía y Letras, Universidad Nacional de Buenos Aires - Argentina*)

Martín Schorr (*Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas -
Instituto de Altos Estudios Sociales - Universidad Nacional de Buenos Aires - Argentina*)

Miguel Teubal (*Instituto de Inverstigaciones Gino Germani -
Universidad Nacional de Buenos Aires - Argentina*)

Oscar Ugarteche (*Universidad Nacional Autónoma de México - México*)

Ramiro Bertoni (*Universidad Nacional de Moreno - Argentina*)

Pablo Imen (*Idelcoop Fundación de Educación Cooperativa -
Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini - Argentina*)

Roberto Gómez (*Coalición por una Comunicación Democrática,
Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos - Argentina*)

Silvia Berger (*Asociación Internacional de Economía Feminista - Argentina*)

Realidad Económica es una revista dedicada a la exploración y difusión de cuestiones económicas, políticas, sociales y culturales, con un enfoque heterodoxo desde las ciencias sociales, en los ámbitos nacional, regional y mundial, que sustenta una línea de pensamiento comprometido con el desarrollo económico independiente de la Argentina, América latina y el Caribe y con la defensa de los derechos humanos.

El contenido de la revista es amplio y comprende teoría económica, economía política, estado y sociedad; sectores financiero, agropecuario, industrial, energético, educativo; economías regionales; temas de administración, comercio internacional, políticas públicas, cuestiones urbanas, actores sociales, discusiones, aportes, experiencias y debates; reseñas de libros.

Está dirigida a profesionales, empresarios, dirigentes, cooperativistas, investigadores, estudiantes y trabajadores.

Se edita desde 1971 y tiene un tiraje de 5.000 ejemplares cada 45 días.

Está indizada en el Catálogo de Latindex (Nivel 1)

***Realidad Económica** is a journal dedicated to the exploration and dissemination of economic, political, social and cultural questions, under an heterodox approach from social sciences, in national, regional and international levels. It supports a line of thought with a commitment to the autonomous economic development of Argentina, Latin America and the Caribbean and to the defence of human rights.*

The contents are comprehensive and include economic theory, political economy, State and society; financial, agricultural, industrial, energetic, educational sectors; regional economies; administrative matters, international trade, public policies, urban issues, social actors, discussions, contributions, experiences and debates; book reviews.

It is addressed to professionals, entrepreneurs, leaders, cooperativists, researchers, students and workers.

It has been published since 1971 and has a print run of 5.000 copies each 45 days.

It is indexed in Latindex Catalogue (Level 1)

Consultar las **Orientaciones** para los autores en el sitio <http://www.iade.org.ar>

La responsabilidad de los artículos firmados recae de manera exclusiva sobre sus autores y su contenido no refleja, necesariamente, el criterio de la dirección.

Los artículos pueden ser libremente reproducidos con sólo acreditar a Realidad Económica como fuente de origen, salvo indicación en contrario.

Ilustración de tapa: Christine Lagarde, directora del FMI.

Impreso en Publimprent S.A., Cóndor 1785 – Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
Te. 4918-2061/2

Índice

ESTADO Y SOCIEDAD

- Tiempos de restauración. Balance y caracterización
del gobierno de Macri en sus primeros meses
Gastón Ángel Varesi 6-34

EMPRESARIOS Y POLÍTICA

- Constitución del Grupo Productivo en la Argentina y
surgimiento de un nuevo actor político empresarial
Gabriel Merino 35-63

AGENDA NEOLIBERAL

- Crisis política y escalada del capital en Brasil
Rosa Maria Marques - Patrick Rodrigues Andrade 64-92

ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA

- Finanzas solidarias en la Argentina: a 10 años de
la promulgación de la ley nacional 26.117
Alberto Gandulfo - Alejandro Rofman 93-117

BICENTENARIO DE LA INDEPENDENCIA

- Ensayo sobre la dependencia de la economía argentina
Francisco Cantamutto - Martín Schorr 118-141

PROVINCIA DE SAN JUAN

- Modalidades y estrategias de contratación de mano de obra
para la vendimia en un contexto de cambio tecnológico
Emiliano Dibella - Natalia Silva Furlani 142-164

RESEÑA DE LIBROS

- Anwar Shaikh: Capitalism: Competition, Conflict, Crises
Juan E. Santarcangelo 165-170
- Orientaciones para autores 171-172
- Sumario 173-176

Tiempos de restauración. Balance y caracterización del gobierno de Macri en sus primeros meses

GASTÓN ÁNGEL VARESI*

El artículo se propone analizar y realizar un balance sobre los primeros meses del gobierno de Macri en la Argentina. Para ello el autor aborda el plan económico, detallando las políticas aplicadas y sus impactos sobre las variables económicas y la estructura de clases y abre interrogantes sobre las transformaciones ejercidas en el régimen de acumulación. Asimismo, articula dicho análisis con la estrategia política en que se enmarca y las variaciones que ésta realiza en el nivel del Estado. A su vez, se propone comprender el caso argentino en el marco del cambio de las relaciones de fuerzas internacionales que atraviesan al continente latinoamericano. Las preguntas que guían el artículo son ¿qué transformaciones se presentan en el nivel del régimen de acumulación? ¿cuáles son los rasgos que comienzan a caracterizar al Estado? ¿a través de qué estrategia política se abren paso? ¿cómo se vinculan las transformaciones político-económicas del caso nacional con el contexto regional?

Palabras clave: Macri - Régimen de acumulación - Estado - Neoliberalismo

realidad económica 302 (2016) pp. 6-34
ISSN 0325-1926

* Sociólogo, Magíster y Doctor en Ciencias Sociales. Becario posdoctoral del CONICET en el IdIHCS (UNLP). Profesor del Doctorado y la Maestría en Ciencias Sociales y la Maestría en Políticas de Desarrollo (UNLP), Coordinador de la sede platense del Centro de Estudios y Formación Marxista H. Agosti (CEFMA). gastonvaresi@hotmail.com

Restoration times: assessment and characterization of Macri's government in its initial months

The article aims to analyze and make an assessment on the initial months of the government of Macri in Argentina. For this purpose we address the economic plan, detailing the policies implemented and their impact on economic variables and class structure, wondering about the changes exerted on the regime of accumulation. We also articulate this analysis with the political strategy that it belongs to and the variations it implies at the State level. At the same time, we intend to understand the Argentine case under the influence of the changes in international force relations currently developing in the Latin American continent. The questions that guide the article are: What changes occur at the level of the accumulation regime? What are the main features that characterize the State? What is the political strategy from which they break through like? How are the political and economic transformations of the national case linked to the regional context?

Keywords: Macri - Accumulation regime - State - Neoliberalism

Fecha de recepción: mayo de 2016

Fecha de aceptación: septiembre de 2016

Introducción

Por un escaso margen en términos electorales se definió el triunfo de la alianza Cambiemos con la candidatura Macri-Michetti, que se impuso en el balotaje obteniendo 51,4% frente al 48,6% de la fórmula de Scioli-Zannini que representaba al Frente para la Victoria¹. A pocos días de dicha definición electoral, las lecturas que pregonaban una estrategia gradualista comenzaron a quedar refutadas y una catarata de medidas y decretos dio inicio a un proceso de reestructuración de la sociedad argentina, en diversas dimensiones y con distintos alcances. ¿Pero de qué tipo de reestructuración se trata? ¿cuáles son los pilares que caracterizan esta nueva etapa que se abre en la Argentina? ¿cómo se relaciona con el cambio de contexto en América Latina? ¿quiénes se favorecen y quiénes se perjudican con las nuevas políticas?

El artículo se propone como objetivo general aportar al desarrollo de un balance y caracterización de los primeros meses del gobierno macrista en la Argentina. Para ello, es necesario realizar un análisis del plan económico que comenzó a implementarse desde diciembre de 2015, indagando sus impactos tanto sobre las variables económicas como sobre la estructura de clases, de modo de dar cuenta de los rasgos centrales que cobra el régimen de acumulación. Al mismo tiempo, buscaremos comprender el plan económico dentro de la estrategia política desplegada por el gobierno de Cambiemos. Asimismo, ampliaremos el foco de la reflexión con el fin de vincular las transformaciones en el escenario nacional con la escala regional.

Los primeros pasos del plan económico y la estrategia política

Una medida de política económica clave que operó como puntapié inicial del plan económico es la **megadevaluación**, la cual fue presentada por los grandes medios de comunicación como la “salida del cepo cambiario”, ya que también estuvo acompañada de una desregulación creciente en la compra de divisas². Una devaluación inicial superior al 40% de la moneda local respecto del dólar que acumulada en marzo alcanzó el 60%, mostrando una magnitud como no se conocía desde el año 2002. El impacto de esta política cambiaria se amplificó por su

¹ Según datos oficiales la fórmula de Cambiemos obtuvo 12.903.301 votos, superando los 12.198.441 del FPV.

² Así se pasó de un esquema regulado de acceso a las divisas a la habilitación creciente de compra automática, cuyo tope se amplió primero a 2 millones de dólares por mes, luego a 5 millones, hasta la eliminación final del tope.

combinación con una baja de las retenciones a la soja y una eliminación masiva del tributo a la exportación para el resto de los productos agropecuarios, industriales y mineros³.

En ese camino, las retenciones de la soja cayeron del 35% al 30% para el grano y del 32% al 27% en sus derivados, mientras que las retenciones de trigo y maíz pasaron del 23% y el 20%, respectivamente, al 0%, valor al que se llevaron también las de girasol y sorgo, al tiempo que se quitaron igualmente las retenciones a la exportación de carnes y productos de las economías regionales⁴. Las retenciones industriales fueron eliminadas con el *decreto 160/2015*, en el cual se establece el descenso al 0% de un amplio conjunto de mercancías industriales como aquellas comprendidas en las posiciones arancelarias de: a) los Capítulos 28 a 40 de la Nomenclatura Común del MERCOSUR (NCM), entre las que figuran productos químicos orgánicos e inorgánicos, farmacéuticos, de limpieza, entre otros, (exceptuando el biodiésel que se mantiene al 32%); b) las de los Capítulos 54 a 76, productos textiles, prendas, calzados, manufacturas de piedra, cerámicas, vidrio y metales, etc., con excepción de los desperdicios y desechos (chatarra), de fundición, hierro o acero, entre otros, que se mantienen al 5%; c) mercaderías comprendidas en los Capítulos 78 a 96 entre los que se encuentran los metales comunes (sin comprender al hierro, acero, cobre, níquel, aluminio, plomo, cinc, estaño y sus manufacturas), junto con herramientas, máquinas, aparatos y material eléctrico, automóviles, autopartes, tractores, aeronaves y barcos, hasta armas y municiones o muebles y juguetes, entre otros⁵. A su vez, mediante el *decreto 349/2016*, el gobierno eliminó las retenciones a la minería, las cuales eran del 5% o el 10% dependiendo del producto⁶, beneficiando a un sector caracterizado por su alta concentración y extranjerización.

Si bien parece larga la lista de los productos industriales desgravados y la justificación del decreto 160/2015 argumenta una búsqueda de ampliar las exportaciones industriales, los efectos generados por la eliminación de retenciones agropecuarias y mineras motivaron un avance

³ Como señala Blanco (2016:1), "La devaluación tras el fin del cepo ya llega al 50% nominal (se amplía hasta el 70% para algunos exportadores beneficiados con la quita de retenciones), toda vez que el tipo de cambio saltó de \$ 9,8270 a 14,74 desde entonces, lo que hace que sean cada vez más los que esperan una señal oficial de precio". Fuente: *La Nación* (2015).

⁴ Según sintetiza Lukin: "La eliminación de las retenciones para los bienes industriales, en ese segmento las alícuotas oscilan entre 5 y 10 por ciento, no alcanzará a las ventas externas de cueros, lana y madera. Los cambios redundarán en una merma aproximada de 9.000 millones de pesos de ingresos fiscales" (2015:1).

⁶ Se calcula que, mediante esta medida, el Estado dejó de percibir más de 220 millones de dólares (Ambito.com, 2016).

de la reprimarización de la estructura exportadora nacional. Esto se evidencia en que las Manufacturas de Origen Industrial, según datos del INDEC (2016; 2016b) pasaron del 40% en diciembre de 2015 al 28% en marzo de 2016, junto a las Manufacturas de Origen Agropecuario que también cayeron, aunque en menor medida, del 42% al 40%, aspecto que contrasta con la exportación de productos primarios que pasó del 13% al 29% en el mismo período⁷.

En términos de recursos fiscales, la quita y reducción de retenciones significaría, según la consultora Ecolatina, una pérdida de ingresos de \$ 46.400 millones para 2016. Éstos se distinguen en \$ 32.600 millones menos por la baja de retenciones a la soja y la quita al resto de los productos agropecuarios, \$ 10.400 millones por la eliminación de retenciones industriales y \$ 3.400 millones por la supresión de las retenciones mineras⁸.

A su vez, en términos de ingresos su combinación con la devaluación generaron casi instantáneamente dos efectos:

1) **Megaganancias** para el puñado de grupos que concentran las exportaciones, teniendo en cuenta que sólo unas 50 empresas explicaron en 2015 el 64% del valor total exportado⁹, concentración aún más dramática en el agro donde unas 10 empresas exportaron, en dicho año, el 63% de los granos¹⁰. Debe tenerse en cuenta que, además, se venía generando un fuerte acopio de cosecha en el sector agroexportador, equivalente a unos 11.400 millones de dólares, especulando con la devaluación y presionando hacia ella¹¹. Estos agentes económicos ahora reciben muchos más pesos por cada dólar que exportan y pagan mucho menos en materia de impuestos.

2) La megadevaluación del peso se convirtió en una **megadevaluación del salario** a través de un nuevo auge del proceso inflacionario. Los precios de exportación arrastraron a los precios en el mercado interno. Esto se debe al *efecto-arrastre* que contiene, según Diamand

⁷ Estas tendencias se sostienen aunque de un modo más moderado si se realiza la comparación tomando el conjunto del año 2015 vs el primer trimestre de 2016. En dicho período las MOI pasaron del 32% al 27%, las MOA del 41% al 43%, y los productos primarios del 23% al 27%. Fuente: Indec (2016; 2016b).

⁸ Fuente: Cronista.com (2016).

⁹ Dato presentado por Zaiat (2015).

¹⁰ Datos presentados por el Centro de Despachantes de Aduana de la República Argentina sobre la base de un estudio de Terra.

¹¹ Según señala Zaiat (2016:1): "De acuerdo a la información declarada por los propios productores, acopiadores y exportadores a la AFIP, la cantidad de granos sin vender equivale a unos 11.400 millones de dólares. En soja existen unos 6000 millones de dólares, en trigo unos 2.000 millones y en maíz 3.400 millones".

(1973), una inflación cambiaria, ligada con procesos de devaluación, en tanto el tipo de cambio determina el nivel de los precios de los bienes exportables, ya que la venta para el mercado interno no se realiza a precios de venta menores de los que se podrían obtener exportando la producción. Por esta causa, al ocurrir la devaluación, suben los precios de dichos productos en el mercado local. Si a esto le sumamos la quita de retenciones, el precio neto obtenido mediante la exportación es aún mayor, por lo cual se amplifica el aumento inflacionario. Esto explica por qué los precios de los productos exportables, como los alimentos, se fueron a las nubes, aumentando al ritmo del dólar y la quita de retenciones. También se produjo un *efecto-propagación* de la inflación cambiaria, en tanto los precios de los productos que se elaboran con algún insumo importado tendieron a aumentar, por el aumento que acarrearón dichos insumos en términos de la moneda local. Los aumentos estuvieron muy por encima de los pronósticos oficiales, que sugerían que los agentes económicos ya trabajaban con un dólar calculado en valores cercanos al dólar ilegal (*blue*) el cual se situaba en valores similares a los que alcanzó la devaluación. Además, como Macri había anunciado estas medidas en plena campaña¹², la expectativa del triunfo de Cambiemos ya generó en noviembre el primer pico inflacionario, que se siguió profundizando luego, por el efecto de las políticas aplicadas, alcanzando el 26,9%¹³ en sólo siete meses. Uno de los rubros más afectados fue el de alimentos, con aumentos como en el caso de las carnes que llegaron a superar el 65%¹⁴, debido al agravante proveniente de la **liberalización del comercio exterior** a través de la eliminación de cupos de exportación, los cuales habían sido puestos para proteger el consumo popular. Esto se debe a otra política complementaria que tomó el gobierno para favorecer a los grupos exportadores: se eliminó el sistema de Registro de Operaciones de Exportaciones (ROE), a través del cual se autorizaban las exportaciones y se fijaban cupos para el consumo local de productos de la canasta básica¹⁵. Al permiso de exportar sin

¹² El discurso de Cambiemos por un lado manifestaba claramente la devaluación al anunciar la “salida del cepo” pero al mismo tiempo, en los días cercanos al balotaje Macri buscó ocultarlo negando, en distintas entrevistas, que si llegaban al gobierno fueran a devaluar.

¹³ Según el IPC de San Luis en noviembre de 2015 la inflación fue, respecto del mes anterior, del 2,9%, en diciembre del 6,5%, en enero de 2016 fue de 4,2%, en febrero del 2,7%, en marzo del 3%, en abril del 3,4% y en mayo del 4,2%, presentando en dicho mes un aumento del 42,4% respecto de mayo de 2015.

¹⁴ Según el Sindicato de la Carne (SICGBA), entre la última semana de octubre de 2015 y la última semana de enero de 2016, la media res al carnicero se le bajaba a \$ 38,00, hoy a \$ 63,00 el kg, diferencia \$ 25,00, eso hace al 65,79% de aumento, en dos meses y medio. Fuente: INFOBAE (2016).

¹⁵ Ver: *El Destape* (2015).

límites, se le sumó el desmantelamiento de parte del sistema de control de precios, por ejemplo, quitando productos a la canasta del programa “Precios cuidados”¹⁶. A esto se le agregaron luego los efectos del “tarifazo” en servicios públicos y transporte, que analizaremos más adelante. De esta manera cayó fuertemente el salario real de los trabajadores, deteriorando su poder adquisitivo en un 12,2% entre diciembre de 2015 y marzo de 2016¹⁷. Se trató de una transferencia directa de los sectores populares a los sectores económicos más concentrados. Ahora los trabajadores argentinos, que en términos de las empresas se ubican como parte del “costo”, son mucho más “baratos”, tanto en dólares como en relación con los otros precios de la economía, al tiempo que como correlato se deterioran sus condiciones de vida.

Esto no es la primera vez que pasa. Es parecido a lo que realizó Martínez de Hoz, el primer ministro de Economía de la última dictadura cívico-militar. Tal como hace Cambiemos, hablaba de la necesidad de combatir la inflación a través del libre mercado, de “sincerar” la economía, y, al igual que ahora, aplicó una fuerte devaluación, quitó el sistema de control de precios y las retenciones, junto con un “tarifazo”, llevando a que los trabajadores perdieran un tercio de su salario real en pocos meses¹⁸. Estas políticas constituyen la materialización de un *shock distributivo*, la activación de mecanismos rápidos de transferencias de recursos que redefinen el cuadro de distribución del ingreso en una sociedad.

Esta analogía histórica nos permite delinear una primera conclusión: tanto entonces como ahora, se emprendió una potente revancha de clase contra los trabajadores. Esto se vincula a que los grandes grupos del capital concentrado tomaron el control casi directo del Estado, mediados entonces por la corporación militar y en la actualidad por una coalición política, pero con un elemento clave en común: los referentes de las principales empresas privadas fueron llevados para colonizar el Estado, al punto de motivar la denominación de **CEOcracia**¹⁹. Esto remi-

¹⁶ Por un lado, se eliminó el requisito a las grandes empresas de presentar los listados de precios al Estado. Por otro, el gobierno comenzó a eliminar precios máximos, como en el caso de los vuelos internos, llevando a aumentos de hasta el 30% en los pasajes de Aerolíneas.

¹⁷ Datos presentados por Barrera *et al* (2016).

¹⁸ Algunos análisis del plan económico de Martínez de Hoz pueden encontrarse en: Novaro y Palermo (2003); Azpiazu, Basualdo y Khavisse (2004); Basualdo (2006) y Castellani (2009).

¹⁹ Un análisis detallado del avance de los cuadros ligados con los grupos del gran capital sobre las estructuras estatales durante la dictadura puede verse en Castellani (2009). Pueden encontrarse los primeros análisis sobre la CEOcracia macrista en: Zaiat (2015b); Rosso (2016), CIFRA (2016) y Yasenza (2016).

te a que en ningún otro momento de la historia argentina se vivió, en tal magnitud, esa experiencia de conquista directa de sectores del poder económico, con sus propios directivos ocupando áreas clave del Estado para ponerlo a su servicio, motivando ingentes transferencias de recursos desde los trabajadores a capitalistas, en primer lugar, y de fracciones de la pequeña y mediana burguesía a los agentes del capital concentrado, en segundo lugar²⁰. La particularidad que presenta el caso actual es que si, como puede verse en Castellani (2009), durante la dictadura existió una preeminencia de actores vinculados con los grupos económicos locales, según el Centro de Investigación y Formación de la República Argentina (CIFRA, 2016) en el gobierno de Cambiemos, el núcleo central de funcionarios proviene de los bancos transnacionales y las empresas extranjeras (como las de hidrocarburos, distribución eléctrica, telefonía, minería, entre otras), mientras que se visualizan algunos actores ligados con organizaciones vinculadas al agro y se evidencia una escasa representación del sector industrial.

La CEOcracia expresa una constricción a la *autonomía relativa* del Estado, concepto que, según Poulantzas (1981) refiere a la capacidad del Estado capitalista de representar de manera predominante los intereses de la clase o fracción hegemónica pero mantener ciertos márgenes de libertad de acción respecto de ésta y las demás clases y fracciones, de modo de asegurar, por un lado, el interés político general del conjunto del bloque en el poder, articulando el “equilibrio inestable de compromisos” (Gramsci, 2003) y, por otro, organizar esta hegemonía respecto del conjunto de la sociedad, por lo tanto igualmente respecto de las clases dominadas. La casi nula realización de demandas subalternas²¹ (que fueran, por ejemplo, a dar muestras del objetivo de “pobreza cero” proclamado durante la campaña de Cambiemos) combinada con la estrategia política de la revancha clasista, como contra-ofensiva conservadora, que descarga el cambio de régimen de acumulación sobre los sectores populares, cobran coherencia en la CEOcracia como gobierno del gran empresariado por y para él mismo, a través de la colo-

²⁰ Tal vez el ejemplo más palpable en la actualidad sea el Ministerio de Energía y Minería, con Aranguren exCEO de Shell y las políticas de beneficio al sector privado en detrimento de los trabajadores.

²¹ Una de las pocas medidas orientadas a sectores subalternos es la denominada “reparación histórica a jubilados” que crea un programa voluntario que reconoce el derecho de los jubilados y pensionados que se encuentran en proceso judicial contra la ANSES, a actualizar sus haberes en función a distintos fallos judiciales. El problema es que esta medida tuvo curso en un paquete de leyes que habilitaron, por ejemplo, una nueva ronda de blanqueo de capitales, la reforma del impuesto a bienes personales y abrió la posibilidad de venta de las acciones de empresas privadas que la ANSES posee desde la estatización de las AFJP.

cación de los *intelectuales orgánicos* (Gramsci, 2004) más íntimamente ligados con el poder económico en áreas estratégicas de la gestión estatal. ¿Pero qué forma concreta cobra esta contraofensiva empresarial en el nivel del proceso de acumulación? ¿en qué estrategia global se enmarcan estas políticas de *shock* distributivo?

Apuntes sobre la restauración neoliberal: régimen de acumulación y relaciones de fuerzas.

Para poder abordar con mayor profundidad las transformaciones que la Argentina está viviendo en el plano del proceso de acumulación parece indispensable explicitar la conceptualización pertinente. Entendemos que tanto un *régimen* como un *modelo de acumulación* son recortes espacio-temporales del proceso de reproducción ampliada del capital, en los cuales se observan un conjunto de relaciones sociales regulares, que interactúan de modo relativamente coherente entre sí durante un período determinado, ligadas con tres núcleos constitutivos: las políticas económicas, las variables económicas y las fracciones de clases, observando sus relaciones de fuerza²². Asimismo, sostenemos que un *régimen* se diferencia de un *modelo de acumulación* en dos niveles: a) en su escala temporal, pensando al régimen para períodos de largo plazo y dejando el modelo para recortes temporales más breves, constituyendo un subperíodo de un régimen de acumulación y b) en su escala espacial, ya que un régimen de acumulación puede recubrir un amplio conjunto de formaciones sociales, mientras que el modelo se acota a una sola ligada con el rango de la política del Estado nacional. Además, podemos pensar momentos dentro de un régimen en que no se pueda delimitar la existencia de un modelo, por ejemplo, por ausencia de regularidades significativas²³. A su vez, un modelo se diferencia de otro por el distinto orden de prelación de las relaciones y variables que aparecen como relevantes y características, en un nivel de mayor especificidad, en el marco de los aspectos generales compartidos al interior de un

²² Construimos aquí un ordenamiento y definición conceptual particular, tomando como antecedentes las elaboraciones teóricas de Basualdo (2007) sobre el régimen de acumulación y Torrado (1982) para el modelo de acumulación, sintetizando elementos y agregando otros nuevos.

²³ Por ejemplo, es posible pensar que durante el gobierno de Alfonsín los tres núcleos constitutivos de análisis (políticas, variables y fracciones) no lograron una articulación regular consistente que nos permita identificar un modelo de acumulación singular, ya que los planes económicos desplegados tuvieron un éxito muy efímero y fueron derrotados, impidiendo una estabilización duradera que nos permita hablar de un modelo específico, y tampoco podemos observar que se ejercieron modificaciones suficientes como para quebrar el régimen de acumulación neoliberal por entonces vigente.

mismo régimen de acumulación²⁴.

En este sentido, entendemos que la dictadura, con su modelo liberal-corporativo, fue el inicio del régimen de acumulación neoliberal en la Argentina, el cual recién cobró una forma hegemónica con el modelo de la convertibilidad y el menemismo en los años '90, cuando los organismos financieros internacionales como el FMI lo presentaban al mundo como su "mejor alumno", como el caso testigo del éxito. En esta línea, podemos sostener como hipótesis que hoy, a partir del plan económico desplegado por el gobierno de Mauricio Macri, con sus incidencias sobre las variables económicas y la estructura de clases, asistimos a un retorno veloz al régimen neoliberal.

A su vez, no es posible pensar este proceso restaurador en el nivel nacional sin dar cuenta de los cambios en los distintos niveles de las relaciones de fuerza. Por un lado, la Argentina vuelve a ponerse en escena una vez más como campo de experimentación social: expresa el primer triunfo de la derecha política como representación del capital concentrado sobre un proceso, que con sus rupturas y continuidades, había implicado distinciones cualitativas tanto en términos de acumulación, como experiencia neodesarrollista, como en términos de hegemonía, recuperando componentes de la tradición nacional-popular²⁵. Pero la contraofensiva del gran capital no puede ser abordada sólo desde la escala nacional, sino que requiere ampliar el foco hacia las relaciones de fuerzas internacionales. La victoria de la coalición Cambiemos expresa el triunfo de la estrategia imperialista en uno de los tres países que en 2005 construyeron el "No al ALCA" y que comenzaron, a través de ese acto de desafío a los intereses de Estados Unidos, a dar nuevos impulsos al proceso de integración latinoamericana, que derivó luego en la creación de la UNASUR, el fortalecimiento del MERCOSUR, la conformación de la CELAC e incluso en una estrategia de integración socialista como el ALBA. No es casualidad la ofensiva desestabilizadora y golpista que viven países como Brasil, donde el gobierno de Dilma Rousseff fue derrocado por un golpe institucional a pocos meses de su reelección²⁶, y Venezuela, atravesada por la inter-

²⁴ Como plantearemos, un ejemplo de esta conceptualización sería pensar que el régimen de acumulación neoliberal, el cual marcó los rasgos principales del proceso de reproducción ampliada del capital entre 1976 y 2001, contuvo en su interior dos modelos distintos, el liberal-corporativo de la dictadura y el modelo de la convertibilidad de los años '90.

²⁵ Un análisis detallado del modelo de acumulación y la construcción de hegemonía en la Argentina posconvertibilidad puede verse en Varesi (2013).

²⁶ El parlamento brasileño impulsó un proceso de "impeachment", motivando la suspensión de Dilma Rousseff de la presidencia, luego de que el PMDB rompiera su alianza con el PT y promoviera, junto con la oposición, la destitución de la presidenta. Según

minable guerra económica que lleva a un desgaste creciente a la revolución bolivariana, la cual además de su vocación antiimperialista expresó una experiencia socialista de nuevo tipo en la región. Se trata de una estrategia que busca instaurar un “fin de ciclo” al proceso latinoamericano, limitando su soberanía para volver a ubicar a la región bajo la comandancia de Estados Unidos²⁷.

Tanto ayer como hoy, el régimen neoliberal fue instaurado para clausurar las experiencias de avance popular en cada nación, en vinculación con la estrategia imperialista sobre la región. En este sentido, podemos ver el giro en el posicionamiento externo del gobierno argentino bajo la gestión Macri, pasando de la alianza a la confrontación con Venezuela, apoyando el “golpe blando” en Brasil, al ser el primer Estado en reconocer al nuevo gobierno, y proponiendo un acercamiento a la Alianza del Pacífico, que constituye una pieza clave de la estrategia imperialista a través de la firma del TPP. El *Trans-Pacific Strategic Economic Partnership* o Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica agrupa a 12 países del Pacífico²⁸. El contenido del tratado que ha sido revelado (ya que mucho de él permanece secreto) está creando preocupación mundial sobre temas como las limitaciones sobre los contenidos de Internet y los obstáculos que se ponen al acceso de medicamentos genéricos y al conocimiento y la cultura, por la aplicación rigurosa de patentes que buscan garantizar el monopolio privado en estas áreas. Así, según señala López Martínez (2015:1) “El TPP es un acuerdo de libre comercio ventajoso para los EUA, hace añicos la soberanía de los países firmantes poniendo por encima de ellos el poder de los monopolios transnacionales, los cuales podrán reclamar hasta el pago por “pérdidas” si los estados imponen medidas proteccionistas en sus respectivos países”, obligando a los Estados a modificar legislación para la entrega de los recursos naturales y la flexibilización de la fuerza de trabajo. A su vez, busca confrontar el creciente peso de China, poniendo en riesgo incluso la posibilidad de un orden multipolar, reforzando la hegemonía estadounidense.

La visita de Barack Obama a la Argentina en marzo, que coronó un primer momento de acercamiento a EUA, evidencia el realineamiento argentino en materia de política exterior volviendo a subordinarse a dicha potencia. Como parte de esta agenda, EUA busca acercar, a

señala Borón (2016) esta estrategia fue impulsada, junto con la derecha local, por la embajada estadounidense, a cuyo cargo estaba designada Liliana Alayes, quien había comandado previamente el “golpe blando” contra Lugo en Paraguay.

²⁷ Bernardo (2015) muestra las relaciones directas entre el PRO, la embajada de EUA y la CIA a través de distintos organismos y fundaciones.

²⁸ Australia, Brunéi, Canadá, Chile, Estados Unidos, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam.

través de la Argentina, a todo el MERCOSUR a su estrategia comercial del TPP, así como reforzar la cooperación de la oficina de Administración para el Control de Drogas (DEA) norteamericana, e incluso instalar nuevas bases logísticas en el país²⁹, y avalar la reincorporación de la Argentina al mercado financiero mundial, vía resolución del conflicto sostenido con los “fondos buitres”³⁰.

Es que en esa estrategia de subordinación de los países periféricos, el endeudamiento externo ha mostrado ser una pieza clave, porque genera una dependencia de largo plazo que pone de rodillas a nuestros países y los expone a la extorsión de los organismos financieros internacionales. Esto se debe a que cuando se hacen difíciles las condiciones de pago (por ejemplo, por aumento de las tasas de interés internacionales, influidas por la propia FED estadounidense), éstos ofrecen préstamos a bajas tasas a cambio de la aplicación de políticas económicas favorables al capital concentrado³¹: así el sometimiento internacional hace perdurar el sometimiento del trabajo frente al capital también en el nivel local. **En ese camino, el ministro de Hacienda y Finanzas argentino Prat Gay (quien supo ser un alto funcionario de la JP Morgan) anunció la vuelta de las evaluaciones del FMI sobre la economía nacional, y además el gobierno está planteando un nuevo ciclo de endeudamiento por unos 65.000 millones de dólares³² (que aumentaría la deuda pública más de un 25%), armando un jugoso negocio con los bancos internacionales, como lo hizo el gobierno de De la Rúa con el megacanje.**

El primer capítulo de este proceso comenzó a delinearse con lo que Zaiat (2016) denomina como el Megacanje II el cual incluyó un pasaje de deuda intrasector público, con el Banco Central, a deuda en manos del sector privado por unos 16.000 millones de dólares.

El segundo capítulo del nuevo endeudamiento se comenzó a concretar con la aprobación en el Congreso del paquete de endeudamiento por unos 16.500 millones de dólares³³, de los cuales 9.352 millones de dóla-

²⁹ En ese sentido se expresa Bernardo (2016) al sostener que avanzan las negociaciones entre EUA y la Argentina para instalar una base logística en Ushuaia.

³⁰ En esto coinciden tanto la agencia de noticias RT (2016) como *La Nación* (Dinatale, 2016) y la BBC (2016).

³¹ Ejemplos de esto pueden encontrarse en que, tras el masivo endeudamiento externo efectuado durante la dictadura, luego vinieron las duras negociaciones establecidas durante el gobierno de Alfonsín en los años '80, la implementación de los paquetes de ajuste y reforma estructural durante los años '90 con el menemismo así como los aplicados por el gobierno de la Alianza entre 2000 y 2001.

³² Ver Zaiat (2016).

³³ “En los anexos a la resolución 146/2016 (...) se detallan la tasa de interés y el año de vencimiento de los cuatro tipos de “Bonos internacionales de la República Argentina en dólares estadounidenses” (...). Bono 2019. Los títulos a 3 años se emiten por US\$

res fueron dedicados a pagarles a los fondos buitres en abril de 2016: unos 6.252 millones de dólares destinados a los litigantes originales avalados por el juez Griesa entre los que se encuentran el NML Capital, Aurelius de Paul Singer y el de Kenneth Dart y 3.100 millones de dólares, por el cual se pagó al resto de los acreedores que se sumaron después del fallo³⁴. Este canje contrasta fuertemente con el realizado en 2005, cuando con US\$ 35.300 millones de nuevos títulos se resolvió al 76,15% de acreedores³⁵, reforzado con el segundo canje de 2010, cuando se llegó al 92,7% con US\$ 42.000 millones, mientras que el gobierno de Macri estaría cancelando con US\$ 9.352 millones el litigio de sólo el 7,3% de los acreedores restantes. Incluso, debe tenerse en cuenta que en la publicación del Boletín Oficial (2016) se aclara que el uso de los bonos para pagar a los “holdouts” podría ser mucho mayor, alcanzando los US\$ 12.500 millones³⁶. La paradoja se profundiza cuando se toma nota de que la Argentina pasó de triunfar en la ONU, durante el año 2015, en el planteo de regulación internacional de los fondos buitres, basado sobre un conjunto de principios dentro de los que se destacaban el reconocimiento de la soberanía de los Estados para reformular sus políticas macroeconómicas y por lo tanto, reestructurar sus deudas, estableciendo que los canjes debían definirse en el acuerdo alcanzado con la mayoría de los acreedores, limitando la posibilidad de que una minoría pueda litigar por montos mayores a los acordados con la mayoría. Pocos meses después, la Argentina se convirtió en el primer país en abandonar dicha resolución, pagando a una minoría valores muy por encima de los que rigieron los canjes de la mayoría.

A su vez, el Banco Central está abandonando las estrategias generales de intervención y regulación del sistema financiero pero está orien-

2.750 millones con una tasa de interés de 6,25 por ciento anual. Bono 2021. Los títulos a 5 años se emiten por US\$ 4.500 millones con una tasa de interés de 6,875 por ciento anual. Bono 2026. Los títulos a 10 años se emiten por US\$ 6.500 millones con una tasa de interés de 7,5 por ciento anual. Bono 2046. Los títulos a 30 años se emiten por US\$ 2.750 millones con una tasa de interés de 7,625 por ciento anual. Los bancos colocadores de los títulos designados fueron el Deutsche Bank, HSBC, JP Morgan, Santander, BBVA, Citi y UBS, que recibirán una comisión del 0,18 por ciento. Además, se designó al Bank of New York Mellon como agente de liquidación, fiduciario y agente de pago y agente de listado en Luxemburgo.” (*La Nación*, 2016:1).

³⁴ Fuente: Fortuna (2016).

³⁵ Cuya deuda en *default* era de US\$ 62.300 millones.

³⁶ Así, dispone la “emisión de bonos del Tesoro de la Nación y/o la contratación de otras operaciones de empréstito público por hasta un valor nominal original de Dólares Estadounidenses y/o su equivalente en otras monedas, que sea necesario para cumplir con los pagos requeridos bajo la ley y en la medida que no excedan el monto de DÓLARES ESTADOUNIDENSES DOCE MIL QUINIENTOS MILLONES (US\$12.500.000.000) y/o su equivalente en otras monedas” (Boletín Oficial, 2016:2).

tando la tasa de interés interna al alza³⁷, volviendo a dar aire a la especulación de los grandes grupos. Ésta es otra característica del neoliberalismo argentino: los grupos económicos obtuvieron, entre 1976 y 2001, ganancias extraordinarias sobre la base de la denominada *valorización financiera* (Basualdo, 2006). Ésta cobró distintas formas en el tiempo pero su fórmula más conocida es la “bicicleta financiera”, la cual consistió en que los grupos tomaban deuda “barata”, a bajas tasas en el exterior, la volcaban en colocaciones financieras a altas tasas de interés en el mercado local y luego de realizar una renta, fugaban ese capital y tomaban nueva deuda para volver a comenzar el ciclo. Y como el monto de capital que se iba era siempre mayor al que ingresaba, el Estado se endeudaba externamente para proveer las divisas para que estos grupos las fugaran, una y otra vez, participando de esta práctica que sistemáticamente deterioró las cuentas públicas, agravando la dependencia por endeudamiento de forma duradera al implicar el pago, por generaciones enteras, de altos intereses y amortizaciones de capital. Cuando estos grupos tuvieron problemas con esa “timba” financiera, el Estado les absorbió su deuda externa, haciendo que la pague el conjunto de la población. No es casualidad que, en estos primeros meses del “cambio”, el Banco Central disolviera los organismos que investigaban la relación entre deuda externa y dictadura... tal vez se relacione con que fue el actual presidente del Banco Nación, Carlos Melconian, junto con Domingo Cavallo, quienes cumplieron un rol clave en la estatización de la deuda externa de los principales grupos económicos, entre ellos el Grupo Macri. Según sostiene Montenegro (2003:1), “Carlos Melconian, fue uno de los principales responsables de legalizar el proceso de estatización de la deuda externa privada, que ideó Domingo Cavallo como presidente del Banco Central de la dictadura. Según consta en los documentos oficiales a los que accedió *Página/12*, el joven Melconian, como jefe del Departamento de Deuda Externa de la entidad, archivó las investigaciones sobre fraudes cometidos por multinacionales y grupos económicos locales con los seguros de cambio a principios de los ochenta”. Si bien el equipo de auditores del Banco Central había detectado autopréstamos, créditos ficticios y otras maniobras dolosas por 6.000 millones de dólares, Melconian registró esas cuestionadas operaciones como legítimas y fueron cargadas a la deuda pública argentina.

En síntesis, en la actualidad distintos elementos habilitan la reactualización de la valorización financiera: a) la eliminación de las restriccio-

³⁷ Según señala Sticco, “El Banco Central dispuso el aumento del rendimiento de las Lebacs del 28 a 38% anual, superior a cualquier expectativa inflacionaria, como estrategia para competir contra la demanda de dólares como activo de reserva y mecanismo de absorción del singular excedente monetario” (2016:1).

nes cambiarias, con libre compra-venta de divisas³⁸; b) el incremento de la tasa de interés, orientadas, por ejemplo, con las Letras del Banco del Central (Lebac) que pasaron del 28% al 38%, junto con la desregulación del mercado financiero³⁹; c) la apertura en el movimiento de capitales a través de la eliminación del encaje (que era del 30%) y la reducción de los plazos de permanencia (de 365 días corridos a 120)⁴⁰.

Además, la valorización financiera implica que las rentabilidades más altas tiendan a no ubicarse en la producción sino en la especulación, la cual lejos de generar empleo, lo destruye. Por eso durante el neoliberalismo avanzó un proceso de desindustrialización, que fue, por ejemplo, muy fuerte durante la última dictadura, cuando cayó el 20% del producto industrial y se destruyeron el 40% de los empleos industriales, que eran la base del poder de la clase obrera argentina.

Ahora, todo parece indicar que se avecina una nueva ola desindustrializadora, que comienza a afectar principalmente a las PyMEs. Esto se vincula con que el gobierno de Macri está liberalizando las importaciones, lo cual comenzó a cobrar forma con la eliminación de las Declaraciones Juradas Anticipadas de Importación, que fueron reemplazadas por un Sistema Integral de Monitoreo de Importaciones Automático y no Automático, liquidando un esquema de regulación que, aun con sus deficiencias, había sido planeado para proteger la industria nacional. Los primeros efectos de la liberalización comercial se comenzaron a sentir rápidamente en la industria textil, lo cual se evidencia en que, "Entre el 11 de diciembre de 2015 y el 5 de enero pasado [2016], la Argentina importó un 66,7% más que en igual período de fines de 2014 y principios de 2015" (Kestelboim, 2016:1). En este camino, frente a una pronta inundación de productos importados, se comenzaron a frenar muchos planes de inversión, agravando el panorama recesivo, y la producción local empezó a ser desplazada por la adquisición de bienes importados⁴¹.

³⁸ La eliminación de montos máximos de compra de divisas responde a que la liberalización del mercado cambiario opera como condición de posibilidad de las estrategias especulativas, de modo de poder convertir pesos a dólares para luego fugar al exterior.

³⁹ Según CIFRA (2016) estas medidas cobraron forma en diciembre de 2015 a través de la Comunicación P50670, 50676, 50679, 50682, "A" 5854, 5855, 5874 del BCRA.

⁴⁰ Según CIFRA (2016), esto se dio con la Resolución 3/15 de la AFIP.

⁴¹ Según la CAME, "El 79% de las industrias encuestadas por la entidad aseguró que la apertura de las importaciones representa una "amenaza" para su empresa, mientras el 49,5% dijo que en el último trimestre se vio "claramente perjudicado", al perder ventas en manos de los productos importados. (...) En el caso de cristalería en la provincia de Santa Fe, el estudio arrojó que ingresan productos similares a los fabricados localmente con precios 50% menores a los de la empresa. En relación con la fábrica

Además, se produjo un encarecimiento del crédito pyme⁴², llevando según la Confederación Argentina de la Mediana Empresa -CAME- a que éstas se estén “financiando con tasas del 70% anual o más, transfiriendo cotidianamente hacia el sistema financiero y especulativo una masa de recursos que deberían ir a la producción y al empleo” (CAME, 2016:1). A esto se le suman los impactos del **“tarifazo” en materia de servicios públicos**, al que nos referiremos luego, que también incidió en la multiplicación de los costos de producción. Se generó así una pinza que lleva a crisis a todo el espectro PyME, cuyos reclamos recién comenzarían a ser atendidos en el mes de julio con los paliativos impositivos y la apertura a líneas de financiamiento incorporadas en la denominada “Ley PyME”, sin lograr, por lo pronto, revertir el crítico estado del sector.

Estas son algunas de las causas por las que avanza la expulsión de trabajadores en el sector privado, ya que las PyMEs explican el 60% del empleo asalariado del sector privado, por lo cual son una pieza nodal de la estructura económica argentina en materia de empleo⁴³. Ésta es otra de las señales que nos permiten caracterizar el proceso actual como una revancha clasista: están tratando de volver a generar ese “ejército de reserva” del que hablaba Marx, un gran sector de desocupados, que cumple la función social de disciplinar a la clase obrera, para que las grandes empresas puedan imponer sus reglas sin reclamo y que los trabajadores comiencen a limitar la exigencia de aumentos sala-

de broches de madera y plástico para ropa de la provincia de Santa Fe, las importaciones afectan sus ventas, que cayeron “drásticamente”, lo cual obliga a plantear una posible reducción de personal. (...)El estudio también indicó que la fábrica de encendidos electrónicos para motocicletas reguladores de voltaje, bobinas, relay y destelladores de la provincia de Córdoba cuestionó que ingresa mercadería importada que se distribuye a los comercios con precios muy bajos. En el segmento de porcelana para vajilla de una fábrica del Gran Buenos Aires puntualizaron que el ingreso de esta importación ya se manifestó en las caídas de las ventas para la empresa local. Aserraderos de la provincia de Misiones, fábricas de equipamiento hospitalario, de lana de vidrio, de fécula de mandioca, de cubiertos para la mesa y de porteros eléctricos; son algunos de los sectores que mostraron preocupación por el avance de las importaciones” (*Diario Popular*, 2016:1).

⁴² Según señalan los investigadores del CEPA, un motivo del encarecimiento del crédito pyme se dio a través de “la eliminación del Inciso k con la Resolución SSN 37.163 de la Superintendencia de Seguros” (2016:1). Según el portal de noticias Terra (2016), el inciso k del artículo 35.8.1 del Reglamento General la Actividad Aseguradora fue implementado en octubre de 2012 a través de la resolución 37.163 de la Superintendencia de Seguros de la Nación (SSN) y obligaba a las aseguradoras a invertir, según el carácter del objeto asegurado, un mínimo de entre 8% y 18% en diferentes activos que financian la economía real, como por ejemplo, los fondos comunes de inversión PYME (FCI PYME).

⁴³ Según datos de la CAME (2015).

riales por miedo a perder el empleo, lo cual fue explicitado por el propio ministro Prat Gay: "Cada sindicato sabrá hasta qué punto puede arriesgar empleos a cambio de salarios" (Cronista.com, 2016b). Según la CAME los despidos entre diciembre y abril de 2016 alcanzaron la cifra de 130 mil trabajadores, dentro de los cuales 45 mil empleos se eliminaron en el aparato estatal y 85 mil en el sector privado (dentro de éstos, 55 mil correspondieron al sector construcción⁴⁴). Datos similares ofrece el Centro de Economía Política Argentina (CEPA) cuyo relevamiento arrojó 141.542 despidos entre enero y marzo⁴⁵. De conjunto, esto significaría que en los primeros meses de la gestión macrista se destruyeron unos 1.000 puestos de trabajo por día en la Argentina.

Del Estado Mínimo y el Consenso de Washington al ajuste y el control social

En este proceso de aumento del desempleo es el propio sector público el que se puso a la cabeza: desde la asunción gubernamental de Cambiemos son decenas de miles los despedidos de los gobiernos nacionales, provinciales y municipales, en un proceso de achicamiento del Estado, donde se liquidan áreas y programas enteros de inclusión⁴⁶ y se persigue a los trabajadores por su posición ideológica⁴⁷. Ejemplo de esto es la eliminación de los programas de salud reproductiva y salud mental del Ministerio de Salud involucrando despidos en esta área, a lo que se suman los despidos masivos en la Secretaría de Agricultura Familiar y en el Ministerio de Educación, ligados con recortes de programas sociales como el Progresar, el FINES o Conectar igualdad, entre otros. Además de los numerosos despidos en empresas estatales como Atucha, YPF y ARSAT, entre otras. Vuelve a ponerse en boga la tesis liberal del *Estado mínimo*⁴⁸: ésta sostiene que el mercado es consustancial a la libertad del individuo, que éste (o sea el sector privado) usa los recursos mejor que el gobierno y que la acción del Estado per-

⁴⁴ Según datos presentados por Barrera *et al* (2016), la construcción fue afectada por una caída de su actividad del 22,7% entre diciembre de 2015 y marzo de 2016.

⁴⁵ Datos presentados por Fuertes y Ferreyra (2016) y Telesur (2016).

⁴⁶ Ver Ferrari (2016).

⁴⁷ En una entrevista, Pietragalla, el director del Archivo Nacional de la Memoria, afirmó que "el macrismo viene realizando una clara persecución ideológica digna de una dictadura, que para peor se está naturalizando: tu continuidad laboral depende de si tenés ideología y votaste por alguien, no de tu capacidad ni de tu desempeño laboral. Hemos visto casos de compañeros a los que las autoridades le piden abrir su Facebook delante de ellos para ver qué piensan políticamente, lo que nos remonta obligatoriamente a las peores épocas" (Amorín, 2016:2).

⁴⁸ Seguimos aquí la definición de Matus (2007).

turba su buen funcionamiento, por lo que este último debería interferir lo mínimo indispensable y así el desarrollo económico y social llegaría inevitablemente con la economía de libre mercado.

Esta tesis se incluyó y complementó luego con el denominado Consenso de Washington, el cual fue un emblema de los años neoliberales. El mismo caracterizaba que las crisis latinoamericanas tenían como causas el excesivo tamaño del Estado y su proteccionismo de la industria local, con crecientes regulaciones y subsidios, sumado al desarrollo de grandes empresas estatales acusadas de ineficientes. A esto se le agregaba el “populismo económico” definido por la incapacidad de controlar el déficit público y los reclamos salariales⁴⁹. Junto con este diagnóstico se pregonaban un conjunto de recetas tendientes a transformar la relación entre Estado y mercado, implicando la reducción del Estado mediante privatizaciones, control de déficit público mediante la reducción de los subsidios, a lo que se añadía una mayor liberalización comercial y desregulación financiera, junto con la apertura irrestricta a las inversiones extranjeras directas y la firme garantía del derecho de propiedad, entre otras medidas.

Al seguir estos dogmas, el gobierno macrista impone una política de ajuste en todas las áreas a lo que suma una quita de subsidios que conlleva aumentos épicos en las tarifas de servicios y transporte. En ese camino, las tarifas de gas y agua aumentaron el 300% y el 375% respectivamente⁵⁰, mientras que la de electricidad llegó hasta el 500%⁵¹. Estos aumentos tienen efectos sobre todo el tejido social y productivo, mientras deteriora crecientemente el nivel de vida de las clases subalternas, también genera un incremento de costos sobre los sectores productivos y comerciales, lo cual, por un lado pone en crisis sobre todo al sector PyME, y por el otro, impulsa la tendencia a transferir a precios los aumentos llevando al proceso inflacionario a los niveles más altos de los últimos 14 años.

⁴⁹ Para mayores detalles sobre el Consenso de Washington ver Bresser Pereira (1991).

⁵⁰ Según Franco (2016:1), “El Gobierno continúa con la política de sinceramiento tarifario. Ahora el turno les llegó a los consumos de gas y agua, con incrementos que en promedio podrán ser de hasta un 300% en el caso del gas y del 375% para agua, aunque igualmente ambos servicios contarán con tarifas sociales”. Mientras que en sectores de la Patagonia se registraron aumentos entre el 1.000% y el 2.700% en la tarifa de gas que generó una fuerte movilización que llevó al gobierno a rever la situación y analizar la posibilidad de establecer un tope (*La Nación*, 2016b). Los aumentos de gas fueron frenados por la justicia y se encuentran en actual revisión por el Gobierno, el cual busca gestarlos de modo más gradual.

⁵¹ En el caso de la Ciudad de Buenos Aires y el conurbano bonaerense, según INFOBAE (2016b) “La tarifa plena ahora pasará a \$ 158, un aumento del 500% para los que estaban subsidiados”.

Algo similar ocurre en materia de transporte público el aumento de las tarifas mínimas fue del 100%⁵². Esto tiene una doble implicancia: por un lado, afecta directamente a los sectores económicamente más vulnerables que se movilizan cotidianamente utilizando transporte público, deteriorando aún más sus condiciones de vida, y por otro, tiene una incidencia directa en el costo de reproducción de la fuerza de trabajo, ya que, mientras existe un leve margen de posibilidad de ahorro en el uso de algunos servicios para reducir tarifas, esto no ocurre con el transporte que lleva a los trabajadores a sus lugares de empleo, sosteniendo el mismo uso al que se hacía previo al aumento. De este modo, el incremento del costo de reproducción de la fuerza de trabajo incide en el conjunto de precios de los sectores económicos que emplean trabajo, ya sea reduciendo sus márgenes de rentabilidad o transfiriendo a precios dicho aumento, alentando a su vez el proceso inflacionario.

Así, el costo de vida se incrementó abruptamente, pero al mismo tiempo plantean, desde el propio Ministerio de Trabajo, poner un techo bajo a las paritarias⁵³ para consustanciar las transferencias de recursos desde los trabajadores al capital concentrado. El “cambio” en la Argentina parece traer el rostro antiguo del neoliberalismo: pobres más pobres y ricos más ricos, de la mano de la reforma impositiva más regresiva de las últimas décadas cuyos primeros hitos comenzaron con la quita de retenciones, y siguieron con la drástica disminución de los impuestos a la compra de autos de alta gama⁵⁴ y barcos de lujo y aeronaves⁵⁵, y alcanzaría uno de sus momentos álgidos en la reforma al impuesto de Bienes Personales, que grava la riqueza, al cual, además

⁵² En el caso de la Ciudad de Buenos Aires y el conurbano bonaerense, de \$3 “el pasaje mínimo de colectivo costará \$ 6; en el tren se abonará entre \$ 2 y \$ 4; amplían la tarifa social y habrá descuentos de hasta 55%. El subte, por su parte, subirá a \$ 7,50 (incremento del 66%) dentro de dos meses.” (*La Nación*, 2016c:1).

⁵³ El ministro de trabajo, Jorge Triaca, sostuvo que las paritarias deberían estar en el orden del 20% o 25%, aun cuando las previsiones inflacionarias de las consultoras privadas sugieren una inflación entre el 35% y el 50%.

⁵⁴ Esta medida fue establecida por el decreto 11/2016, publicada en el Boletín Oficial (2016b) el 5 de enero de 2016. Como sintetiza Jueguen (2016:1): “Los vehículos que estaban impactados por la alícuota más elevada (50% en importados y 30%, en nacionales) eran a comienzos del mes pasado 344 modelos, según la consultora Abeceb. Con la rebaja, todos aquellos en ese rango (que ahora va a ser de 20%) serán 72 modelos. Aquellos autos impactados por la menor tasa impositiva (30% importados y 10% nacionales) eran 87 a comienzos de mes y serán 210 (todos al 10%, según la modificación) cuando se publique la norma”.

⁵⁵ Previo a esta reforma impositiva, los barcos que superaban los \$ 313.000 pagaban un 50% de impuestos, mientras que una vez aplicada la misma aquellos que tienen un precio mayor a \$ 400.000 comenzaron a tributar sólo el 10%. Algo similar ocurre con las aeronaves con valor de venta mayor a \$ 225.000 que pasaron de tributar el 50% al 10%. (Ferraro, 2016).

de aumentarse el mínimo no imponible, se reduce inicialmente en sus distintas categorías en valores cercanos al 40%, para luego ir bajando año a año hasta 2019, donde la afectación a las más altas riquezas (a partir de los 100 millones de pesos) pasarán de tributar el 1,25% a sólo el 0,25⁵⁶. Esto quiebra el velo ideológico que, amparado en la idea de *Estado mínimo* y el Consenso de Washington, pone como supuesto objetivo la reducción del déficit fiscal, lo cual queda abruptamente desmentido en tanto el mismo, por lo contrario, se ha duplicado⁵⁷. La quita de subsidios en servicios y transporte que orientaban recursos a los sectores populares y las PyMEs es definida al mismo tiempo que se quitan cargas impositivas a los principales grupos económicos y a los sectores con mayores ingresos del país, erosionando las cuentas públicas. Así se busca compensar la pérdida de recursos estatales por las bajas de impuestos a los sectores más poderosos de nuestra sociedad, recargando dichos costos sobre las clases subordinadas, evidenciando la estrategia de shock distributivo sobre la que se funda la restauración del régimen de acumulación neoliberal en nuestro país.

Esto se encuentra evidenciado en el aumento de la pobreza en Argentina. Según un informe del Observatorio de la Deuda Social de la Universidad Católica Argentina en el primer trimestre de 2016, las políticas del gobierno de Macri generaron que 1.400.000 personas pasaran a ser pobres, mientras que el número de indigentes aumentó en 350.000⁵⁸.

⁵⁶ Según Cufre (2016:1), los cambios al Impuesto a los Bienes Personales implican “la reducción de la alícuota del gravamen, la determinación de un nuevo mínimo no imponible y el aumento de 305 mil a 800 mil pesos de patrimonio a partir del cual empieza a incidir el impuesto este año provocará la siguiente caída en la carga tributaria sobre los sujetos alcanzados: - Quienes declaran un patrimonio de 1 millón de pesos, en lugar de pagar a la AFIP 7.500 pesos tributarán 1.500. - Con 2 millones de pesos, la carga pasa de 15.000 a 9.000. - Con 5 millones, de 50.000 a 31.500. - Con 7,5 millones, de 93.750 a 50.250. - Con 10 millones, de 125.000 a 69.000. - Con 20 millones, de 250.000 a 144.000. - Con 100 millones, de 1.250.000 a 744.000. (...)El proyecto original del Gobierno establecía la eliminación de Bienes Personales desde 2019, pero Cambiemos concedió como prenda de negociación para el apoyo del Frente Renovador que la tasa quede en 0,25 desde ese año. Es decir, aquellos que más pagaban pasarán de tributar 1,25 de su patrimonio a 0,25”.

⁵⁷ Según Gasalla (2016:1), “La Secretaría de Hacienda informó el resultado de la Base Caja de la Administración Pública Nacional correspondiente a julio, mes que dejó un déficit presupuestario primario sin rentas financieras de 25.714,6 millones de pesos. Este saldo significa un incremento del déficit primario de 112,5% respecto de los \$12.102,5 millones del mismo mes del año pasado. En cuanto al resultado financiero, posterior al pago de vencimientos de deuda, el rojo se reduce a \$ 27.584,2 millones, aunque se amplió en \$ 26.547,8 millones respecto de julio de 2015”.

⁵⁸ En esto coinciden *Ámbito.com* (2016b), *BBC* (2016b), *Clarín* (2016), *Crónica* (2016) y *Página 12* (2016).

Es por ello que esta ofensiva contra los trabajadores se da junto con un recrudescimiento de las estrategias de control social. El nuevo régimen no cierra sin discurso único. En ese camino, tras profesar en campaña un supuesto apego a la libertad de expresión, se atacó sin tregua a la Ley de Medios, la más consensuada de la democracia que había sido debatida por la sociedad en foros y aprobada por el Congreso, y se intervino y eliminó la AFSCA y la AFTIC, modificando sus aspectos centrales como las cláusulas que limitaban la concentración, habilitando al grupo Clarín no sólo a comprar nuevos canales⁵⁹ sino también ingresar al negocio telefónico con la compra de Nextel. Además, se desató una “caza de brujas” generando un proceso de censura, presionando para silenciar al periodismo opositor y dar de baja tanto las voces críticas como los programas que mostraban afinidad como el gobierno anterior⁶⁰. El gobierno macrista forjó un blindaje mediático que constituye un genuino “cepo” a la información, como principal vía para legitimar las medidas antipopulares que viene desplegando. De este modo, el aval de los grandes medios de comunicación le permite disfrazar el feroz ajuste en el Estado y los despidos bajo la excusa de la existencia de “ñoquis” o “trabajo inútil”, y presentar las medidas procapital concentrado como las únicas posibles, supuestamente inevitables, buscando cargar los costos de las crisis que las mismas generan sobre el gobierno anterior, hablando de la “pesada herencia” que recibieron, llegando al absurdo de señalar que la Argentina era un país pobre por lo que el pueblo debía “sincerar” su nivel de vida acorde con esa situación.

Este régimen, que no cierra sin manipulación ideológica, tampoco cierra sin represión. En poco tiempo vemos cómo se vuelve a orientar a las fuerzas de seguridad con el principal objetivo de reprimir la protesta social, como en el caso de Cresta Roja o los municipales en La Plata, a criminalizar a las organizaciones populares, como puede verse en el ataque a la Tupac Amaru y a su líder Milagro Sala⁶¹, hasta el diseño de protocolos antiprotesta que amplían el uso de la violencia estatal contra

⁵⁹ Clarín aprovechó la intervención a la AFSCA para seguir concentrando medios a través de la compra de tres nuevas señales de cable: “El Garage TV”, “América Sports” y “Canal a”.

⁶⁰ En este camino, desaparecieron del aire 6,7,8, Duro de Domar, TVR, Bajada de Línea, entre otros, al tiempo que se presionó para sacar a Víctor Hugo Morales de Radio Continental y censurar a Roberto Navarro en C5N.

⁶¹ Milagro Sala, diputada del Parlasur, se convirtió en un ícono de este proceso al ser la primera presa política de la era macrista, dejándola en prisión por su protesta social, al que buscaron añadirle luego otros cargos para justificar su detención, la cual tiene claramente que ver con su rol de dirigente popular, mujer e indígena que ha logrado articular un movimiento social de miles de trabajadores que avanzó a la gestión de ámbitos diversos de la vida social como la vivienda, la educación y la salud, resuelta

los trabajadores movilizados. En este clima de control social también avanza la persecución ideológica, con el armado de listas negras para detectar a los militantes de fuerzas populares que trabajan en el Estado y echarlos, en el marco de una ofensiva más global que busca estigmatizar a la militancia popular con el fin de limitar su capacidad de resistencia⁶². Además, hasta la forma de aplicación de las políticas públicas de Cambiemos muestra un alto nivel de autoritarismo, emitiendo centenares de decretos en los primeros meses, sin convocar a sesiones extraordinarias al Congreso de la Nación, vulnerando la división de poderes, llegando al punto de buscar avanzar sobre la Corte Suprema de Justicia, tal como lo había hecho el menemismo, y vetar la “ley anti-despidos” aprobada en el Congreso para contener la enorme crisis social.

Conclusiones y apuntes para el debate

Estando a pocos meses del “cambio”, la contundencia del proceso que estamos viviendo nos permite aportar algunas primeras definiciones: la Argentina está emprendiendo un rápido retorno al régimen neoliberal que cobra forma a través de un plan económico que combina políticas de *shock* distributivo y reforma estructural, materializando una estrategia de revancha clasista y conservadora.

La combinación de megadevaluación, quita de retenciones y eliminación de cupos generó una masiva transferencia de ingresos hacia la cúpula de empresas exportadoras, multiplicando sus ganancias al tiempo que se profundiza la primarización de las ventas al exterior. Como correlato, los trabajadores vieron deteriorarse rápidamente su capacidad adquisitiva debido a que el nuevo esquema de precios externos netos impulsó el arrastre de los precios internos de los productos exportables, como los alimentos, lo cual sumado al incremento del conjunto de bienes que utilizan insumos importados, llevó al pico de inflación más alto de los últimos 14 años. Esto se vio agravado por la forma más aca-

por la autoorganización de los trabajadores atendiendo a sus propias necesidades y reclamos.

⁶² La estigmatización de la militancia presente en el discurso de los máximos referentes del macrismo, como el propio ministro Prat Gay (con sus dichos sobre la “grasa” militante) son pruebas de la ofensiva del bloque de poder con el fin de desarticular la formación de cuadros del campo popular para garantizar el éxito de la aplicación de políticas lesivas de las condiciones de vida de los sectores populares y su posibilidad de organizarse y resistir. Por otra parte se observan ataques directos a la militancia como puede verse en el rebrote neonazi en Mar del Plata, el tiroteo al local de La Cámpora en Lanús o el ataque de un grupo fascista al local del Partido Comunista en la Ciudad de Buenos Aires, por citar sólo algunos ejemplos.

bada que cobró la reestructuración regresiva del sistema tributario: a la eliminación y rebaja de retenciones agropecuarias, industriales y mineras, se le sumaron otras bajas impositivas a los sectores de mayores ingresos, tales como a la compra de autos de alta gama, barcos y aeronaves y la reforma del impuesto a los Bienes Personales, mientras que los trabajadores vieron deteriorado fuertemente su nivel de vida con el aumento de tarifas de servicios entre un 300% y un 500% y la duplicación del costo del transporte público, debido a la quita de subsidios al consumo popular de los mismos y el aumento neto de sus precios. Estas son la base de las políticas de shock distributivo que actúan de puntapié inicial del plan económico.

Así, lejos del pregonado “saneamiento fiscal”, las políticas aplicadas por el gobierno macrista muestran su carácter de clase: el déficit fiscal no se resuelve, sino que se amplía y lo que cambia es la estructura de quién financia las cuentas públicas a través de sus impuestos y a quién se derivan dichos recursos. Esto se visualiza también en el ajuste y achicamiento del Estado, el cual se vuelve “mínimo” en materia de inclusión y protección social, recortando y desmantelando una multiplicidad de programas públicos y ajustando a las empresas estatales, pero se vuelve “máximo” a la hora de ejercer el control social, tanto en el nivel de la comunicación como en materia de represión y persecución ideológica.

La restauración del neoliberalismo en la Argentina retorna con algunas de sus claves constitutivas: el endeudamiento externo como eje de subordinación de largo plazo y como insumo destacado de un nuevo ciclo de *valorización financiera* que comienza a tener lugar. La liberalización cambiaria y financiera se combina con la intervención del Banco Central para orientar las tasas de interés internas al alza, reactualizando el ciclo del que han participado los grandes grupos económicos locales y conglomerados extranjeros, y que deriva en el endeudamiento externo privado y público y en la fuga de capitales.

Este juego financiero, al poner las rentabilidades más altas en la especulación, quita aliciente a la producción. Se genera una pinza que ahoga a las PyMEs: a las altísimas tasas de interés internas de los créditos, se le suma la caída del consumo popular, generada por el *shock* distributivo, el impacto del “tarifazo” sobre los costos de producción y la apertura importadora. La clásica fórmula desindustrializadora de cuño neoliberal que supone que los capitales que no puedan competir en el nivel internacional deben simplemente dejar de existir y reasignarse a las ventajas que comparativamente posicionan mejor, supuestamente, a nuestra nación en el concierto internacional: una nación proveedora de recursos naturales y mano de obra calificada pero barata. Es por esto que el neoliberalismo calza siempre bien tanto a los grupos económicos

locales con capacidad de transnacionalizarse como a las empresas extranjeras de envergadura global en el marco de la estrategia imperialista que se reafirma en la región.

Estas son algunas de las claves de la nueva convergencia en el bloque de poder, donde la estrategia económica del capital concentrado y sus expresiones políticas se articulan, no sin tensiones, una vez más bajo las banderas del ajuste y la reforma estructural, con endeudamiento externo, valorización financiera, reforma impositiva regresiva y caída del salario real. Es la fórmula de la nueva “acumulación por desposesión”⁶³ que impulsa un recrudecimiento de la concentración económica, saldando a favor del gran capital las contradicciones no sólo de los trabajadores, crecientemente sumidos en la pobreza, sino también del tejido de PyMEs. Tal como ocurrió en el pasado, el ataque a las PyMEs, que explican la mayor parte del empleo nacional, no sólo permiten concentrar mercado en mano de las grandes empresas sino que abren la brecha de desempleo, generando una nueva masa de desocupados cuya función es el disciplinamiento social del conjunto de la clase trabajadora, buscando limitar a través del miedo al desempleo los reclamos de recomposición salarial. La pieza final de esta estrategia es la búsqueda de limitar las paritarias de modo de cristalizar la transferencia de recursos de asalariados a grandes capitalistas sobre la que se cimienta el nuevo régimen.

Estas son algunas de las lógicas que pueden entrecruzarse de los primeros meses del gobierno macrista, que procura ser un nuevo hito de experimentación social en tanto triunfo de la derecha política y la estrategia imperialista, a través de las urnas, desplegando un vasto conjunto de políticas de reestructuración de nuestra sociedad. El carácter de clase del proyecto en curso no sólo puede vislumbrarse en el tipo de políticas aplicadas sino incluso en la propia colonización del Estado por parte de los principales grupos del capital concentrado, poniendo sus cuadros de referencia en la gestión de lo público: un gobierno de los grandes empresarios para ellos mismos, una genuina CEOcracia que estrecha los márgenes de autonomía relativa del Estado hasta poner en cuestión sus capacidad de gestar una hegemonía estable en el mediano o largo plazos, en tanto se traduce en su fórmula simplificada de “ricos más ricos y pobres más pobres”.

Por un lado, es notorio el cambio de régimen de acumulación en tanto se alteran algunas de las coordinadas claves del régimen neodesarrollista anterior, en materia de inclusión social, fuerte intervención y ampliación del Estado y sus empresas, mayor regulación económica y

⁶³ Hacemos referencia al tipo de acumulación que Harvey (2004) identifica en los procesos de instauración del neoliberalismo, para pensar, en el caso argentino actual, este proceso de restauración.

protección de la producción local con perfil industrialista, subsidios al consumo popular y las PyMEs en términos de tarifas, estructura impositiva más progresiva en materia sobre todo de retenciones e impuestos a los sectores de mayor riqueza, entre otros. Son tiempos de restauración: achicamiento del Estado, liquidando las estrategias de inclusión, liberalización económica y valorización financiera, desindustrialización que afecta a las PyMEs, reforma impositiva regresiva, pobreza y desocupación, tiempos de CEOcracia y creciente control social. Pero por otro lado, subyace una pregunta: ¿podrá este retorno del régimen neoliberal dar lugar a un modelo de acumulación coherente y duradero? Es decir, ¿podrá lograr las regularidades y legitimidad suficientes para estabilizarse y tener un funcionamiento congruente en sí mismo, en un nivel de mayor especificidad? Para esto las dinámicas de la acumulación se articulan con las de la construcción de hegemonía: ¿puede lograr consenso masivo esta ofensiva antipopular? ¿hasta dónde alcanza el control ideológico del “blindaje” mediático? ¿hasta dónde el gobierno puede sostener las políticas de ajuste sin articular concesiones relevantes?

Por lo pronto, el nuevo régimen se abre paso con una estrategia de revancha, que es clasista porque va contra los trabajadores, a aumentar la desocupación y erosionar el salario, y que también es conservadora, porque además impone un sesgo ideológico antipopular, discriminatorio y patriarcal, que busca retrotraer todas las conquistas y derechos conseguidos en los últimos tiempos e incluso cortar el proceso de integración latinoamericano alineándose nuevamente con la estrategia de Estados Unidos para la región. La Argentina vuelve a constituirse en un genuino campo de batalla donde el triunfo de la restauración neoliberal podría mostrarse, una vez más, como ejemplo a seguir para garantizar la subordinación de los pueblos a las oligarquías de la región y al mandato imperial o cuya resistencia podría volver a alumbrar a los pueblos latinoamericanos y gestar las bases para una nueva oleada de avance popular.

Bibliografía

- Azpiazu, Daniel, Eduardo Basualdo y Miguel Khavisse (2004). *El Nuevo Poder Económico en la Argentina de los años '80*. Siglo XXI Editores. Buenos Aires.
- Barrera, Mariano, Mariana González y Pablo Manzanelli (2016). “Informe de Coyuntura N° 19”, mayo, CIFRA (Centro de Investigación y Formación de la República Argentina). Argentina.
- Basualdo, Eduardo (2006). *Estudios de historia económica argentina: desde mediados del siglo XX a la actualidad*. Siglo XXI-FLACSO. Buenos Aires.

- Boron, Atilio (2016). "Asalto al poder en Brasil". Disponible en: <http://www.atilio-boron.com.ar/2016/05/asalto-al-poder-en-brasil.html>
- Bresser Pereira, Luiz Carlos (1991). "La Crisis de América Latina. ¿Consenso de Washington o Crisis Fiscal?", en *Pensamiento Iberoamericano*, N°19, pp.13-35. España.
- Castellani, Ana (2009). *Estado, empresas y empresarios. La construcción de ámbitos privilegiados de acumulación entre 1966 y 1989*. Prometeo. Buenos Aires.
- CEPA (Centro de Economía Política Argentina) (2016). "Manual para fabricar una recesión", en Notas y Publicaciones, 4/4/2016.
- CIFRA (Centro de Investigación y Formación de la República Argentina) (2016). "La naturaleza política y económica de la alianza Cambiemos", en *Documento de Trabajo* N° 15, febrero, realización conjunta CIFRA-FLACSO, Área de Economía y Tecnología. Argentina.
- Diamand, Marcelo (1973). *Doctrinas Económicas, Desarrollo e Independencia*. Paidós. Argentina.
- Gasalla, Juan (2016). "El déficit fiscal se duplicó en julio respecto del año pasado", en Infobae, sección Economía, 22/8/2016.
- Gramsci, Antonio (2003). *Notas sobre Maquiavelo, sobre la política y sobre el Estado moderno*, Nueva Visión, Buenos Aires.
- Gramsci, Antonio (2004). *Los intelectuales y la organización de la cultura*. Nueva Visión. Buenos Aires.
- Harvey, David (2004). "El 'nuevo' imperialismo: acumulación por desposesión", en *Socialist register*.
- López Martínez, Florentino (2015). "Qué es y qué esconde el TPP o Acuerdo de libre comercio transpacífico", en Contrainfo. En línea: <http://www.contrainfo.com/17014/que-es-y-que-esconde-el-tpp-o-acuerdo-de-libre-comercio-transpacifico/>
- Matus, Carlos (2007). *Los tres cinturones del gobierno*. Ediciones Universidad de la Matanza, CiGob, Fundación Altadir. Buenos Aires.
- Novaro, Marcos y Vicente Palermo (2003). *La dictadura militar 1976/1983. Del golpe de estado a la restauración democrática*. Buenos Aires. Paidós.
- Rosso, Fernando (2016). "Gobierno de Macri: CEOcracia y decretismo", en *Rebelión*. En línea: <http://rebelion.org/noticia.php?id=207832>
- Varesi, Gastón Ángel (2013). *Modelo de acumulación y hegemonía en la Argentina post-convertibilidad, 2002-2008*. Memoria Académica. Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales, FAHCE-UNLP. Disponible en: <http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/tesis/te.807/te.807.pdf>

Otras fuentes

- Ámbito.com. 2016. "Macri anunció la eliminación de las retenciones al sector minero". Sección Política, 12/2/2016.
- Ámbito.com. 2016b. "Para la UCA, la pobreza saltó a 34,5% en el primer trimestre". Sección Política, 1/4/2016.
- Amorín, Juan Ignacio. 2016. "Pietragalla: "El macrismo está haciendo una persecución política digna de una dictadura"", en *El Destape*, sección Política, 7/1/2016.
- BBC. 2016. "Argentina: ¿qué hizo Macri para que Obama lo visite a sólo 100 días de haber asumido?", en BBC Mundo, 23/6/2016.
- BBC. 2016b. ""Tarifazos" e inflación: cuánto ha subido el costo de vida en Argentina desde que Mauricio Macri asumió la presidencia", en BBC Mundo, 8/4/2016.
- Bernardo, Héctor. 2015. "Las máscaras de la CIA I, II y III", en *Diario Contexto*, 17/4/2015, 17/8/2015 y 10/10/2015.
- Bernardo, Héctor. 2016. "Desembarcan los marines", en Diario digital *Contexto*, sección Política, 17/5/2016.
- Blanco, Javier. 2016. "El dólar volvió a subir y la devaluación ya supera el 50%", en Diario *La Nación*, 13/2/2016, sección Comunidad de Negocios.
- Boletín Oficial. 2016. "Resolución 146/2016". 21/4/2016. Argentina.
- Boletín Oficial. 2016b. "Impuestos Internos – Decreto 11/2016". 5/1/2016. Argentina.
- CAME (Confederación Argentina de la Mediana Empresa). 2015. "Las PyMEs ocupan 60% del empleo privado", noticia 25/3/2015, sección Novedades. Argentina.
- CAME (Confederación Argentina de la Mediana Empresa). 2016. "Despidos", Circular 21/4/2016. Argentina.
- Clarín. 2016. "La pobreza aumentó y alcanza al 32% de los argentinos". Sección iEco, 1/4/2016.
- Crónica. 2016. "Con Macri hay un millón y medio más de pobres". Sección Actualidad, 1/4/2016.
- Cronista.com. 2016. "La baja de impuestos agregará \$ 100.000 millones al déficit de 2016". Sección Economía y Política, 29/3/2016.
- Cronista.com. 2016b. "Prat-Gay: "Cada gremio sabrá hasta qué punto puede arriesgar salarios a cambio de empleos"". Sección Economía y Política, 1/1/2016.
- Cufre, David. 2016. "Bienes Personales", en *Página 12*, sección Economía, 18/6/2016.
- Decreto 160/2015. "Derechos de Exportación. Alícuotas". Ministerio de Producción. 18/12/2015. Buenos Aires.

- Decreto 349/2016. "Derechos de Exportación. Alícuotas", 12/02/2016. Buenos Aires.
- Diario Popular. 2016. "PyMEs advierten por avance de importaciones", sección Economía, 13/6/2016.
- Dinatale, Martín. 2016. "¿Por qué Obama viene a la Argentina?", en *Diario La Nación*, 23/3/2016.
- El Destape. 2015. "El Gobierno eliminó las restricciones para exportaciones del campo". Sección Economía, 29/12/2015.
- Ferrari, Matías. 2016. "Políticas de Estado, fuera de servicio", en *Diario Página 12*, 25/4/2016.
- Ferraro, Ricardo. 2016. "Lo que pagaban y lo que pagarán", en *Ámbito.com*, sección Economía, 6/1/2016.
- Fortuna. 2016. "La Argentina comenzó a pagar la deuda a los fondos buitres", 22/4/2016.
- Franco, Liliana. 2016. "Otro tarifazo: el gas sube hasta 300% y el agua hasta 375%", en *Ámbito.com*, sección Economía, 31/3/2016.
- Fuertes, Gimena y Martín Ferreyra. 2016. "El ajuste laboral suma 1000 despidos por día desde que Macri llegó al poder", en *Tiempo Argentino*, 24/4/2016.
- Gasalla, Juan. 2016. "El déficit fiscal se duplicó en julio respecto del año pasado", en *Infobae*, sección Economía, 22/8/2016.
- INDEC. 2016. "Intercambio Comercial Argentino. Datos provisorios de los años 2014 y 2015", publicado el 18 de febrero de 2016. Buenos Aires.
- INDEC. 2016b. "Intercambio Comercial Argentino. Cifras estimadas de marzo de 2016", publicado el 26 de abril de 2016. Buenos Aires.
- INFOBAE. 2016. "El Gobierno pidió no consumir carne ante el aumento de los precios". Sección Economía, 27/1/2016.
- INFOBAE. 2016b. "Nuevo esquema tarifario de luz: quienes pagaban \$ 26 ahora abonarán hasta \$ 158". Sección Economía, 29/1/2016.
- IPC San Luis. 2015-2016. Informes desde noviembre de 2015 hasta mayo de 2016, Dirección Provincial de Estadísticas y Censos. Gobierno de San Luis. Argentina.
- Jueguen, Francisco. 2016. "Por la reducción impositiva, casi 150 modelos de autos bajarían de precio", en *Diario La Nación*, sección Comunidad de Negocios, 6/1/2016.
- Kestelboim, Mariano. 2016. "Inquieta a la industria textil la importación indiscriminada", en *Infobae*, 10/1/2016.
- La Nación. 2015. "Confirmado: Macri anunció retenciones cero, salvo para la soja". Sección Economía, 14/12/2015.
- La Nación. 2016. "El Gobierno da a conocer el detalle de la emisión de bonos por US\$ 16.500 millones para pagarle a los holdouts". Sección Comunidad de Negocios, 22/4/2016.

- La Nación. 2016b. "El Gobierno dispuso un tope del 400% de aumento a las tarifas de gas en la Patagonia", 23/5/2016.
- La Nación. 2016c. "Todos los aumentos anunciados en las últimas 24 horas". Sección Negocios, 1/4/2016.
- Lukin, Tomás. 2015. "Macri avanza con la liberalización comercial", en *Diario Página 12*, 15/12/2015.
- Página 12. 2016. "Desde que asumió Macri, hay 1,4 millones más de pobres". Sección Últimas Noticias, 12/4/2016.
- RT. 2016. "¿Para qué Barack Obama visita Argentina?". Sección Actualidad, 23/3/2016.
- Sticco, Daniel. 2016. "Las 10 principales medidas económicas de Mauricio Macri y 10 asignaturas pendientes", en *Infobae*, 3/1/2016.
- Telesur. 2016. "Casi mil despidos por día desde que Macri llegó a la presidencia", publicado el 24/4/2016.
- Zaiat, Alfredo. 2015. "Muy pocos se llevaron todo", en *Página 12*, 20/12/2015.
- Zaiat, Alfredo. 2015b. "La CEOcracia", en *Página 12*, 6/12/2015.
- Zaiat, Alfredo. 2016. "El megacanje II", en *Página 12*, 3/1/2016.

Constitución del Grupo Productivo en la Argentina y surgimiento de un nuevo actor político empresarial

GABRIEL MERINO*

En este artículo se trabaja la conformación del Grupo Productivo (GP) analizando como fue la dinámica político-económica que dio lugar a su constitución, respecto de las relaciones de producción económicas en las que estaban insertos sus integrantes (fracciones de capital), y a sus posicionamientos históricos, marcos interpretativos culturales y visiones ideológicas. Para ello se realiza una genealogía del surgimiento del GP, es decir, se describen y examinan los procesos de luchas y enfrentamientos que hacen posible la constitución de este actor político empresarial, a la vez que se analizan sus principales características.

Palabras claves: Grupo Productivo - Fracciones de Capital - Crisis Económica - Unión Industrial Argentina

realidad económica 302 (2016) pp. 35-63
ISSN 0325-1926

* Dr. en Ciencias Sociales, docente e investigador del Instituto de Investigación en Humanidades y Ciencias Sociales IdIHCS-UNLP-CONICET. Coordinador del CEFI-PES

The constitution of the Productive Group in Argentina and the emergence of a new business political actor in the heat of the crisis of the Convertibility

In this article the formation of Productive Group (GP) analyzing how was the political and economic dynamics that led to its constitution, regarding the relations of economic production in which were embedded its members (fractions of capital), and working positionings historical, cultural interpretive frameworks and ideological visions. To do a genealogy of the emergence of GP, ie, it describes and examines the struggles and confrontations processes that make possible the creation of this business political actor, while analyzing its main features is performed.

Keywords: Productive Group - Fractions Capital - Economic Crisis - Industrial Union Argentina

Fecha de recepción: mayo de 2016

Fecha de aceptación: julio de 2016

Introducción

En este artículo se trabaja la conformación del Grupo Productivo (GP) analizando como fue la dinámica político-económica que dio lugar a su constitución, en relación con las relaciones de producción económicas en las que estaban insertos sus integrantes, y a sus posicionamientos históricos, marcos interpretativos culturales y visiones ideológicas. Para ello realizamos una genealogía del surgimiento del GP, es decir, describimos y examinamos los procesos de luchas y enfrentamientos que hacen posible la constitución de este nuevo actor político empresarial. Con este propósito, se describen ciertos rasgos centrales de la Unión Industrial Argentina (núcleo central del GP), sus fracciones internas, sus pujas, sus posicionamientos respecto de la política económica. A su vez, se observan las primeras manifestaciones del quiebre en la cúpula empresaria (simbolizada en el Grupo de los 8) a partir del año 1997 en relación con las tendencias ideológicas dominantes de las fracciones que conformarán el GP: sus reclamos contra la política económica del gobierno, las demandas que se elaboran y que aparecen como centrales, y las visiones estratégicas que se esgrimen en la lucha ideológica hegemónica.

Si en un artículo anterior (Merino, 2014) trabajamos sobre las condiciones económicas de su surgimiento, observando el desplazamiento y debilitamiento en la estructura económica de las fracciones empresarias que conformarán el Grupo Productivo (fracción de grupos económicos locales y fracción de burguesía local), en este el objetivo central pasa por dar cuenta del proceso relacional (en el nivel de las prácticas y sus enfrentamientos) de su constitución. Como plantea Pizzorno (1994) los intereses excluidos, o que quedan subordinados y “subrepresentados” como en el caso de los actores que conforman el GP, pueden obtener el “ingreso al sistema” o modificar las relaciones de fuerza para cambiar las reglas de juego, el statu quo que los subordina, a través de un procedimiento de formación de identidades (Pizzorno, 1994: 141). En tanto los intereses están situados en el campo de las prácticas (relaciones sociales/relaciones de poder), no pueden descubrirse del campo de las estructuras (Poulantzas, 1969), aunque las mismas produzcan un efecto que se reconoce como el interés de un grupo social a partir de una práctica de oposición. Por ello el análisis de la constitución del GP, en tanto grupo político e identidad emergente, debe centrarse sobre dichas prácticas, desde las cuales entender el devenir hacia la constitución corporativa y político corporativa (Gramsci, 2008), con sus definiciones programáticas y la puesta en funcionamiento de la lógica amigo-enemigo específica de lo político (Retamozo Benítez, 2009), que da lugar a un actor político empresarial

emergente articulado en principio desde fracciones empresarias a partir de ciertos ejes estratégicos o “puntos nodales” (Laclau y Mouffe, 2004) de articulación hegemónica.

A partir de estos elementos, se analiza la conformación del GP en 1999, el pasaje de lo económico-corporativo a la constitución de un espacio político donde confluyen determinadas fracciones del empresariado. Partimos de la perspectiva de que los intereses sectoriales y particulares no se expresan “naturalmente” ni linealmente como actores en la política (Viguera, 2000) y en el plano de las relaciones de poder, y las orientaciones generales de la política económica no se corresponden linealmente con la fuerza social o a la articulación que resulta dominante. La visión con sesgo “instrumentalista” posee el obstáculo de desconocer los problemas de la construcción de una fracción o clase social, así como de los grupos de representación corporativa o grupos de interés. Que los empresarios se constituyan como grupos políticos en relación con sus “intereses” es un proceso histórico de construcción política, dado a partir de las relaciones sociales de poder en que se encuentran insertos, en las cuales se articulan los efectos de los planos económicos, políticos e ideológicos-culturales, que atraviesan a los sujetos.

Las primeras manifestaciones del quiebre en el gran empresariado en el año 1997

En marzo de 1997, en el comienzo de la crisis del sudeste asiático que produce una ola devaluatoria mundial y un proceso global de centralización del capital a favor de las fracciones transnacionales, se observan los primeros indicadores de lo que será el nacimiento del GP. En el nivel local, como analizamos en un trabajo anterior (Merino, 2014), las condiciones económicas para las fracciones de capital local (grupos económicos y burguesía local) devienen cada vez más adversas tanto por cuestiones internacionales como por la dinámica local del modelo de acumulación vigente. En ese momento, el empresario textil Claudio Sebastiani, es ungido presidente de la Unión Industrial Argentina (UIA). Representante de la pequeña y mediana industria dentro de la institución gremial empresaria, y perteneciente a la fracción interna Movimiento Industrial Nacional (MIN), su figura implica un cambio de perfil en la conducción de la entidad, con ciertas críticas y matices al “modelo” económico de la Convertibilidad y de acumulación por valorización financiera. La lucha entre capitales comienza, entonces, a manifestarse también en el plano político, en el sentido de que entra en el terreno de la disputa por las entidades políticos-gremiales desde las cuales librar el enfrentamiento contra ciertas políticas de gobierno,

influir para desarrollar otras políticas y/o presionar para incorporar en el gobierno a otro perfil de funcionarios en función de los intereses sectoriales.

En principio empiezan a tomar volumen, por parte de un sector del gran capital local, junto con fracciones de pequeños y medianos empresarios, un conjunto de críticas respecto de la apertura económica y del régimen de Convertibilidad que afecta la competitividad del empresariado local. En palabras de Sebastiani (pequeño empresario textil) ello se expresa del siguiente modo: *"Defendemos la apertura, pero no la apertura boba"*, y también deja entrever ciertos reparos con la Convertibilidad de la moneda con el dólar a la paridad 1 a 1: *"Creo que nada es eterno y la Convertibilidad cambiaria no es la excepción"*.¹ Con el cambio de conducción de la UIA, las críticas y los planteos a favor de políticas de estímulo a la producción cobran mayor envergadura y se generalizan en importantes fracciones del empresariado; en cuyo núcleo se encuentra la línea interna de la UIA representada en el Movimiento Industrial Nacional (MIN).

Tampoco es que el MIN, a partir del cambio de conducción, pasó a controlar en términos absolutos la UIA y podía desplegar con total soltura su propia política. Esto recién se va a dar con la profundización de la crisis económica en el sudeste asiático y la devaluación de la moneda en el Brasil que golpean fuertemente la economía local, en las vísperas del surgimiento del GP. La negociación entre ambas fracciones (la otra encuadrada en el Movimiento Industrial Argentino -MIA-) y la relación de fuerzas entre ambas se tradujo en que el comité ejecutivo quedara 7 a 5 a favor del MIA.² Es decir, si bien el ala industrialista ubicó al presidente de la UIA y a partir de allí comenzó a cambiar moderadamente el discurso de la entidad, la fracción más liberal, en donde se encuentran las alimentarias y la mayor parte de las industrias extranjeras (que postulaba al titular de la COPAL, Alberto Álvarez Gaiani) lograron obtener la mayoría del comité ejecutivo.

Un dato central a tener en cuenta es que Sebastiani, el nuevo presidente, era diputado por el bloque del partido justicialista, con mandato hasta diciembre de 1997. Llegó a ser diputado nacional a partir un acuerdo entre el gobernador de la provincia de Buenos Aires, Eduardo Duhalde, y ADIBA (Asociación de Industriales de Buenos Aires). Como se ve, Eduardo Duhalde, el futuro referente político del Movimiento Productivo Nacional ya aparece en una relación estrecha y política en relación con dichas fracciones empresarias; en otras palabras, aparece como cuadro político, como quien media, organiza y coordina a dicha

¹ *La Nación*, 29 de marzo de 1997

² *Clarín*, 29 de marzo de 1997.

fracción económico-social en la articulación de la sociedad civil con la sociedad política (el sistema político institucional público). Según esa la línea argumental, no es casual que Claudio Sebastiani sea un exmilitante del Movimiento de Integración y Desarrollo (MID), fuerza política desarrollista, y que esté fuertemente influenciado ideológicamente por las figuras del desarrollismo, como Rogelio Frigerio. Antes de su asunción al frente de la UIA, Claudio Sebastiani relativizaba uno de los pilares del credo neoliberal, y afirmaba apoyándose en Rogelio Frigerio: *“¿Estatales o privados? la respuesta no es una sola, como decía Frigerio, el que lo haga mejor, que lo haga”*.³ Y, en ese sentido, también reclamaba políticas estatales activas a favor de la industria. El Desarrollismo, actualizado como neodesarrollismo⁴, constituye el cuerpo ideológico-doctrinario dominante en el empresariado local industrial, de la llamada burguesía de San Pablo y de ciertos grupos económicos de otro origen pero con fuerte asentamiento en la Argentina. Este es un elemento central para la conformación de la identidad del GP y para analizar el porqué de la constitución del mismo. El reclamo por políticas activas desde el Estado a favor de la industrialización y el desarrollo productivo, así como la planificación estatal de un plan industrial con protagonismo y centralidad del capital privado, es uno de los pilares históricos del desarrollismo y volverá a esgrimirse a fines de los '90 en los debates político-económicos e ideológicos de esta fracción del empresariado.

A medida que avanzaba el año 1997, las tensiones con el gobierno de Carlos Menem comenzaron a incrementarse. La agudización de las contradicciones comenzaba a tener un nivel en el que ya no era posible resolverlas gremialmente dentro de la política económica dominante, en tanto política de un proyecto hegemónico. Es decir, la discusión dejaba de ser gremial o económico-corporativa, para ser política. Lo cual era reforzado por el hecho de que el “modelo” como tal, es decir, la definición de las principales variables prácticas en el marco de un proyecto político-estratégico financiero neoliberal, comenzaba a tener fallas sistémicas: el rojo estimado en el comercio exterior superaba los 5.000 millones de dólares, el déficit fiscal era de 1,5% y ello se cubría con endeudamiento, el cual crecía exponencialmente.

La fractura empresarial también se observaba en otro de los reclamos realizados por la UIA a partir del cambio de conducción. Era el pedido de una rebaja diferenciada de los aportes patronales a favor de la industria que no involucre a las empresas de servicios públicos privatizadas

³ *La Nación*, 29 de marzo de 1997.

⁴ Ver Bresser-Pereira, 2007.

⁵ *Clarín*, 3 de marzo de 1998.

e hipermercados.⁵ La mayor parte de los grupos económicos locales ya no se encontraban en los paquetes accionarios de las empresas de servicios públicos privatizadas que habían dado lugar a la llamada “Comunidad de Negocios” (Arceo y Basualdo, 1999; Basualdo 2001, 2003, 2010). El régimen de la Convertibilidad, a medida de que el peso atado al dólar se revaluaba respecto de otras monedas encareciendo los productos fabricados localmente, afectaba fuertemente a las empresas que se dedicaban a la producción de bienes transables, especialmente las industrias locales, que no tenían escala para librar la competencia. Por otro lado, las empresas de servicios privatizadas controladas por transnacionales eran fuertemente favorecidas por la revaluación del peso y por los contratos existentes que ataban las tarifas locales a la inflación de Estados Unidos.

Ante la propuesta de reforma tributaria del ministro de Economía Roque Fernández -proveniente de la institución neoliberal conservadora CEMA (Centro de Estudios Macroeconómicos)- los integrantes de la UIA se manifestaron contrarios a la misma, aunque sin poder realizar una contrapropuesta unificada. El gobierno de Carlos Menem pretendía bajar al 10% los aportes patronales, gravar los activos con el 1% y cobrar un 15% de impuesto sobre los intereses, encareciendo el crédito. La mayoría de los industriales -así como las empresas ligadas con la construcción, en muchos casos de grupos industriales- rechazaban la vuelta del impuesto a los activos y la ampliación de impuestos internos. A su vez, gran parte de los industriales insistían en reducir únicamente los aportes patronales de la industria o directamente eliminarlos para producir una “devaluación compensada”⁶ que les permitiera ganar competitividad. En lo que no existían diferencias entre los distintos sectores de la UIA y del empresariado en general era en el rechazo de lo que consideraban un avance de la Confederación General del Trabajo en las negociaciones por la reforma laboral, que frenaba la profundidad de la misma en cuanto a la flexibilización laboral. Como se ve, en la lucha por la apropiación de la riqueza social, en su momento político-gremial (o político corporativo) la UIA y el GP apuntaban contra dos sectores: el bloque financiero (representado económicamente por los bancos, privatizadas, energéticas e hipermercados) y los trabajadores. Otras de las quejas que se acrecentaban contra el gobierno nacional era por las importaciones y la competencia extranjera. El sector siderúrgico reclamaba por el peso de las importaciones de las automotrices, que agrandaba el déficit comercial y les hacía perder ventas en el mercado interno. Otros de los afectados eran las ramas de textiles y del calzado, para los que las cláusulas de salvaguardia y antidumping eran insuficientes

⁶ *Clarín*, 24 de marzo de 1998.

para frenar la avalancha asiática de bienes de consumo que los desplaza del mercado. Tampoco se sentían satisfechos con el incremento del 3% en el arancel externo común del MERCOSUR.⁷

Con los primeros síntomas recesivos de 1998, que afectaba particularmente a la industria, el malestar iba a multiplicarse. En dicho año, se muestra un importante crecimiento del PIB en el segundo trimestre, pero a partir del tercero y cuarto comienza una caída que marcará el inicio de una profunda recesión que durará cuatro años, golpeando particularmente a la industria. Durante 1998 los sectores productores de servicios crecieron a una tasa interanual del 2,3%, los sectores productores de bienes cayeron 1,7%, influyendo en estos últimos los resultados negativos de la industria manufacturera (-4,0%) y de la construcción (-2,4%).⁸

Las diferencias entre las cámaras empresariales crecían en relación con la política de gobierno en el escenario de la crisis financiera global. Estas diferencias en los posicionamientos mostraba la fisura en el Grupo de los 8, que reunía a las principales cámaras empresariales del país. Mientras las distintas entidades conducidas especialmente por los bancos apoyaban a Roque Fernández en la política de “piloto automático” (dejar que el “mercado” resuelva el impacto local de la crisis), por otro lado, el presidente de la UIA, demandaba que se implementen un paquete de medidas para proteger a la industria. En este escenario, con las primeras manifestaciones críticas de los industriales locales, Jorge Brea, el presidente local de la petrolera Shell e integrante del neoliberal Consejo Empresario Argentino, advertía en el marco del World Economic Forum que había que *“mantenerse atentos y vigilantes porque el fantasma de la regulación no está enterrado (...) El mercado libre es el mejor regulador de los servicios y productos que se ofrecen.”*⁹ Ello iba dirigido especialmente a la interna industrial y a apoyar al ministro de Economía Roque Fernández, y preparaba el terreno para lo que sería el coloquio de IDEA en el cual se esgrimieron fuertes posicionamientos en esta línea, contra lo que denominaban el renacimiento del “dirigismo”, el “regulacionismo” y el “proteccionismo” por parte de sectores del empresariado, políticos, órganos mediáticos e intelectuales.

⁷ La Nación, 20 de febrero de 1998.

⁸ Según datos del INDEC

⁹ La Nación, 24 de julio de 1998.

Los nuevos posicionamientos del Grupo Techint y la crisis del grupo de los 8

Contrariamente a lo que opinaban los sectores financieros, Roberto Rocca, presidente de Techint, pronosticaba una recesión profunda.¹⁰ Esto abría el debate al interior de las clases dominantes del diagnóstico de situación y de las políticas a seguir para solucionar los distintos problemas económicos. Utilizando ciertos conceptos referidos al análisis de las políticas públicas de Ozlak y O'Donnell (1982), podemos afirmar que lo que estaba en juego para los industriales era cambiar las 'cuestiones', es decir las demandas y necesidades socialmente problematizadas, a partir de las cuales se desarrolla o no una política pública. La política estatal es la toma de posición para resolver una cuestión, y toda toma de posición es el resultado de una relación de poder, de una relación de fuerzas que va del mismo momento en que se puede problematizar una cuestión, darle relieve público, volverla una necesidad general, hasta generar un modo de resolución desde el Estado. En este sentido, el cambio del Grupo Techint, junto con otro conjunto de grupos económicos y los empresarios industriales pertenecientes fundamentalmente al MIN, tenía entre sus objetivos imponer un conjunto de cuestiones en el debate político e ideológico, que no se acotaban a una demanda particular, sino que pretendían ir más allá.

Techint es el mayor *holding* industrial de la Argentina. Hacia el año 1998 empleaba a 35.000 personas, en 60 empresas repartidas en 19 países. Según sus proyecciones internas, las ganancias para 1998 iban a reducirse en un 20%, compensando la caída interna con las ventas al exterior. Finalmente, las caídas de las ganancias durante ese año fueron mucho mayores: Siderca pasó de 276 a 165 millones y Siderar de 107 a 60 millones. Con ello se anticipaba una fuerte caída en la producción de transables ya que el acero constituye un termómetro de la economía real. Tres eran los rubros fundamentales que insumían acero y se mostraban en retracción: automotriz, electrodomésticos y construcción. Según las cifras del INDEC la caída de la actividad industrial durante el último trimestre de 1998 fue de 2,4%, pero en los sectores señalados vinculados con la siderurgia la caída fue mucho mayor: 17% para la industria automotriz, 11% en la metalmecánica y 6% en la fabricación de cemento. El frente externo también resultaba sumamente complicado según se observaba en el 39° Congreso Siderúrgico Latinoamericano realizado en Venezuela en noviembre de 1998. Producto de la crisis iniciada en el sudeste asiático, existía una baja en la exportación de acero por la menor demanda mundial y caída de los

¹⁰ *Clarín*, 27 de septiembre de 1998.

precios internacionales. La siderurgia mundial producía unos 750 millones de toneladas de acero crudo y el consumo mundial para 1998 se estimaba en 650 millones. Es decir, había una sobreproducción de 100 millones de toneladas. El contexto de crisis recrudecía la lucha entre capitales ya que se achican los mercados, con lo cual el empresariado desarrolla como respuesta acciones para protegerse dando lugar a luchas tanto en el terreno económico, como en el político y en el ideológico-cultural. En dicho escenario, cada fracción de capital debe consolidar su propio bloque regional y fortalecer su territorialidad (Merino, 2011) para librar el enfrentamiento en mejores condiciones.¹¹

Esta situación aumentaba internamente las contradicciones con el sector bancario ya que a la producción siderúrgica -al estar estrechamente entrelazada con la actividad económica y depender de la tasa de interés existente-, le afectaba el aumento de la tasa de interés por parte de los bancos. Debido a ello, le resultaba difícil a los grupos económicos industriales en el desarrollo de la crisis tener perspectivas alentadoras sin contar con un mercado interno fuerte y sin bancos propios producto del proceso de extranjerización del sistema financiero. Los bancos, las empresas de servicios públicos privatizadas y los hipermercados aumentaban la capacidad de apropiación de riqueza en detrimento de los sectores transables, especialmente los vinculados con el mercado interno y regional. Las relaciones sociales de producción imponían ciertas condiciones -crisis global, avance de las transnacionales, agudización de la lucha entre capitales- que impactaban en la práctica y en el pensamiento de ciertos grupos económicos locales, los cuales a partir de su tradiciones, tendencias ideológicas y marcos interpretativos comenzaban a elaborar nuevos posicionamientos y a observar posibles adversarios. Lo que estaba en juego era la pérdida de poder de los grupos económicos locales y la burguesía local; debilitados por el proceso de concentración, centralización y extranjerización del capital llevado adelante por los grandes capitales financieros foráneos, que se habían quedado con el sistema bancario local (Merino, 2014).

Otro problema era la extranjerización de las PYMES proveedoras. En este sentido, Roberto Rocca, presidente del grupo Techint y del Instituto del Desarrollo Industrial de la UIA, alertaba sobre la necesidad de inducir un sentido de pertenencia entre las pequeñas y medianas industrias.

¹¹ La guerra del acero desatada en plena crisis global, también incluyó la denuncia de *dumping* por parte de los EUA a la Argentina. Esta denuncia formaba parte de las tácticas proteccionistas que practicaban las grandes acerías norteamericanas conducidas por su máximo exponente, David Rockefeller: "Aunque yo soy partidario del libre comercio no voy a permitir que desaparezca la industria siderúrgica de este país, que tanto nos costó construir." *Clarín*, 22 de junio de 1998.

Estas constituyen su propia cadena de valor, que en el paradigma de la producción flexible con altos niveles de tercerización y externalización de la producción representan gran parte del proceso de trabajo coordinado y controlado por un grupo económico (ver Lipietz, 1994). Si la red de pymes asociadas con un grupo económico cae en manos extranjeras, la relación de fuerzas en la estructura económica cambia drásticamente en su contra, ya que deja de controlar buena parte del proceso de trabajo. Por ello va a surgir también la necesidad de tener una fuerte política para las PYMES, que se expresará en la constitución del GP así como en la apertura en lugares de dirección corporativa a empresarios PYMES. En este sentido, Roberto Rocca remarcó que las posibilidades de resurgir de una crisis tenían que ver con la pertenencia, *“porque alemanes, franceses y japoneses se han salvado de una crisis por tener el concepto de pertenecer a una nación.”*¹² Es interesante ver como con la crisis se empieza a apelar a un “olvidado” nacionalismo industrialista, este discurso que apela a lo “nacional” asociado con lo “industrial”.

Ante los reposicionamientos de los industriales locales y el avance hacia la construcción de lo que sería el GP, en contrapartida dialéctica se produce un cambio estratégico en las entidades empresariales bancarias: se fusionan en una misma entidad los bancos locales y los bancos extranjeros creando una entidad que se erigía como guardiana de la ortodoxia del programa neoliberal en la Argentina¹³, ante los primeros cuestionamientos al “modelo” por parte de importantes fracciones de capital. La nueva Asociación de Bancos de la Argentina (ABA), ungida a principios de diciembre de 1998, concentra el 80% de los depósitos bancarios, mientras que la banca extranjera poseía el 55% del total. Además, varios de los bancos pertenecientes a la nueva entidad político-gremial, poseían empresas en otras ramas, especialmente en las empresas de servicios privatizadas.

Esta reconfiguración político gremial de los bancos privados impactaba sobre la banca pública, a partir de lo cual se podía observar los alineamientos políticos de las administraciones públicas en relación con las fracciones de capital en pugna. El Banco Nación continuó siendo socio adherente de la nueva entidad bancaria, aunque su presidente Roque Maccarone (bajo el gobierno de Menem) trabajó para sumarse como socio pleno a la nueva entidad. Por otro lado, el Banco Ciudad, que políticamente estaba bajo el gobierno del candidato presidencial de la Alianza (UCR-FREPASO), analizaba como factible sumarse a la nueva entidad. En cambio, el Banco Provincia de Buenos Aires, fuerte-

¹² *Clarín* 25 de noviembre de 1998.

¹³ Ver Noriega (2010).

mente vinculado con la UIA, con fuerte influencia del grupo Techint, de perfil neodesarrollista y políticamente alineado bajo el Duhaldismo -que ya se posicionaba políticamente en disputa con el menemismo, anunciando el “Proyecto Productivo”- rechazaba sumarse a ABA y ratificaba su adhesión a la Asociación de Bancos de Provincias. La provincia de Buenos Aires comenzaba a aparecer como el núcleo territorial y político fundamental del llamado “proyecto productivo”. Un dato más que relevante era que el metalúrgico Osvaldo Rial, presidente de la Unión Industrial de la provincia de Buenos Aires, futuro presidente de la UIA y candidato a diputado nacional por el duhaldismo en las elecciones de 1999, era director del Banco Provincia.¹⁴

La fusión de las entidades bancarias en una sola también significaba una pérdida relativa del poder de la UIA y un reforzamiento del poder de los bancos en el Grupo de los 8, en tanto principal expresión del capital financiero. En realidad, a partir del nacimiento de ABA, el Grupo de los 8 pasaría a ser el Grupo de los 6, ya que también las entidades de la construcción se fusionaron para crear la Cámara Argentina de la Construcción (CAC), aunque en este caso con un sentido opuesto. La fusión y la asunción de la presidencia por parte del grupo económico Roggio, respaldado por Techint, era parte de la estrategia del ‘frente productivo’.

Para conformar el primer núcleo de industriales que luego formarían el GP, el grupo Techint y el MIN organizaron una ‘jornada de reflexión’ para elaborar una estrategia común frente a la intransigencia del ministro de Economía y del presidente del Banco Central -apoyados por el FMI, ABA, la Cámara Argentina de Comercio y la Bolsa de Comercio- a escuchar sus reclamos. Allí, Roberto Rocca dejó grabada una exposición en la que habla de la necesidad de crear un pensamiento industrial que le dé contenido productivo a la globalización.¹⁵ Participaron, entre otros, Luis María Blaquier (Ledesma), Patricio Zavalía Lagos (Alpargatas), Sergio Einaudi (Techint), Horacio Martínez (representante de la industria naval), Héctor Massuh (Papelera Massuh), Roberto Favelevic (empresario textil y expresidente de la UIA 1983-1987), Eduardo de la Fuente (Metalúrgico y expresidente de la UIA en los años ‘80).¹⁶ Este sería en gran medida el núcleo del Grupo Productivo y con ello el Grupo de los 8 estaba herido de muerte.

¹⁴ *Clarín y La Nación*, 4 de diciembre de 1998.

¹⁵ *Clarín*, 11 de diciembre de 1998.

¹⁶ *Ibíd.*

La devaluación de Brasil

La devaluación de aproximadamente un 40% del real con respecto al dólar a mediados del mes de enero de 1999 fue lo que medió para que se acentuaran las contradicciones entre las distintas fracciones del empresariado, y entre quienes conformarían meses más tarde el GP contra el gobierno. Brasil era el principal socio comercial de la Argentina y el principal destino de las exportaciones. En esta situación, los industriales comenzaron a presionar más fuertemente para que se adopten otras políticas económicas. El insistente reclamo por la baja en los aportes patronales para mejorar la competitividad mostraba la todavía estrecha mirada gremial de la UIA, especialmente de aquellos autodenominados productivos e industrialistas, enfrentados al poder financiero. La rebaja en los aportes patronales implicaba desfinanciar al Estado y, por lo tanto, aumentar el déficit fiscal, con lo cual la dependencia y subordinación del Estado con el sistema financiero y el FMI se profundizaba, cuyas políticas eran contrarias a las reclamadas por la UIA. Si bien los “industriales” ya hablaban públicamente del Proyecto Productivo, en lo concreto seguían manteniendo una práctica de grupo de interés que todavía no desbordaba lo gremial o corporativo. Además dichas demandas, como las referidas a la ley de flexibilización laboral, impedían una práctica articuladora con el movimiento obrero organizado, aun con aquellos sectores que practicaban un reformismo corporativo muy relacionados con la cúpula empresaria (Merino, 2012). Este discurso iba a modificarse en los siguientes meses cuando comenzara a ponerse en marcha el GP y se iniciara una estrategia de articulación.

El permanecer en una crítica sectorial, en demandas puntuales y no ver al MERCOSUR en su dimensión global es lo que justamente critica Roberto Lavagna al empresariado local. Debemos tener en cuenta que Lavagna es un cuadro de formación desarrollista y fue uno de los creadores, como funcionario del gobierno de Alfonsín, del MERCOSUR como proyecto político regional.¹⁷ Resulta muy interesante observar su posición ya que como cuadro político-estratégico critica a las fracciones empresarias a las que él está ligado y pretende ‘representar’ política y teóricamente. En su discurso puede observarse esa relación no lineal y fundamentalmente política que hace a la constitución de los sujetos, en relación con las relaciones sociales de producción en las que están insertos los agentes. Lavagna reclamaba al empresariado local que den un ‘salto a la política’ y discutan un proyecto de país más allá de sus demandas inmediatas y corporativas. Justamente, la tarea de los cuadros políticos estratégicos (es decir, de los cuadros políticos, ideológi-

¹⁷ Ver Lavagna, R. (1997) Argentina Brasil MERCOSUR -Una decisión estratégica.

cos-culturales y teóricos), de esta capa de los intelectuales orgánicos (también están los cuadros técnicos, políticos, etc.), es la de dar identidad, sentido, homogeneidad y proyección estratégica a un grupo social, en una lucha por representarlo y constituirse en un articulador, en un constructor de hegemonía. Afirma Lavagna en una entrevista con Oscar Raúl Cardoso:

“Algo parece haber logrado esa oposición (al Mercosur), sin embargo. Primero logró que la integración quedara reducida en la percepción de la gente a una lista de aranceles, cuando Mercosur es esencialmente un proyecto político - Raúl Alfonsín y José Sarney lo iniciaron en el '86 con medidas de construcción de confianza en seguridad-, y ahora aprovecha esa percepción del Mercosur como mero negocio de exportación e importación para usar argumentos proteccionistas como ariete (...) Los sectores que aquí producen bienes comercializables -industria, agro- no están contentos con la política económica desde hace un buen rato, quizá desde 1993. Pero quienes dirigen las instituciones empresariales (...) se ven impedidos de expresarse libremente. Aparece la crisis de Brasil, que obviamente va a complicar la situación al sector transable, y Brasil se convierte en el chivo emisario, en la oportunidad para sacarles a las autoridades económicas, o al propio presidente, lo que vienen pidiendo desde hace tiempo y no les dan (...) Pero en lugar de hacerlos de frente, en función de un proyecto de país, de desarrollo industrial y agroindustrial, meten la mano en la bolsa aquí y gritan en Brasil. Lo otro los enfrentaría, de alguna manera, al modelo.”¹⁸

La crisis que se agudizó con la devaluación de Brasil, puso de manifiesto la transversalidad partidaria del enfrentamiento entre proyectos políticos-estratégicos de capitalismo que comenzaba a emerger, con lo cual también se vislumbraba la crisis de los partidos políticos como tales, en una fase posterior al vaciamiento neoliberal. En este sentido, diputados del partido de gobierno (el PJ) así como de la alianza opositora (UCR-FREPASO) se sumaron con cada vez más fuerza al reclamo de los industriales.

La crisis de Brasil también agudizó la puja entre los industriales locales y los bancos, comenzando a configurar para los primeros lo que sería un ‘enemigo’, un ‘contra quién’. Para combatir la recesión los industriales realizaron tres propuestas que afectaban los intereses bancarios, con el objetivo de disputar la apropiación del excedente económico con aquellos sectores que no se veían afectados por la crisis y que, por lo contrario, como bloque dominante en función de gobierno, aprovechaban la crisis para avanzar. Presionaban por: a- una rebaja del 3% en los encajes bancarios para que sean destinados a la actividad productiva (equivalente a 2.100 millones de pesos-dólares), b- proponían que el Banco Central deje de remunerar al conjunto del dinero

¹⁸ *Clarín*, 14 de febrero de 1999.

que los bancos tenían inmovilizado por encajes bancarios y c- que el propio Banco Central penalice con multas a los bancos que no prestaban sus excedentes monetarios a las empresas productivas. El titular de ABA, la recientemente conformada entidad bancaria, le respondió a los industriales: *"No tiene sentido bajar los encajes, porque igual los bancos no van a prestar."*¹⁹ Con ello el llamado Grupo de los Ocho quedaba absolutamente fracturado e incluso al interior de la UIA se agudizaban las contradicciones: su presidente, Álvarez Gaiani, perteneciente al ala más liberal dentro de la entidad amenazó con retirar de la UIA a la COPAL (Coordinadora de la Industria de la Alimentación) dominada por las alimentarias transnacionales.²⁰ Las principales aceiteras, Cargill y Coca-Cola venían presionando para abandonar la UIA en contraposición con las alimentarias de capital local como Arcor y Ledesma. La idea-fuerza era asociar a la COPAL con la Sociedad Rural para generar el Núcleo Empresario Agroindustrial²¹, en coordinación con ABA.

La interna de la UIA

Luego de meses al frente de la entidad, Álvarez Gaiani fue obligado a dar un paso al costado ya que la COPAL y el MIA (y particularmente las empresas extranjeras)²² no estaban dispuestos a colocar el presidente ni verse obligados a enfrentar al gobierno cuya política apoyaban, o a reclamar políticas proteccionistas e intervencionistas que rechazaban. En palabras de Alberto García, de Aceitera General Deheza: *"Nosotros queremos importar más barato de Brasil. Y la UIA quiere lo contrario."*²³ Los sectores representados por José Ignacio De Mendiguren (secretario de la UIA) y Sergio Einaudi (Techint), proponían endurecer la posición de la UIA frente al bloque financiero. Y fue ungido como presidente para dicha tarea el metalúrgico Osvaldo Rial, presidente de la Unión Industrial de la Provincia de Buenos Aires (UIPBA). La UIPBA representaba al pequeño y mediano empresariado de la provincia de Buenos Aires. De Mendiguren permaneció en el cargo de secretario.

Con la agudización de la crisis, el retroceso de los sectores industrialistas y el nuevo rol de la UIA, se profundiza la lucha ideológica por 'modelos de capitalismo', generalizando el debate público con el objetivo de reforzar o poner en crisis el conjunto de ideas-fuerza que otorgan consenso a un proyecto de país determinado, así como para legitimar o

¹⁹ *Clarín*, 12 de marzo de 1999.

²⁰ *Ibíd.*

²¹ *Clarín*, 19 de marzo de 1999.

²² Ver *Página/12*, 19 de marzo de 1999.

²³ *Clarín*, 19 de marzo de 1999.

deslegitimar un proyecto alternativo. Y es especialmente a partir del cambio de conducción de la UIA y de la decisión de avanzar en el armado de un 'frente productivo', que la lucha político-ideológica comienza a tomar otro cariz, ya que la mayor parte de los cuadros intelectuales de los proyectos en pugna pasan a dar la batalla pública, politizando el debate público y mediático más allá de los aspectos formales o de temas vinculados con la corrupción, etc.; y también porque las usinas mediáticas de formación de opinión, elementos centrales en las luchas hegemónicas, comienzan a posicionarse más fuertemente en términos políticos estratégicos y difunden con mayor intensidad ciertas ideas y debates. El Grupo Clarín, grupo económico local enlazado con dicha fracción económico-social, tradicionalmente de perfil neodesarrollista, ocupa un lugar clave en la construcción hegemónica del llamado Proyecto Productivo.

El 30 de abril de 1999, Osvaldo Rial asumió la conducción de la UIA, venciendo a los sectores de la UIA que lo vetaban apoyados por el gobierno. Asumió con el impulso explícito de los grandes grupos económicos locales: Techint, Socma (Macri), Pescarmona y Ledesma, así como también de los medianos industriales del interior y de las multinacionales Fiat (italiana) y Repsol (española).²⁴ Políticamente, se retiraba el presidente de la UIA de estrecha relación con Carlos Menem y asumía otro de estrecha relación con Eduardo Duhalde, así como con sectores de la Alianza. En su asunción, cuestionó los efectos recesivos del modelo económico y apuntó contra el ministro de Economía. Con la asunción de Osvaldo Rial pasaron a tener peso y a conducir la entidad empresaria los sectores vinculados con la metalurgia, indumentaria, calzado, laboratorios nacionales, Pymes, industrias regionales, es decir, las ramas en donde tenían mayor peso los grupos económicos y de la burguesía locales. Por lo contrario, retrocedieron los capitales vinculados con la rama de alimentos y de la petroquímica, donde tenían una posición dominante las multinacionales y transnacionales.

En plena interna de la UIA, es particularmente interesante la entrevista que realiza Analía Roffo²⁵ al economista desarrollista Aldo Ferrer. Allí se plantean ciertos ejes centrales que serían parte del programa del GP (que obviamente se amplían en su obra bibliográfica) y constituirían argumentos centrales para la batalla hegemónica. Ferrer, aparece en el rol del intelectual o cuadro político-estratégico (Gramsci, 2009), integraba en ese momento el Instituto Programático de la Alianza (la línea desarrollista de la Alianza), con lo cual su pensamiento estaba articula-

²⁴ *La Nación*, 30 de abril de 1999.

²⁵ "Cada país tiene el capitalismo que se merece", Publicada en *Clarín*, 21 de marzo de 1999.

do con la coyuntura política y la intención de producir un cambio de rumbo a partir del próximo gobierno.

En primer lugar, Ferrer señala la condición de capitalismo subordinado de la Argentina, construyendo la antinomia capitalismo subordinado vs. capitalismo desarrollado o avanzado. Según plantea, existen dos posibilidades, una lleva a la miseria y otra a la realización nacional, sólo posible mediante el desarrollo de un capitalismo industrial e independiente. En segundo término, ello da lugar a dos categorías de países en el mundo: países centrales y países periféricos. Estas categorías están delimitadas centralmente por dos aspectos que van de la mano: el desarrollo industrial de un país y su inserción internacional. Los países centrales son aquellos que han alcanzado un capitalismo avanzado, industrial, que venden al mundo bienes industriales, tecnología, bienes de capital y exportan capitales, e importan alimentos y materias primas. Los países periféricos son aquellos que se insertan en el mundo principalmente como abastecedores de alimentos y materias primas e importan capital y productos industriales. Estos últimos conforman un tipo de capitalismo de escasa capacidad de desarrollo y fuertemente dependiente de las decisiones que otros actores toman en el sistema internacional. En tercer lugar, Ferrer determina una historia y una alianza social de la dependencia: a partir de la apropiación de la tierra, se define la formación de una alianza entre capitales extranjeros, el sistema financiero y los grupos locales dominantes (terratenientes, oligarquía) que configuran el modelo de crecimiento hacia afuera. Desde la visión desarrollista esto no es necesariamente negativo sino una etapa que debió ser seguida, luego de su colapso a partir de la crisis de los '30, por una etapa de industrialización y consolidación de un capitalismo avanzado, industrial, maduro y políticamente estable. El no haber seguido ese camino, derivó en una cantidad de conflictos no resueltos.

En cuarto lugar, se refiere a la actualidad y a la profundización de la dependencia en estos últimos años, bajo el proyecto neoliberal, en los cuales la Argentina se convirtió en un país fuertemente dependiente del sistema financiero internacional y que ha extranjerizado la mayor parte de su aparato productivo. Discute el argumento de la 'globalización' propio de los sectores del bloque financiero primario exportador, según el cual la tendencia de la extranjerización, la transnacionalización de la economía y la dependencia del sistema financiero es inevitable en el mundo de la globalización. Al igual que los referentes que conformarían el GP, señala la necesidad de revertir dicha situación y buscar una inserción productiva y con autonomía en la globalización. En contraposición a la extranjerización, como observa Schorr (2001), se va a esgrimir la necesidad de encarar, con el apoyo del Estado, la "reindustrialización" del país con eje en el empresariado nacional.

Otro de los cuadros estratégicos perteneciente a la UIA que también tuvo fuerte participación en el debate de ideas en plena interna por la conducción de la entidad y en los prolegómenos de la conformación del GP fue el economista Miguel Peirano, quien años más tarde sería secretario de Industria y luego ministro de Economía del presidente Néstor Kirchner. En un artículo realizado junto a Federico Poli, publicado en el diario *Clarín*²⁶ que firman como “economistas de la UIA”, llaman a “fortalecer el empresariado nacional”. Los ejes tratados por Peirano son similares a los de Ferrer. Ambos expresarían las tareas y argumentos que la nueva conducción empresaria pretendía darle a la UIA y por lo cual formaría el GP.²⁷

El nacimiento del Grupo Productivo: actores, programas y el contra “quién”

Para junio de 1999 la UIA confirmó la organización del acto de reivindicación industrial más importante desde hacía por lo menos diez años. Por la magnitud, el contexto, el contenido, las demandas y las articulaciones que implicaba constituyó la convocatoria a un acto político de gran envergadura protagonizado por la entidad. A su vez, pretendía establecer una articulación con la Confederación General Económica (CGE) que nuclea a sectores del pequeño y mediano empresariado nacional, y con la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME).

La convocatoria incluía realizar para el día de la independencia (9 de julio) un “embanderamiento” de las fábricas y la proclama de la consigna ‘compre argentino’, reforzando la épica nacionalista en la construcción del consenso social para el proyecto productivo bajo la identidad neodesarrollista e industrial y la conformación de una fuerza político-social. Afirmaba de Mendiguren: *“Queremos llamar a comprar argentino porque esos productos contienen trabajo nacional. La movilización intenta constituirse en un freno al proceso de desnacionalización que acusa la economía doméstica. Hace una década eran sólo tres las*

²⁶ *Clarín*, 9 de julio de 1999. Tanto en el caso de Ferrer como en el de Peirano tomamos en este caso estas entrevistas y artículos publicados en los diarios porque tiene central relevancia con el debate político coyuntural.

²⁷ Desde una conceptualización ligada con el pensamiento de Offe (1988), Dossi (2010) plantea en este sentido que los cambios en las posiciones en la dimensión político-institucional de la UIA por medio de la lógica de la influencia para presionar por un cambio de modelo son producto y están relacionados con los procesos ocurridos en la dimensión interna y en la articulación de la lógica de los miembros en el seno de la corporación fabril, en donde cambiaron las relaciones de fuerza.

Cuadro1. Composición del GP

Núcleo Fundacional UIA	Techint	CI
	Ledesma	CI
	Alpargatas (Gotelli)	CI
	Grupo Socma (Macri)	CI
	Massuh	CI
	José Ignacio de Mendiguren*	
	Osvaldo Rial*	
	UIA prov. Buenos Aires	
	UIA Chaco	
	UIA Corrientes	
	UIA Tucumán	
	UIA Patagonia	
	UIA Jujuy	
	UIA Santa Fe	
Grupos y entida- des incorporados en el lanzamiento o después	Roggio	
	Gregorio Chodos	
	Pérez Companc	CI
	FIAT	
	Arcor	
	Loma Negra	CI
	IMPESA (Pescarmona)	CI
	Acindar	CI
	Grupo Madanes (ALUAR-FATE)	CI
	Confederaciones Rurales Arg. (CRA)	
	Cámara Arg. de la Construcción (CAC)	

*Aparecen como individuos ya que no resulta tan importante su peso industrial sino su papel de dirigentes del empresariado.

CI (Capitanes de la Industria): Fueron parte del grupo "Capitanes de la Industria" en los años '80, primeras manifestaciones locales del neodesarrollismo. Como podemos ver en la tabla, de los 19 grupos económicos y empresas que conformaban los llamados Capitanes de la Industria en la década de 1980, 10 forman parte del GP. Seis de los Capitanes de la Industria de los '80 ya no existían como grupos económicos locales o burguesía local en el momento de conformación del GP (Astra, Bagley, Astarsa, Bunge y Born, BGH, Celulosa Jujuy). Los tres restantes CI (Bagó, Cartellone, Bidas) no aparecen vinculados con el GP en su etapa inicial, aunque luego se acercarán cuando se conforme una articulación más amplia como Frente Productivo.

Fuente: elaboración propia.

*empresas multinacionales que ocupaban un lugar entre los diez grupos económicos más importantes de la Argentina. Ahora, la cuenta se revirtió.*²⁸ Como observa Schvarzer (2000), las privatizaciones constituyeron un cambio esencial en este aspecto porque definieron el fin de las políticas de 'compre argentino' que se habían implantado. Los concesionarios de los servicios públicos y de las empresas vendidas, ya no estaban obligados a proveerse de las empresas industriales locales.

Los ejes de la convocatoria eran cuatro:

- a. Alertar sobre la caída de la actividad económica e industrial y criticar la pasividad del gobierno ante dicha situación.
- b. Poner en marcha el eslogan 'Compre Argentino', y articularlo en relación con el creciente problema de empleo. Teniendo en cuenta que para mayo de 1999 la tasa de desempleo era del 14,5% y la tasa de subocupación demandante era del 8,9% (INDEC), la consigna de recuperar trabajo con el 'compre argentino' era un símbolo que indicaba un giro hacia una estrategia de construcción hegemónica. Lo nacional, lo productivo y lo industrial comenzaban a aparecer como ejes estratégicos o "puntos nodales" a partir de los cuales articular y construir una fuerza político-social.²⁹
- c. Advertir y comenzar a instalar públicamente el problema de la 'exagerada' transnacionalización de la economía.
- d. Señalar el problema del financiamiento a las empresas: los empresarios locales se quejaban de que una empresa transnacional se financiaba a tasas del 3,5% mientras que localmente ellos debían tomar créditos a tasas cinco veces superiores.

Como vemos, se produce cualitativamente un nuevo momento, un salto político en tanto el conjunto de demandas, reclamos, ideas y visiones que estaban dispersos, se van volviendo programa y práctica de una heterogeneidad social, sintetizándose en un conjunto de puntos. El acto también significaba la puesta en marcha del GP. Tanto Benito Roggio como Gregorio Chodos, representantes de la construcción, adherían a la propuesta y habían avanzado con la UIA en la idea de for-

²⁸ Marcelo Bonelli, *Clarín*, 11 de junio de 1999.

²⁹ Laclau y Mouffe (2011) refieren a dichos ejes estratégicos como puntos nodales, que constituyen significantes vacíos, en referencia al significante o elemento particular que asume la función estructuralmente "universal" dentro de un campo discursivo. Es decir, es aquel elemento que permite la "sutura", cierta fijación siempre parcial del juego de las diferencias de manera de que la cadena signifiante pueda adquirir algún sentido. Esto da lugar al concepto de articulación que formulan dichos autores: *"la práctica articuladora consiste, por tanto, en la construcción de puntos nodales que fijan parcialmente el sentido"* (Laclau y Mouffe, 2011: 154).

mar un frente empresarial de los sectores “productivos”.³⁰

Por el lado del sector agropecuario sería Confederaciones Rurales Argentinas (CRA), entidad que nuclea a sectores medianos del empresariado rural, la que conforme el núcleo original del GP, en contraposición a la postura de la Sociedad Rural Argentina. De hecho, la misma semana de la convocatoria de la UIA, la CRA había sido parte de una extensa jornada de lucha en demandas de políticas activas al gobierno para atenuar la crisis. A partir del 6 de junio comenzaron los cuatro días de paro y cortes de ruta del sector agropecuario que paralizaron el mercado de Liniers y la Bolsa de Cereales, convocados por la Federación Agraria Argentina (FAA), Coninagro y CRA. La Sociedad Rural Argentina (SRA) no convocó a la protesta.

Un punto central de enfrentamiento entre capitales en la política económica era la cuestión del tipo de cambio. La permanencia en el esquema de la convertibilidad sólo hacía posible ganar en competitividad o modificar políticas económicas en el marco de la hegemonía neoliberal que ahora afectaba a los grupos económicos locales. La única forma de ganar en competitividad bajo dicho régimen era mediante el ajuste, lo cual perjudicaba el ya alicaído mercado interno, o la rebaja de impuestos, que ampliaba el déficit y volvía más dependiente a la economía del poder financiero y de las recetas del FMI. Por ello, antes de las elecciones, desde el grupo Techint se ponía por primera vez en cuestión la convertibilidad 1 a 1 del peso con el dólar en el debate público. No es que otros actores no lo habían mencionado, pero era la primera vez que un actor clave de una fracción del capital concentrado ponía públicamente en discusión la Convertibilidad, en un contexto de fuerte movilización social, tanto empresarial como de sectores populares, antes del lanzamiento del GP y a dos meses de las elecciones presidenciales.³¹

También el nuevo presidente del Instituto para el Desarrollo Industrial (que asumió en el lugar de Rocca) y expresidente de la UIA, Favelevic, se expreso sobre el tema: *“El tipo de cambio es una restricción grande al crecimiento. Así el país se vuelve inviable. Hay que empezar a pensar en serio cómo se sale del tipo de cambio fijo.”*³² A partir de este quiebre, según gran parte de la bibliografía y en particular el texto de Castellani y Szkolnik (2005) y de Gaggero y Wainer (2004), comienza a construirse la antinomia “devaluacionistas vs. dolarizadores”, las dos opciones que dividen al gran capital. La cuestión del régimen cambiario

³⁰ Pocos días después, Eduardo Baglietto, el vicepresidente ejecutivo de Techint, quedaría al frente de la Cámara Argentina de la Construcción.

³¹ *Página/12*, 19 de agosto de 1999.

³² *Ibid.*

está en relación con una puja que implica un quiebre hegemónico ya que hace al enfrentamiento entre dos proyectos políticos estratégicos de país, pero que además tienen escala más allá del territorio nacional. Es decir, no puede desconocerse en este sentido la puja regional ALCA vs MERCOSUR. Desde la devaluación de Brasil, en el gobierno argentino de Carlos Menem comenzó a hablarse públicamente de una posible dolarización de la economía y un proceso de integración con el NAFTA (Acuerdo de Libre Comercio de Norte América, conformada por Canadá, Estados Unidos y México). Especialmente, la dolarización era impulsada por el entonces presidente del Banco Central, Pedro Pou, y Jorge Castro, Secretario de Planeamiento Estratégico; así como por el *think tank* neoliberal-neoconservador CEMA (al cual pertenecía también Roque Fernández), alineado con el Bloque de poder estadounidense, el Partido Republicano de Estados Unidos y la Universidad de Chicago. Era el propio presidente Menem quien respaldaba la propuesta. También el FMI desarrolló un informe publicado en marzo de 1999 en el cual defendía la posibilidad de dolarizaciones unilaterales (sin apoyo de la Reserva Federal de los EUA) en aquellas economías azotadas por las crisis. Pero dentro del FMI la idea no tenía un consenso homogéneo: la misma era encabezada por el expresidente de la Reserva Federal de los Estados Unidos entre 1979 y 1987, Paul Volker, mientras que el director del FMI, el francés Michel Camdessus, se oponía públicamente a dicha opción, que lógicamente afectaba los intereses de su país de origen.

Si para los sectores del bloque financiero globalista el MERCOSUR es una espacio estratégico sólo como zona de libre comercio regional que avance sobre toda Sudamérica, para los integrantes de lo que llamaremos “bloque productivo” el MERCOSUR es visto en términos geopolíticos como un bloque de poder regional para el proyecto de capitalismo “productivo” conducido por los grupos económicos locales y las “élites” neodesarrollistas. En palabras del presidente de la UIA, Osvaldo Rial: *“El MERCOSUR es un proyecto favorable para la Argentina tanto en términos políticos como económicos. También es claro que como proyecto geopolítico se fue desvirtuando con el paso de los años, debido a que se priorizó la apertura comercial, descuidándose la integración política y social”* (Rial, 2001: 145). Esta dualidad del Mercosur es la que también observan Vigevani y Ramanzini Jr. (2009), quienes analizan que la integración regional se inició bajo una lógica desarrollista, cuyo objetivo estratégico era estimular a los empresarios para la modernización e inserción competitiva en el sistema económico internacional. A partir de la llegada al gobierno de Fernando Collor de Mello en Brasil (1990) y Carlos Menem en la Argentina (1989), dicha lógica cambió, como también los objetivos, y ambos países se insertaron en un movimiento inter-

nacional de reformas liberalizadoras que comenzó a priorizar cada vez más el programa neoliberal regionalizado.

Como vemos la discusión no es sólo cambiaria y monetaria sino que está en relación con el enfrentamiento entre proyectos estratégicos que involucra distintas escalas. En este sentido, la moneda es un instrumento de ejercicio del poder cristalizado -dominio- sobre un territorio social determinado. Quien logra imponer su moneda es porque logra volverse dominante sobre determinado territorio. Por eso una moneda expresa una correlación de fuerzas entre distintos poderes. El enfrentamiento por la moneda es estratégico ya que constituye un elemento central para el control de un territorio social, en tanto es una de las principales mediaciones de las relaciones económicas como reserva de valor, medio de cambio y unidad de cuenta. En este sentido, quien tiene la capacidad de emitir una moneda que supere las fronteras nacionales y compita por ser reserva de valor mundial anexando países bajo dicha moneda, tiene la fuerza para desarrollarse y financiarse mediante emisión.³³ Por ello, tanto la discusión sobre el tipo de cambio que plantea el Grupo Techint como otro conjunto de actores que conformarán el Bloque Productivo y se presentarán como el arco opositor a la dolarización (Castellani y Szkolnik, 2005) refieren a esta cuestión central de la moneda y constituye una respuesta a la propuesta dolarizadora.

Además de la cuestión monetaria y la política de integración regional, en la V Conferencia Industrial que se desarrolló en Córdoba entre el 19 y el 21 de agosto de 1999 el "contra quien" hacia el cual apuntaron los discursos fue fundamentalmente sobre el sector financiero: Rial acusó a los bancos de abusarse con la tasa de interés, apuntó sobre la necesidad de reformar el sistema financiero y se quejó de la tasa de intermediación cobrada por los bancos. Los 'banqueros' aparecían como los causantes fundamentales de los problemas productivos, dando lugar a la elaboración del enemigo del GP, el contra quién que define a su vez un nosotros, el desarrollo de la distinción básica de lo político: amigo-enemigo (Retamozo Benítez, 2009). Pero no sólo los bancos eran el enemigo a enfrentar por el GP, sino que a ellos sumaban las empresas de servicios públicos privatizadas y las cadenas de hipermercados. Estas tres actividades estaban controladas fundamentalmente por capitales transnacionales, beneficiados por la Convertibilidad y la estructura de precios relativos. Por otro lado, en tanto los organismos multilaterales de crédito (FMI, BM) constituyen herramientas fundamentales

³³ Un ejemplo de esto es EUA, que mediante la emisión financia el complejo industrial-militar y sostiene las guerras que lleva adelante, hace frente a los desequilibrios fiscales y comerciales, inyectan dinero para evitar o paliar la recesión económica impulsando el consumismo compulsivo, etc. (Harvey, 2004)

para la representación de estos intereses y la proyección de sus políticas transnacionales, el GP también pasó a expresar el rechazo a las recetas impuestas por estos organismos. En respuesta a las críticas del GP, los bancos, los grandes terratenientes nucleados en la Sociedad Rural Argentina y los capitales dominantes en las empresas de servicios públicos privatizadas y en las cadenas transnacionales de hipermercados acusaban de proteccionistas, dirigistas e ineficientes a los industriales.³⁴

En la V Conferencia Industrial dominó una simbología nacionalista: los 400 empresarios que se congregaron lucían en sus solapas un prendedor con la bandera argentina y la leyenda Compre Producción Nacional.³⁵ Los ejes de la nueva conducción de la UIA ya no eran en el nivel de demandas gremiales o políticos gremiales para solicitar respuestas puntuales al gobierno. Según Osvaldo Rial existían dos proyectos de país:

“Existen diferencias de intereses muy fuertes entre el sector industrial y el financiero, ya que además del perjuicio que ocasionan las altas tasas de interés, existen dos proyectos distintos de país. La UIA quiere un modelo productivo de fuerte generación de empleo, priorizando las pequeñas y medianas empresas, con un fuerte sentido social. En cambio los bancos priorizan un esquema de concentración de la riqueza y extranjerización del capital, que genera exclusión.”³⁶

A partir de dicha conferencia hubo un cambio fundamental para la construcción de una articulación y el establecimiento de una alianza que le permita dar las disputas hegemónicas. El costo laboral y la flexibilización laboral dejaron de ser puntos fundamentales en la agenda de la UIA, y, como se señaló, ahora el blanco estaba puesto sobre el “poder Financiero”.³⁷ Dos hechos significativos marcan estos cambios: la movilización conjunta de ADIMRA (industriales metalúrgicos) con la Unión Obrera Metalúrgica (UOM) y la marcha de los industriales del calzado con el sindicato de dicha rama de actividad. Son dos hechos políticos-gremiales en donde convergen patrones y trabajadores contra la política de gobierno, dando cuenta del surgimiento de una articulación de la alianza político social “producción y trabajo”. Incluso públicamente, desde su cambio de conducción y la puesta en marcha de una estrate-

³⁴ Ver *Clarín* y *La Nación*, 27 de agosto de 1999

³⁵ *Clarín*, 22 de agosto de 1999.

³⁶ *Ibíd.*

³⁷ Como plantea Gramsci, “El hecho de la hegemonía presupone indudablemente que se tienen en cuenta los intereses y las tendencias de los grupos sobre los cuales se ejerce la hegemonía, que se forme un cierto equilibrio de compromiso, es decir, que el grupo dirigente haga sacrificios de orden económico-corporativo” (Gramsci, 2008: 55)

gia de construcción de hegemonía, la UIA plantea la conformación de una "alianza político-social".

El 3 de septiembre se constituyó el GP y su documento fundacional resume las principales propuestas de su proyecto en relación con los ejes estratégicos que mencionamos anteriormente.³⁸ En dicho documento se resaltan los aciertos de las políticas económicas de los '90, como las privatizaciones, el cumplimiento de los compromisos financieros internacionales, la revalorización del ordenamiento de las cuentas públicas y la recuperación de la estabilidad que permitieron, según el GP, contar con bases más sólidas para el crecimiento. La principal falencia fue la falta de políticas que prioricen la producción y el capital local. Por lo tanto, en términos fundamentales no proponían revisar todas las políticas de los '90, sino, como sucedió en las pujas de principio de dicha década, buscaban consolidar un proyecto productivo neo-desarrollista que combine dichas reformas con estímulo a la producción, protección e impulso al capital local y al mercado interno.

De esta forma, para el GP el equilibrio fiscal debía darse sin ajustes que afecten al sector productivo y al poder adquisitivo de los asalariados por su influencia en el mercado interno; debía haber una política de desendeudamiento mediante un salto en las exportaciones que permita una balanza comercial positiva; se debía estimular la producción y el valor agregado, y, por lo menos en el discurso, afirmaban que no se debía competir sobre la base de salarios bajos (se achica el mercado interno)³⁹ o del deterioro de recursos naturales y actividades primarias, ya que en esa ecuación ganaban las transnacionales. Por ello, en su documento fundacional llamaban a fomentar la investigación aplicada a través del CONICET, a fortalecer el Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI) y el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), así como a potenciar la capacitación y la formación profesional. Para las fracciones de capital locales si la investigación, el desarrollo y la formación de cuadros técnicos no les son provistos por el Estado para agregar valor a los procesos productivos, no tienen condiciones para competir con las transnacionales. Según el documento fundacional del GP, la globalización debía subordinarse al interés nacional con un empresariado nacional fuerte. Para ellos, el MERCOSUR era una acertada política estratégica pero que debía reformarse para salvaguardar la industria local.

Los ejes de articulación hegemónica, el esbozo de un programa contenido en el documento fundacional, las estrategias de articulación, la

³⁸ Grupo Productivo: Documento Fundacional.

³⁹ Aquí existe una fuerte contradicción entre el discurso y el pensamiento del GP y la práctica concreta para defender sus intereses inmediatos.

caracterización del “contra quién” y el planteo de una identidad anclada en lo “productivo” son los elementos que dan cuenta de la presencia de un “actor” político que comienza a emerger para librar las luchas por la hegemonía.

Reflexiones sobre la conformación del GP

A diferencia de la actuación de los “Capitanes de la Industria” en la década del ’80⁴⁰, el GP no es un grupo de *lobby* de una veintena de grupos económicos locales que poseen empresas de primera línea en las principales ramas productivas del país y en el sector bancario, que no posee una identidad definida, que no adopta una visibilidad pública, no tiene una tendencia ideológica determinada (aunque predomina una), ni tiene una estrategia de construcción política propia. Por lo contrario, el GP es una construcción política que integra en forma de alianza a un conjunto de entidades gremiales-empresarias (en principio tres, pero luego se sumaron más), que configuraron dicha fuerza para intentar devenir en sujeto hegemónico, que posibilite enfrentar un adversario e imponer un proyecto particular. Con el GP, gran parte de los llamados Capitanes de la Industria salen de detrás del escenario y se ubican en el centro de la lucha política. Es decir, retomando Pizzorno (1994) los intereses excluidos, o que quedan subordinados y “subrepresentados” como en el caso de los actores que conforman el GP, pretenden modificar las relaciones de fuerza para cambiar las reglas de juego, el *statu quo* que los subordina, a través de un procedimiento de formación de identidades y lucha por la conducción de la política del Estado.

El GP es desde sus inicios una construcción política que busca organizar práctica y teóricamente a fracciones del empresariado local para cambiar las relaciones de fuerzas en el Estado, con una visión neodesarrollista más o menos homogénea y con un programa. Sin embargo, y allí su límite, tampoco tienen (todavía) candidatos propios, ni pueden constituirse en un bloque de poder para devenir en hegemónicos. Es decir, en este momento, en términos de Gramsci (2008) el GP se encuentra entre el momento político-corporativo -en el cual se logra una solidaridad de intereses de todos los miembros del grupo social, pero todavía en el campo meramente económico, en el cual aparece la cuestión del Estado y las luchas por cambiar las mediaciones (legislación, funcionarios) pero sin cuestionar de fondo el proyecto político estratégico imperante- y el momento político, en el cual los propios objetivos y

⁴⁰ Schvarzer (2000) utiliza el concepto de forma más general y no sólo acotado a un momento histórico, señalando como Capitanes de la Industria a aquellos primeros industriales locales surgidos a fines del siglo XIX.



programas de grupo social trascienden a otros grupos sociales, produciendo una articulación que da lugar a la constitución de un bloque de poder.

La construcción política del GP se hace de forma pública: se realiza en el marco de actos políticos abiertos, se convoca a la movilización, se lanza públicamente y con consignas claras como el “compre nacional”. Este repertorio de la acción, claramente, no es un repertorio de *lobby* empresarial clásico sino que por lo contrario se trata del inicio de un proceso de construcción política que va más allá de dichos límites. Es decir, no pretende ser corporativo aunque, para dejar de serlo por completo, para saltar ese límite en la construcción hegemónica, deberá devenir en otra cosa, en Movimiento Productivo Nacional en el año 2001. La constitución del GP es el primer paso político en la transición hacia el MPA, aunque de un momento no se sigue a otro teleológicamente, sino que es un producto del devenir del enfrentamiento.

Por otra parte, el surgimiento del GP no resulta de un mero reflejo de determinadas condiciones económicas de la Argentina que perjudicaban los intereses de quienes lo conformarían. Constituye un proceso complejo de articulación donde, teniendo en cuenta las determinaciones económicas, pesan de forma fundamental las identidades existentes en el empresariado, su historia, la interpretación del pasado y del presen-

te, las tendencias ideológicas, los marcos interpretativos que se ponen en juego al desplegar acciones políticas. También en otros países latinoamericanos hubo procesos de centralización y extranjerización de la economía y no necesariamente la respuesta fue la misma que lo sucedido en la Argentina. Tampoco hay una identidad absoluta entre lo que se denomina el “interés objetivo” de una clase o fracción, y su accionar político-ideológico. Por lo contrario, pudimos observar las “contradicciones”, las luchas y debates por representar dicho “interés” y los cambios en las concepciones estratégicas de los sujetos. Sin lugar a dudas, la posición en la estructura económica es central para observar la constitución de los sujetos políticos, aunque el accionar político no sea mero reflejo de las mismas.

Siguiendo el análisis de las clases sociales de Thompson (1989), podemos decir que una fracción de clase, se constituye como tal en la medida en que a partir de experiencias comunes (como el impacto de la profundización del proyecto financiero neoliberal), articulan la identidad de sus intereses a la vez comunes a ellos mismos y frente a otros grupos sociales cuyos intereses son distintos (y habitualmente opuestos a) los suyos. Los procesos políticos determinan el momento de la constitución de los sujetos políticos –el momento de la decisión política–, como determinó el surgimiento del GP, sobre la base de una historia, al desarrollo de una ideología, en relación con las relaciones de producción en las que están insertos y a las relaciones de poder existentes.

Bibliografía

- 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 ‘90”, Cuadernos del Sur, Nro. 29.
- Basualdo, E. (2011), *Sistema político y modelo de acumulación. Tres ensayos sobre la argentina actual*. Buenos Aires, Atuel, Cara o Ceca.
- Basualdo, E. (2003), “Las reformas estructurales y el Plan de Convertibilidad durante la década de los noventa. El auge y la crisis de la valorización financiera.” **Realidad Económica** 200, IADE, Buenos Aires.
- Basualdo, E. (2010) *Estudios de Historia Económica Argentina*, Argentina, Siglo XXI Editores.
- Castellani, A. y Szkolnik, M. (2005), “Devaluacionistas y dolarizadores. La construcción social de las alternativas propuestas por los sectores dominantes ante la crisis de la Convertibilidad. Argentina 1999-2001”. Documentos de Investigación Social 18: 1-21.
- Gaggero, A. y Wainer, A. (2004), “Crisis de la Convertibilidad: el rol de la UIA y el (tipo de) cambio” en **Realidad Económica** 204, IADE, Buenos Aires.

- Gramsci, A. (2008), *Notas sobre Maquiavelo, sobre la política y el Estado moderno*. Buenos Aires, Nueva Visión.
- Gramsci, A. (2009), *Los intelectuales y la organización de la cultura*. Buenos Aires, Nueva Visión.
- Harvey, D. (2004), *El Nuevo Imperialismo*. Ed. Akal, Madrid.
- Laclau, E. y Mouffe, C. ([1987] 2004), *Hegemonía y estrategia socialista*. FCE, Buenos Aires.
- Lavagna, R. (1997), *Argentina Brasil MERCOSUR Una decisión estratégica*, Editorial Ciudad Argentina, Buenos Aires.
- Lipietz, A. (1994), *El posfordismo y sus espacios*. PIETTE-CONICET, Facultad de Ciencias Económicas de la UBA, Buenos Aires.
- Merino, G. (2011), "Globalismo financiero, territorialidad, progresismo y proyectos en pugna" en *Revista Geograficando* Nro.7, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación de la UNLP, pp. 107-134. ISSN 1850-1885.
- Merino, G. (2012), "El movimiento obrero organizado, la crisis de 2001 y el gobierno de Duhalde. El caso de la CGT disidente" en *Sociohistórica. Cuadernos del CISH*, Nro. 30, pp. 87-119.
- Merino, G. (2014), "El Grupo Productivo y las condiciones económicas de su surgimiento. Genealogía del Posneoliberalismo" en revista **Realidad Económica**, 288, IADE pp. 59-89.
- Noriega, N. (2010), "El sector bancario durante la crisis de la convertibilidad". En *Documentos de Investigación social*, Nro. 2, IDAES-UNSAM.
- Oszlak, O. y O'Donnell, G. (1982), "Estado y políticas estatales en América Latina: hacia una estrategia de investigación" en *Revista Venezolana de Desarrollo Administrativo*, Nro.1, Caracas.
- Retamozo Benítez, M. (2009), "Lo político y la política: los sujetos políticos, conformación y disputa por el orden social" *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, vol. LI, Nro. 206, mayo-agosto, pp. 69-91 Universidad Nacional Autónoma de México Distrito Federal, México
- Rial, O. (2001), *La dictadura económica*. Galerna, Buenos Aires.
- Thompson, E. P. (1989), *La formación de la clase obrera en Inglaterra* (2 vols.), Barcelona, Crítica. (1ªed. en inglés: 1963)
- Vigevani, T. y Ramanzini Jr., H. (2009), "Brasil en el centro de la integración", En revista *Nueva Sociedad* Nro. 219, enero-febrero, http://www.nuso.org/upload/articulos/3584_1.pdf
- Viguera, A. (1998), "Estado, empresarios y reformas económicas: en busca de una perspectiva analítica integradora". *Perfiles Latinoamericanos* junio, año/vol. 7. Nro.12 FLACSO. México.
- Viguera, A. (2000), *La trama de la apertura económica en Argentina (1987-1996)*. Ediciones Al Margen, UNLP, FLACSO, La Plata.

Crisis política y escalada del capital en Brasil*

ROSA MARIA MARQUES **
PATRICK RODRIGUES ANDRADE***

El artículo indaga la crisis política brasileña abierta después de la reelección de Dilma Rousseff en 2014. El objetivo es, al destacar los aspectos que dieron origen a la crisis, identificar las fracciones de la clase dominante que estuvieron directamente envueltas en la desestabilización del gobierno, así como examinar el carácter e implicancias de las propuestas presentadas como eje de esa ofensiva política. La primera sección presenta los segmentos sociales, sectores de actividad de las fracciones de las clases dominantes beneficiadas por las políticas implementadas por los gobiernos de Lula y Dilma, en tanto que la segunda discute los actuales intereses del gran capital (tanto interno como el asociado con el llamado gran capital financiero internacional). En la tercera parte, son analizadas las principales propuestas hechas por esa ofensiva sobre el mercado de trabajo, los derechos sociales y sobre el papel y la forma de funcionamiento del Estado. En las consideraciones finales se apunta que, si efectivamente ocurre esa escalada, ello significa no sólo la vuelta, sino la profundización de la agenda de reformas de cuño neoliberal y sus efectos deletéreos, como mayor privatización y mayor extranjerización de la economía brasileña, además de la creciente intolerancia y represión de los movimientos sociales y trabajadores.

Palabras clave: Economía brasileña - Crisis política - Capital internacional - Neoliberalismo

realidad económica 302 (2016) pp. 64-92
ISSN 0325-1926

* Trabajo traducido del portugués por Ramiro Andrés Fernández Unsain

** Profesora titular del Departamento de Economía y del Programa de Estudios Posgraduados en Economía Política de la Pontificia Universidade de São Paulo (PUCSP); es presidenta de la Associação Brasileira de Economia da Saúde.

*** Profesor del Departamento de Economía y doctorando del Programa de Estudios Posgraduados en Ciencias Sociales, Pontificia Universidade de São Paulo (PUCSP).

Political crisis and rise of capital in Brasil

The article investigates the Brazilian political crisis which emerged after Dilma Rousseff's re-election in 2014. The aim is to highlight the aspects that gave rise to the crisis, to identify the sectors of the dominant class that were directly involved in the government's destabilization, as well as to examine the nature and implications of the proposals introduced as the axis of this political offensive. The first section presents the social segments and sectors of activity of the fractions of the dominant class that were benefited by the policies of the Dilma and Lula governments, while the second section discusses the current interests of the great capital (internal capital as well as the great international financial capital). Towards the third part the main proposals made by this offensive about labor market, social rights and the role and functioning of the State are analyzed. By the final considerations it is noted that, should this rise effectively occur, this will signify not only the return but the deepening of the agenda of reforms of a neoliberal cut and its deleterious effects such as greater privatization and foreignization of Brazilian economy, as well as the growing intolerance and repression of social movements and workers..

Keywords: Brazilian economy - Political crisis - International capital - Neoliberalism

Fecha de recepción: julio de 2016

Fecha de aceptación: agosto de 2016

Presentación

Desde la reelección de Dilma Rousseff, en octubre de 2014, el país se vio inmerso en una crisis abierta. En su inicio fundamentada aparentemente sobre lo económico, rápidamente se configuró como una crisis política, lo que resultó en la apertura del proceso de *impeachment* de la presidenta electa. No obstante, a pesar de la apertura del juicio político, la crisis no parece estar resuelta, inclusive desde el punto de vista de “los de arriba”.

Las últimas “filtraciones” de las conversaciones grabadas entre importantes miembros del partido político PMDB (Partido do Movimento Democrático Brasileiro), publicadas en el diario Folha de São Paulo y que envuelven, entre otros, al expresidente José Sarney y al actual presidente del Senado, Renan Calheiros, es sólo uno de los innumerables indicios de que las clases dominantes no consiguieron, hasta el momento en el que este artículo estaba siendo finalizado, concretar un acuerdo que contemple sus intereses en el plano de la representación política. Por un lado, está claro cuál es el proyecto de sociedad que desean implantar, lo que exige completar las reformas neoliberales iniciadas en la década de 1990, por otro, no disponen de un partido y de liderazgos capaces de dirigir ese proceso sin crear mayores instabilidades. Asimismo, el hecho de que una parte significativa de los diputados y de los senadores estén envueltos en procesos en la justicia empeora la situación. Esto fomenta una desconfianza cada vez mayor entre los sectores de la clase media hasta ese momento favorables al juicio político, en el sentido de que éste fue -en parte- alimentado por el compromiso asumido por las grandes figuras de la política con el objetivo de darle un fin a la “Operação Lava-Jato”¹, para que no involucrase a los partidos de la oposición y se restringiese al Partido dos Trabalhadores (PT).

La inestabilidad política se profundiza por la acción de los trabajadores, de los movimientos sociales y de los segmentos que se oponen al juicio político que, desde el momento de la votación de la apertura del proceso en el Senado, han realizado innumerables manifestaciones en todo el país. Para el día 10 de junio está prevista una gran manifestación unificada, convocada por el Frente Brasil Popular y por el Frente Povo Sem Medo (Pueblo Sin Miedo)². Además, la ocupación de edifi-

¹ Iniciada en marzo de 2014 y conducida por la Policía Federal brasileña, apuntaba, en su origen, a una red de operadores, pero se extendió al lavado de dinero, pago de sobornos y corrupción en las operaciones de la empresa petrolera brasileña estatal Petrobrás.

² El Frente Brasil Popular está conformado por innumerables organizaciones, entre las cuales destacamos: la Central Única dos Trabalhadores (CUT), la União Nacional de

cios vinculados al Ministerio de Cultura, luego de lograr que el gobierno desista de su extinción, continúa desarrollándose. Ese conjunto de acciones muestra que, desde la actual “oposición”, o sea, desde los sectores contrarios al golpe, no habrá tregua, a pesar de la represión que ya se vislumbró en varios momentos.

Este artículo tiene como propósito destacar los aspectos más relevantes que dieron origen a la crisis. Intentamos hacer visible, desde el punto de vista económico y político, cuáles fueron los segmentos de la sociedad, los sectores de actividad y las fracciones de las clases dominantes beneficiadas por las políticas desarrolladas por los gobiernos de Lula y Dilma. Presentamos lo antedicho en la primera parte de este trabajo. En la segunda nos dedicamos a las fracciones de las clases dominantes que estuvieron directamente envueltas en la desestabilización del gobierno de Dilma desde el momento de su reelección, destacando el papel de los grandes medios de comunicación como los verdaderos partidos de la derecha en el Brasil, y que se presentan como los representantes acabados de los intereses del denominado capital financiero³ internacional. En la tercera parte, discutimos las principales propuestas de estas fracciones en lo que respecta al mercado de trabajo, los derechos sociales, el papel y el funcionamiento del Estado entre otros aspectos, y de qué forma la implementación de esas propuestas se combina con los intereses del capital internacional para avanzar sobre la economía del país. Aun en esta parte, destacamos el avance del discurso abiertamente de derecha, que se traduce en la defensa de la intolerancia desvergonzada en varios espacios públicos y amenaza las conquistas obtenidas desde el inicio del proceso de redemocratización del país, aunque muchas veces parte de ellas haya obtenido una magra efectividad, dada la resistencia antes sorda por parte de la sociedad brasileña. En las consideraciones finales, afirmamos que, aunque estas notas tengan un carácter exploratorio dado que el proceso en análisis se encuentra en curso, si la crisis fuera exitosa para aquellos que la

Estudiantes (UNE), la Central dos Trabalhadores e Trabalhadoras do Brasil (CTB), la União Brasileira de Estudantes Secundaristas (UBES) y el Movimento dos Trabalhadores Rurais Sem Terra (MST); el Frente Povo Sem Medo, aunque integrado por esas mismas organizaciones citadas anteriormente, a excepción del MST, también incluye al Movimento dos Trabalhadores Sem Teto (Movimiento de los Trabajadores Sin Techo) (MTST), a la Intersindical Central da Classe Trabalhadora y a los colectivos y organizaciones ligadas con el Partido Socialismo e Liberdade (PSOL).

³ Utilizamos el término “capital financiero” a pesar de sus varias acepciones, justamente por su amplia utilización. En términos más precisos, lo entendemos como aquel presentado por Marx como capital portador de interés, que en el mundo contemporáneo carga un conjunto de determinaciones más complejas, tales como su dimensión de capital ficticio.

impulsan, el resultado de retomar la agenda de reformas de corte neoliberal (que de cierta forma estaban contenidas en el último período) será una mayor privatización y “extranjerización” de la economía y una creciente intolerancia y represión a los movimientos sociales y de los trabajadores.

1. Los intereses en los gobiernos de Lula y Dilma

Luego del período inicial del gobierno de Lula, cuando los grandes medios de comunicación escritos y televisivos intentaron caracterizar al presidente como alguien que no poseía ningún honor académico, sistemáticamente destacando sus errores de portugués y *gaffes*, e inclusive durante la Acción Penal 470 (conocida como “Processo do Mensalão”), cuando se intentó de todas las maneras posibles demostrar que los actos de los involucrados eran de conocimiento de Lula, se puede decir que las fuerzas discordantes motivadas únicamente por la franca oposición ideológica calladas y/o contenidas, estaban frente a un Luiz Inácio Lula da Silva respaldado casi unánimemente. De hecho no es casual que, hacia el fin de su mandato, en diciembre de 2010, su gobierno registraba un 83% de aprobación según una encuesta realizada por Datafolha⁴. Vale recordar que Lula, en su primera elección (2002), ganó en todos los estados del país (con el 61,27% de los votos), a excepción de Alagoas, base del expresidente Fernando Collor de Mello. En su reelección (2006), sin embargo, obtuvo “apenas” el 56,05% de los votos, habiendo vencido en todos los de la región nordeste, en la mayoría de los de la región norte (excepto en Acre y Roraima) y en los estados de Minas Gerais y Rio de Janeiro. Al contrario de la primera elección, el resultado electoral ponía en evidencia un clivaje entre el Brasil más pobre, formado por las regiones Nordeste y Norte, y las otras regiones (sur, sudeste y centro oeste). Fuera de esa división, se destacaban los resultados de Minas Gerais y Rio de Janeiro; este último, tradicionalmente, siempre fue menos conservador que el resto de los estados considerados desarrollados y/o ricos. Frente a esos resultados, ¿cuáles habrían sido los intereses consolidados en los últimos años del segundo mandato de Lula para justificar su expresiva aprobación hacia fines de 2010?

El primer segmento social beneficiado por la política desplegada por el gobierno de Lula fue aquel conformado por la población muy pobre y pobre. Aunque el Programa Bolsa Familia sea bastante conocido en el

⁴ Datafolha es un instituto de investigación y opinión de Brasil. Fue creado en 1983 por el Grupo Folha da Manhã, vinculado con el diario *Folha de São Paulo*, que actúa como una empresa independiente.

Brasil e inclusive fuera de él, es necesario recordar el significado de su implementación: fue la primera vez que un gobierno dirigió una política de transferencia de ingresos de tal magnitud para el sector más pobre del país, beneficiando a casi un 28% de su población. Ese segmento, que antes no formaba parte de la base de apoyo del Partido de los Trabajadores (PT), pasó a sustentar el gobierno, lo que se evidenció en los votos obtenidos por Lula entre las regiones más pobres en su reelección (Marques *et al*, 2009; Singer, 2009).

Otro segmento que fue significativamente beneficiado por el gobierno de Lula, también en el área de los trabajadores y más allá de sus bases tradicionales formadas por sindicatos y movimientos de lucha por la tierra, fue aquel situado en la base de la pirámide salarial, que recibe un salario mínimo o cercano al mínimo como ingreso. Este segmento, debido a la política implantada de valorización del salario mínimo, se benefició con un aumento del 54% en términos reales. En relación con los demás trabajadores, se destaca la reducción de la tasa de desempleo y el aumento real del ingreso medio. La política de valorización del salario mínimo, la reducción del desempleo (el más bajo de toda la serie) y el aumento del ingreso medio se continuaron durante el primer gobierno de Dilma (Marques y Andrade, 2016).

Se podría mencionar, inclusive, una serie de políticas iniciadas durante el gobierno de Lula, que fueron en parte responsables por el alto nivel de aprobación observado hacia el final de 2010 y en marzo de 2013 (Dilma, 79%): expansión del crédito consignado para jubilados, servidores y trabajadores del mercado formal; la creación de 18 universidades federales; la construcción de viviendas dirigida a la población de bajos ingresos (Programa Minha Casa Minha Vida); la concesión de subsidios a ese sector para asistir a las universidades privadas (Prouni); otra línea de crédito para la financiación de los estudiantes de los cursos de enseñanza superior privada (Fies); introducción del cupo para la población negra en las universidades públicas; reducción de los impuestos sobre la canasta básica (en mayo de 2013 la política de reducción fue llevada a su extremo, cuando Dilma anunció que el gobierno renunciaba a la recaudación de impuestos y contribuciones sobre la facturación de la canasta básica) entre otras medidas y programas.

En el caso de las clases dominantes, y para poder destacar cuáles fueron las fracciones beneficiadas, es preciso hacer una distinción entre el gobierno de Lula y el gobierno de Dilma. Durante el gobierno de Lula, el denominado “agronegocio” y la industria de *commodities* productora de petróleo y de hierro, orientadas a la exportación, fueron considerados uno de los pilares de sustentabilidad del desempeño de la economía brasileña y particularmente destacados como subsidiarios a los intere-

ses imperialistas en la organización internacional del trabajo por parte de la izquierda crítica. De hecho, la reducción de la restricción externa provocada por los expresivos superávits en la cuenta de Transacciones Corrientes hasta 2006 y el crecimiento del PIB se debieron a los cambios internacionales favorables (entre los cuales, se destaca la acelerada expansión de la economía china) que resultó en el *boom* de los precios de las *commodities* y en la baja de los precios de los productos manufacturados importados, incluidos en ellos los bienes de capital. Según Pinto (2010), esas circunstancias resultaron en el aumento continuo del poder de la burguesía productora y exportadora de *commodities*, de modo que ese sector de actividad superó en 2007 al sector bancario/financiero en términos de participación en el lucro líquido total de las empresas que representaban un 40% del PIB. Ese aumento de poder no fue superior porque parte del lucro líquido del sector de *commodities* estuvo fuertemente influenciado por las elevadas ganancias de Petrobrás. Esa empresa estatal, así como la empresa Vale, fue la responsable por el 61,8 % del lucro líquido del sector durante el primer gobierno de Lula (Teixeira y Pinto, 2012, p. 929).

Sin embargo, los beneficios obtenidos por las fracciones de las clases involucradas en la producción y exportación de *commodities*, incluido en estos elementos el “agronegocio”, se debió mucho más a la dinámica externa que a la política macroeconómica aplicada por el gobierno de Lula, destacándose el mantenimiento de elevadas tasas de interés y de la valorización del real frente al dólar. Pero, a pesar de los efectos negativos del real valorizado, la cantidad exportada compensaba con creces el efecto precio. Las elevadas tasas de interés aplicadas durante el gobierno de Lula, entre 2003 y 2008 (aún con una caída de 2,17 puntos porcentuales en términos reales), favorecieron altamente a la fracción bancaria/financiera tanto interna como externa.

Para hacer frente a la crisis de 2007/8 el gobierno, a partir de 2009, tomó una serie de medidas que tenían por objetivo ampliar el mercado interno y disminuir su impacto en la economía brasileña. Ellas fueron: una reducción de la tasa de interés y de los impuestos, destacándose la compra de automóviles populares, motocicletas y electrodomésticos, y para la aplicación en el mercado de capitales y en operación de préstamos y financiaciones externas; la ampliación de la participación de los bancos públicos en el crédito de las empresas y de las familias; una fuerte intervención cambiaria para evitar la desvalorización abrupta del real⁵ y la ampliación de la línea de financiación para las exportaciones de preembarque del Banco Nacional de Desenvolvimento Economico e Social (BNDES); entre otras medidas. A partir de ese momento, y prin-

⁵ Para el detalle de las medidas implementadas, ver Marques y Nakatani, 2011.

principalmente en los años iniciales de la primera gestión del gobierno de Dilma, se profundizaron las políticas dirigidas al mercado interno, aunque inclusive se hayan asociado con ellas medidas orientadas hacia el sector exportador.

La política de transferencia de ingresos a la población pobre y muy pobre, la valorización del salario mínimo (que incide sobre los salarios más bajos y sobre un sector importante de los jubilados y beneficiarios de la asistencia social) y la ampliación del crédito consignado se combinaron con la reducción de los impuestos y con una mayor presencia de los bancos públicos en el crédito, dando como resultado la ampliación del mercado interno favoreciendo a los sectores productores no exportadores así como a las empresas minoristas. No es por casualidad que, en ese momento, los propietarios de empresas minoristas como Magazine Luiza defendieron las políticas conducidas por el gobierno: el aumento en su facturación fue propiciada por la expansión del mercado interno. En el caso de las armadoras de automotores en general, parte de su producción para la exportación atravesó una redirección hacia las ventas en el país dada la reducción de los impuestos. No obstante, el enfriamiento de la economía mundial, la disminución de la tasa de crecimiento en China y el mantenimiento del cambio todavía en niveles elevados, continuaron corroyendo la capacidad de exportación de las *commodities* brasileñas. Además de lo mencionado, y según Bresser (2015), el mantenimiento continuo de un real valorizado, no sólo impidió que la industria con vocación exportadora lograra colocar sus productos en el exterior sino que, además, provocó su retracción.

Durante el primer gobierno de Dilma, esas políticas fueron profundizadas en general y a ellas se agregaron otras, como, por ejemplo, la reducción del costo de la energía eléctrica para la industria y las familias⁶. Pero, quizá, lo que más se destaca es la exención de las contribuciones sociales de las empresas calculadas sobre los salarios, con el objetivo declarado de convertir los productos brasileños en bienes más competitivos en el mercado internacional (Marques y Mendes, 2013). Iniciada en diciembre de 2011, la exención sobre el pago de salarios (en parte substituida por una contribución sobre el ingreso bruto) comprendía en su mayor parte a 56 sectores de actividad industrial, comercial, transporte y servicios en septiembre de 2015. A pesar de esa exención, el panorama exportador no se alteró y la economía se fue desacelerando, hasta presentar un resultado negativo en ese último año. En un momento de enfriamiento de la economía, el debilitamiento de la recaudación fiscal fue uno de los factores que fragilizó las cuentas del

⁶ Eso implicó la revisión de los contratos establecidos con las concesionarias de energía eléctrica, generando un extremo descontento. Recordemos que ese sector se vio beneficiado con la privatización del servicio en los años de 1990.

gobierno federal, lo que se hizo evidente hacia el final de 2014, cuando se registró un déficit primario del 0,57% del PIB.

Pero de todos los sectores de actividades beneficiados por los gobiernos de Lula y Dilma, aquel que más se destaca es el de la industria de la construcción. Ese sector, muy concentrado pero controlado por brasileños que en 2012 concentró en seis empresas el 46% de su actividad bruta (CBIC, 2016) fue muy favorecido durante los gobiernos del PT. Además del crecimiento económico ocurrido en el período de Lula⁷, con la expansión del empleo y de los ingresos de las familias, cabe destacar la acción emprendida para retomar la inversión en determinadas áreas consideradas estratégicas así como el incentivo dado por el gobierno para que las constructoras realicen obras en otros países, destacándose América latina y África. En relación con el primer objetivo, se produjo la creación del Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) en 2007, a fin de retomar la planificación y la construcción, en el ámbito del gobierno federal, de grandes obras de infraestructura social urbana, logística y energética del país. Las inversiones realizadas estuvieron compuestas por recursos públicos y privados y las empresas participantes de los emprendimientos. En 2011 se lanzó un nuevo PAC, involucrando a más socios privados y públicos. Entre las varias modalidades en el campo de la infraestructura social urbana, se destaca el Programa Minha Casa Minha Vida. Entre las inversiones que buscan ampliar la capacidad energética del país, se destaca la Usina Hidroeléctrica Belo Monte, en el estado de Pará, muy discutida por los movimientos sociales debido a sus impactos en el modo de vida de los pobladores originarios de la región y en el medio ambiente. En lo que atañe al incentivo del gobierno federal en relación con los emprendimientos de infraestructura fuera del país, este fue el resultado de la política externa iniciada por Lula, que estrechó los lazos con los países africanos de lengua portuguesa y estableció una estrecha asociación con los integrantes de la Unión de Naciones Suramericanas (Unasur), formada por la Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Guyana, Paraguay, Perú, Surinam, Uruguay y Venezuela. Para estos emprendimientos, fue fundamental la financiación realizada por el Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). Entre las diferentes iniciativas destacamos las obras del Puerto de Mariel en Cuba, realizadas por la empresa Odebrecht⁸. No fue por

⁷ Del 2,31% en el gobierno de Fernando Henrique Cardoso al 4,06%, en promedio en el gobierno de Lula luego descendió al 2,08% durante los tres primeros años del gobierno de Dilma y llegó al 0,1% en 2014. A pesar del magro desempeño de la economía con Dilma, la tasa de desempleo fue la más baja de la serie histórica y el ingreso medio de los trabajadores se mantuvo en alza.

⁸ Según el sitio web de la empresa Odebrecht, la compañía desarrolla actualmente pro-

casualidad que la campaña realizada por los grandes medios contra el gobierno Dilma y a favor de su juicio político era la “denuncia” acerca de favorecer las constructoras responsables por esos proyectos externos. Tampoco fue casualidad, que las siete mayores empresas del sector fueron investigadas por el juez Sergio Moro, responsable de la Operación Lava-Jato, condenando a diversos ejecutivos a amplias penas, entre ellos al presidente de la principal constructora del país, Marcelo Odebrecht (19 años y 4 meses). Recordemos que la pena máxima para homicidio simple -culposo o involuntario-, en el Brasil, es de -como máximo- doce años.

2. La derecha se “reorganiza”

Un asunto relevante es el de identificar *cuáles fueron las fracciones de las clases dominantes que estuvieron (están) directamente involucradas en la desestabilización del gobierno Dilma*, un fenómeno evidenciado por lo menos desde el momento de su reelección y que llevó a la apertura del proceso de juicio político. Desde el punto de vista electoral, el desempeño de la fórmula encabezada por Dilma Rousseff, en 2014, fue semejante al de Lula en 2006, replicando inclusive un resultado muy semejante en los Estados⁹. Vale recordar que durante 2006 fue el auge de la repercusión mediática del denominado “Mensalão”, momento en el que también el PMDB comenzó a formar parte de la base aliada del gobierno. Pero... ¿cuál fue el cambio más evidente entre 2006 y 2014?

En 2006 se divulgaron los primeros resultados de la política social implantada por el gobierno Lula, en un escenario internacional que favorecía a los sectores centrales de la estrategia del desarrollo capitalista incentivada por el gobierno. En 2014, a la crisis internacional (otrora presentada como mitigada por la acción del gobierno en 2008/2009) se le agregaron componentes internos directamente relacionados con la continuidad y, principalmente, a la profundización del conjunto de las políticas denominadas “neodesarrollistas”.¹⁰ En ese momento de crisis

yectos en 29 países. Además de América latina (prácticamente toda Sudamérica a excepción de Uruguay) y países africanos, está presente en los Estados Unidos, el Reino Unido, Holanda, Portugal, España, Luxemburgo, Austria, Alemania, China y Singapur.

⁹ La única diferencia fue la fuerte derrota sufrida en São Paulo, en la que el candidato del Partido da Social Democracia Brasileira (PSDB) presentó una diferencia de aproximadamente siete millones de votos. A pesar del nombre, ese partido no tiene vinculación con la socialdemocracia.

¹⁰ Expresión usada para caracterizar la política económica desarrollada por los gobiernos de Lula y Dilma, así como el ciclo abierto de políticas económicas implantadas al inicio del siglo XXI por los gobiernos latinoamericanos no alineados con aquello que

se profundizaron las contradicciones al interior de la clase dominante. El “pacto de clases” garantizado por el PT - fundado sobre políticas sociales de rápido impacto, en la expansión del mercado interno y en el direccionamiento de aparatos estatales como soporte de la expansión internacional de empresas domésticas -, ya había sido puesto en jaque cuando Dilma contrarió los intereses de la fracción bancaria financiera interna y externa al reducir la tasa de interés y, asimismo, se hizo evidente el fin del ciclo de las *commodities*. Las diferentes fracciones de la clase dominante, a excepción del sector de infraestructura y construcción civil (cuyos importantes dirigentes están actualmente presos), pasaron a reagruparse alrededor de los intereses comunes, siendo el elemento organizador los grandes medios de comunicación oligopólicos¹¹. Estos medios de comunicación, desde cualquier punto de vista y a partir de la década de 1990, representan claramente los intereses del gran capital financiero internacional, que cristalizan en la defensa del avance de la agenda neoliberal en el país (“flexibilización” del mercado de trabajo, desvinculación de recursos presupuestarios, una mayor apertura de los sectores de actividades controlados por el capital internacional, la constitución de centros de poder impermeables a cualquier interés “popular”, etc.).

La “onda conservadora” en el Brasil, iniciada como una secuela de las manifestaciones de junio de 2013, reaccionaria a los frágiles avances sociales y refractaria a las “demandas progresistas” (sean ellas tanto en el campo de lo económico o social), se orientó políticamente y fue alimentada justamente por ese oligopolio mediático. De esta manera, actuó efectivamente como el partido de la derecha (al representar los intereses generales de las clases dominantes) y de oposición programática al gobierno de Dilma. Apoyándose en las insatisfacciones que se manifestaron en 2013, esa punta de lanza de los intereses locales asociados con el gran capital internacional definió su adversario: el

se difundió como neoliberalismo *tout court*. Ello no se confunde con el “nuevo desarrollismo” de Luiz Carlos Bresser Pereira (2016).

¹¹ Se trata, básicamente, de las Organizaciones Globo (de las cuales forma parte la Rede Globo), del Grupo Abril (revista *Veja*, etc.), el Grupo Folha (diario *Folha de São Paulo*, etc.) y del Grupo Estado (diario *Estado de São Paulo*). Esos grupos actúan mediante la propiedad cruzada de diferentes vehículos de comunicación -diarios, revistas, radios AM, radios FM, TV abierta y paga, proveedor de internet, etc.-. En lo que se refiere al quiebre de ese monopolio, una reivindicación histórica de los movimientos sociales, sostiene que nada fue hecho durante los dos gobiernos Lula y el de Dilma. No sólo no avanzó ninguna propuesta de reglamentación, sino que los gobiernos continuaron destinándoles recursos de propaganda, teniendo como único criterio la audiencia. Independientemente de lo mencionado se creó, en 2007, la Empresa Brasil de Comunicação, responsable de la TV Brasil y de la TV Brasil Internacional, entre otros medios.

Partido dos Trabalhadores y todo aquello que ideológicamente pudiese representarlo: desde acusarlo de inventor del clientelismo en el Brasil, pasando por los típicos prejuicios de clase y llegando al anticomunismo¹² más reaccionario de corte fascista.

Los medios de comunicación oligopólicos pasaron a ejercer el papel de “organizadores del disenso” y de agitación política, conformando el “aspecto popular” de las manifestaciones anti PT. Como fue relevado en diferentes investigaciones, estaban compuestas básicamente por camadas de la clase media alta brasileña. A título de ilustración, en la mayor manifestación realizada en la calle a favor del juicio político de 2016, en São Paulo, la investigación del Instituto Datafolha señaló que el 77% de los presentes habían finalizado la enseñanza superior¹³, igual porcentual de aquellos que se declaraban blancos y en su mayoría hombres con edad superior a 36 años (40% del total tenían 51 años o más); además de eso, el 37% declararon poseer un ingreso superior a 10 salarios mínimos (si se incluyen los que declararon tener un ingreso superior a 5 salarios mínimos, se llega a un 63% del total de los manifestantes).

El espacio ideológico para una restauración neoliberal tuvo eco también en las clases populares dado su bajo grado de politización. Una investigación (realizada en marzo de 2016), de la *Confederação Nacional da Indústria* (CNI), que tenía por objeto la de observar la rotación en el mercado de trabajo, señaló que un porcentaje significativo de trabajadores atribuyó como responsable por ese problema al gobierno (31%) y a las leyes laborales (24%). Esa atribución de responsabilidades es más importante precisamente entre los entrevistados con menor grado de instrucción¹⁴. De forma paralela, en 2014, otra investigación conducida por Datafolha con la denominada “clase C” (familias con ingresos de entre 2 y 5 salarios mínimos) apuntó que menos del 10% de los entrevistados atribuían su ascenso social a políticas del gobierno. Del total, un 89% creían que su ascenso tenía que ver con un esfuerzo propio. Además, en lo que respecta a los principales problemas brasileños, luego de la salud (con un 65% de las respuestas), fueron señaladas la inflación con un 59% y la corrupción con otros 59 por ciento.

Esas informaciones apoyan la hipótesis de que, aunque desde 2013 el

¹² No faltan los llamados “casos aislados”, que van desde la agresión a personas en la calle por el hecho de vestir camisetas rojas llegando, más recientemente, a persecuciones en universidades y organizaciones como sindicatos y movimientos populares.

¹³ Como apunta la misma *Folha de São Paulo* (2016a), el índice del municipio de São Paulo de personas con enseñanza superior es del 28%.

¹⁴ Datos de la investigación disponibles en:

http://arquivos.portaldaindustria.com.br/app/cni_estatistica_2/2016/04/04/212/RetratoDaSociedadeBrasileira_30_Rotatividade_dados.xlsx. Acceso el: 5 de mayo de 2016.

factor principal de la deflagración de la crisis política no fue el ascenso del movimiento popular (a pesar de las victorias alcanzadas por las revueltas contra el aumento de las tarifas de transportes), las manifestaciones ya contemplaban en agosto pautas claramente implantadas por la dirección del “partido de la gran prensa brasileña”, tales como reivindicaciones genéricas contra la corrupción y contra la “Proposta de Emenda Constitucional 37 (Propuesta de Enmienda Constitucional 37)” hasta entonces desconocida¹⁵. Sí se desató una ofensiva de la derecha, a saber, del gran capital bancario y financiero y de los aparatos privados de hegemonía (destacándose los medios de comunicación), que expresan intereses políticos de una fracción burguesa asociada (o con perspectivas de ampliar la asociación) con el gran capital internacional.

Esa ofensiva se dio, por un lado, a través de la crítica a la conducción de la política económica y, por otro, por las críticas a las políticas sociales, cuestión muy destacada entre la clase media. En lo que se refiere a las disputas internas entre la clase dominante, la ofensiva se manifestó contra la denominada “burguesía interna”¹⁶, que se había aproximado al PT y sostuvo explícitamente sus gobiernos desde 2006. En términos económicos, tal como fuera mencionado, formaban parte de esa burguesía interna las denominadas constructoras, actualmente investigadas por la Operación Lava-Jato.

En su tentativa de hacer avanzar y profundizar las políticas implantadas por Lula en el ápice de la crisis de 2008/2009, una medida destacable en el gobierno de Dilma fue la reducción de la tasa básica de interés (Selic), que cayó del 10,75% a.a. (al final de 2010) a un 7,25%

¹⁵ Que limitaba la competencia del Ministerio Público en la realización de investigaciones criminales.

¹⁶ Como, desde nuestra perspectiva, el meollo de la crisis se localiza en las contradicciones abiertas al interior de la clase dominante, pero potenciado por las restricciones impuestas al capital debido a la continuidad de la crisis económica internacional y por los intereses estadounidenses por retomar un control más estrecho sobre América latina, es importante presentar nuestra definición de “burguesía interna”. Ese es un concepto (producido por el marxista griego Nicos Poulantzas - 1978) que intenta caracterizar una forma de fraccionamiento de la burguesía que va más allá de la diferenciación “burguesía nacional” y “burguesía compradora” (o “asociada”). Esta última tendría sus intereses materiales íntimamente vinculados con los intereses imperialistas internacionales; la “burguesía nacional” estaría caracterizada históricamente en tonos fuertemente antiimperialistas y la burguesía interna presentaría una relación contradictoria con los intereses claramente imperialistas. Al disponer de una base de acumulación propia, la burguesía interna es una fracción de clase marcada por una relación conflictiva con las fracciones burguesas dominantes articuladas con la cadena imperialista internacional. Se trata de una conceptualización que no reduce la actuación de esa fracción burguesa a un “espacio nacional cerrado” y que destaca su posición contradictoria ante los intereses típicamente imperialistas.

a.a. (hacia fines de 2012), esto con una inflación de alrededor del 5,9% a.a., o sea, con una clara reducción de la rentabilidad real de la deuda pública atada a la tasa Selic. La crítica dirigida hacia ese acto de gobierno se basó sobre la aparente “arbitrariedad” y “artificialidad”, apoyada en la comprensión de que los fundamentos de la economía brasileña no respaldarían esa iniciativa, calificada de “inconsecuente” e “irresponsable” por varios ideólogos neoliberales, así como por una cobertura de los medios de comunicación, típica de cierto “periodismo denuncia”, que acusaba al gobierno de haber abandonado el rigor exigido por un régimen de metas de inflación, instituyendo en la práctica el techo de la meta de inflación como su centro. Esa decisión en relación con la tasa de interés ubicó en 2012 al gobierno en ruta de colisión con el sector bancario, expresada a través de fricciones con la *Federação Brasileira de Bancos* (Febraban). Además de esa reducción en la tasa básica de interés, el gobierno decidió utilizar los Bancos do Brasil (BB) y la *Caixa Econômica Federal* (CEF) como mecanismos para reducir el *spread bancario* de los bancos privados, abriendo líneas de préstamos a tasas de interés menores que la media del mercado, que dió como resultado el aumento de la participación de los bancos públicos en las operaciones de crédito del sistema financiero.

Otra intervención importante del gobierno de Dilma se refirió al cambio. Luego de un período de apreciación del real (entre mediados de 2010 y mediados de 2011), donde el cambio llegó a cotizarse por debajo de R\$1,55, se instituyó una alícuota de IOF (Imposto sobre Operações Financeiras o Impuesto Sobre Operaciones Financieras) sobre las posiciones vendidas a dólar futuro (por encima de US\$ 10 millones) en el mercado brasileño. Anteriormente, ya se habían alterado las alícuotas de IOF sobre inversiones extranjeras en cartera¹⁷. Congruente con la conducción de la política monetaria (que pasó a trabajar con el techo de la meta y la reducción del rendimiento real de los títulos de la deuda pública), la política cambiaria al comienzo del gobierno de Dilma amplió sus objetivos frente a los de su antecesor. Además de actuar para “limpiar la flotación” (reducir la volatilidad cambiaria) y de acumular reservas (en vista a la reducción de la vulnerabilidad externa), se comenzó también a intervenir en la formación de la tasa de cambio (básicamente en la interacción entre el mercado a la vista o inmediato y el mercado a futuro). Esa nueva forma de actuar promovió la desvalorización del real, con el objetivo de reducir el grado de especulación en los mercados de cambio y recuperar cierta competitividad en la indus-

¹⁷ Así como la creación de una regulación financiera que imponga recolección compulsiva sobre las posiciones vendidas de los bancos en el mercado de cambio a la vista. Para mayores detalles sobre la política macroeconómica del gobierno de Dilma en ese período ver Cagnin *et al.* (2013).

tria brasileña. Aunque este último objetivo no había sido conseguido, dada la profundización de la crisis internacional y la disminución del ritmo de crecimiento de la economía china, la tentativa de mantener la tasa de interés en posiciones menores y la desvalorización del real constituyeron ataques directos a los intereses materiales de la fracción bancaria y financiera brasileña y a los sectores asociados con el gran capital internacional, encendiendo alerta sobre la necesidad de un reordenamiento de las prioridades políticas. Restaría aún recordar los efectos de la política de contención del nivel de precios, destacándose la tarifa de energía eléctrica y del precio del combustible. Esa política generó un severo descontento entre los accionistas de las empresas involucradas.

Las dificultades que debió enfrentar el gobierno para dar una respuesta a la crisis y las circunstancias en las cuales se produjo la reelección de Dilma en 2014 establecieron el escenario de intervención de la derecha, construido de forma articulada tanto interna como externamente. Además de que su gobierno no disponía más de una base significativa, inclusive entre fracciones de la clase dominante que antes la apoyaba, el Congreso Nacional electo adquirió el perfil más conservador desde la redemocratización del país¹⁸ y la oposición en el parlamento adoptó explícitamente la táctica de “sangrar” al gobierno, según palabras del senador Aloysio Nunes (PSDB). A ello se sumó el inconformismo del PSDB con su derrota electoral, que se manifestó en la solicitud de recuento de votos seguido de una auditoría de las urnas y luego de un cuestionamiento de las cuentas de la campaña de la presidenta electa, así como el avance de la Operación Lava-Jato llegando a otros partidos que no eran necesariamente el PT. Finalmente, pero no por ello menos importante, se debe destacar la ofensiva estadounidense contra los gobiernos no alineados, denominados “progresistas”.

Es en ese contexto que la campaña presidencial de Dilma, principalmente para el segundo turno, aunque de forma tímida para los sectores más a la izquierda del PT, vehiculizó *spots* publicitarios que oponían la población (pobre) a los intereses de los “bancos”, buscando retomar las banderas históricas (de ampliación de derechos) casi olvidadas en las últimas gestiones y definiéndose claramente entre otras propuestas por el mantenimiento del empleo contra los ajustes reclamados por la oposición. Sin embargo Dilma, para ser generosos, se equivocó: los opositores no pretendían hacer ajustes blandos sino reformas cabales en la

¹⁸ De los 513 diputados de la Cámara Federal, el ala evangélica está compuesta por 75 congresistas, la rural por 109 y la empresaria, esto es, interesados en la flexibilización del mercado de trabajo, las renunciaciones y los incentivos fiscales, por 221 diputados (DIAP, 2014).

economía y en las políticas sociales y tampoco estaban dispuestos a renegociar un nuevo pacto de conciliación de clases. Dilma, entendiendo que las dificultades eran pasajeras, consideró que un ajuste era suficiente para resolver las cosas en su totalidad. Para ejemplificar sus “buenas intenciones” y en la tentativa de recomponer parte de su apoyo con el denominado “mercado”, nominó a Joaquim Levy (sujeto de confianza del mercado) para el Ministério da Fazenda (Ministerio de Hacienda). Pero la crisis no era pasajera, muy por lo contrario; no hubo, técnicamente, un ajuste y sí una restricción provocada por la abrupta reducción de la recaudación de impuestos; la oposición, a diferencia de lo deseado por Dilma, profundizó sus críticas y se armó para destituir la. Lo que estaba en juego era, como veremos más adelante, qué reformas serían llevadas a cabo.

La discusión expuesta hasta el momento en esta sección puede sugerir la siguiente interpretación: las fracciones de las clases dominantes, que estuvieron envueltas directamente en la desestabilización del gobierno de Dilma actuaron de esa manera debido al conflicto distributivo que se abrió con la crisis y las respuestas dadas por el gobierno. Aunque esto sea parte de nuestra respuesta, esa interpretación captura apenas un aspecto de la crisis política. Los desdoblamientos de la crisis nos llevan a considerar cuestiones más profundas. Nuestra hipótesis de trabajo es que una parte importante de la respuesta gira en torno de la posición internacional de la economía brasileña y las relaciones de clase al interior de la cadena imperialista, en especial sus rivalidades internas.

Lo confirman, en ese sentido, varios indicios. En primer lugar, llamamos la atención sobre el hecho de que los conflictos distributivos entre las clases dominantes, en formaciones sociales capitalistas no se resuelven históricamente mediante el encarcelamiento de capitalistas; aún menos, sobre la base de una operación policial centrada sobre la figura de un juez federal de primera instancia, a través de un proceso cuyo principio operativo fue el encarcelamiento de un “doleiro” (un operador de cambio en el mercado negro) y que recientemente provocó filtraciones de grabaciones realizadas a la presidenta de la República. Esa fue una cuestión, de hecho, ampliamente difundida por los medios de comunicación en el nivel internacional, desde los aparatos hegemónicos supranacionales (como CNN, *Wall Street Journal*, *New York Times*, etc.) hasta los medios alternativos “pos Snowden”. Desde nuestro punto de vista, por lo tanto, aunque la crisis se haya expresado internamente como una ofensiva política de fracciones de la clase dominante (destacándose la burguesía bancaria y financiera, hegemónica históricamente por lo menos desde inicios de la década de 1990) contra un gobierno posiblemente “desarrollista”, parece ser apenas el único

aspecto de un conflicto distributivo entre fracciones de la clase dominante.

En segundo lugar, llama la atención la manera cómo una importante gama de los “medios alternativos”¹⁹ extranjeros han localizado la cuestión: en torno de la posición de los BRICs y de una estrategia geopolítica patrocinada desde el núcleo duro de la dominación central que busca anular cualquier política externa brasileña “no alineada” (para recuperar un término hoy en desuso). De esta manera, es importante establecer una diferencia entre la expresión política explícita de la crisis (económica y política) y los límites estructurales colocados por la dinámica de la profundización del desarrollo capitalista brasileño, esto es, los límites enfrentados en la expansión de las relaciones sociales capitalistas desde el Brasil y hacia afuera.

En tercer lugar, se sabe que durante los gobiernos de Lula (y con menor intensidad en los gobiernos de Dilma) la política externa brasileña tuvo una sensible reorientación, priorizando las relaciones Sur-Sur y articulándose fuertemente con la política interna. Así el Estado brasileño comenzó a actuar como soporte y trampolín para la expansión capitalista hacia otros países de sectores ligados con la infraestructura y con la construcción, destacándose las áreas de América latina y África. Lo antedicho, a su vez, no significa afirmar que la política externa, en especial la de los gobiernos de Lula, haya tenido un carácter “antiimperialista”, tal como afirman los sectores ligados al PT; sin embargo es innegable la necesidad de reconocer que la misma, en algunos aspectos, entró en ruta de colisión con intereses imperialistas²⁰.

Un conflicto excepcional con los intereses del gran capital internacional, y en particular, con los Estados Unidos (EUA), fue la manera en que el gobierno de Dilma condujo la reglamentación de la explotación del Pre Sal, que sufrió pesadas críticas por parte de los “representantes literarios” de los intereses imperialistas en Brasil. Su modelo de explotación no siguió el régimen de “concesiones y *royalties*”, que prescinden

¹⁹ Esa posición puede ser identificada, por ejemplo, en las publicaciones de Paul Craig Roberts (2016), fuera de toda sospecha en relación con cualquier línea “izquierdista”, y que fue Secretario Asistente del Tesoro durante el gobierno de Ronald Reagan y es editor asociado del Wall Street Journal.

²⁰ No deja de ser curioso que la embajadora de los Estados Unidos en Brasil (desde agosto de 2013, momento de claro aumento de las manifestaciones de la derecha) sea Liliana Ayalde. La misma sirvió como embajadora de los Estados Unidos en Paraguay desde 2008 a 2011, siendo transferida de su cargo meses antes del “juicio político” del presidente Fernando Lugo (22 de junio de 2012). El día 24 de mayo de 2016, el gobierno de los Estados Unidos anunció nuevos cambios en su embajada en Brasil, sustituyéndola por Peter Michael McKinley, actual representante de los Estados Unidos en Afganistán. De todos modos, “*No hay que creer en brujas, pero que las hay, las hay...*”.

de la participación de la empresa estatal y en el cual la empresa inversora tiene el derecho sobre la producción (luego los *royalties*) y el ingreso del gobierno está estipulado “en dinero”. El modelo adoptado fue el de régimen de “división”, que definió a Petrobras como empresa asociada obligatoria y monopolista de explotación; ese modelo presupone la participación estatal, en que el inversor recibe “petróleo de costo” como pago para la recuperación de los costos. El “petróleo de lucro” se reparte entre el consorcio explorador y el gobierno (vía empresa estatal). Esto es, la propiedad del “petróleo” extraído es del Estado y el país recibe “dos veces”: una como participante del consorcio y otra como gobierno.

Una de las formas de materialización de los intereses imperialistas son los acuerdos comerciales creados por los Estados Unidos: TPP (*Trans-Pacific-Partnership Agreement*), TTIP (*Transatlantic Trade and Investment Partnership*) y TISA (*Trade in Services Agreement*)²¹. Según cómo sean implantados (cantidad de países, cláusulas específicas capaces de garantizar o no alguna soberanía estatal en la definición de estrategias económicas particulares, etc.), ellos podrán, en la práctica, sustituir a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en la regulación del comercio internacional y erigirse como un espacio de arbitraje de disputas económicas internacionales.

Como se puede observar en diversos materiales publicados²², tales acuerdos no se limitan apenas a “cuestiones comerciales”, sino que incluyen la reducción de autonomía (o “soberanía nacional”) en áreas como la de regulación financiera y de inversiones, en sectores de infraestructura (sector energético, transportes, etc.); “liberalización” (léase apertura a la competencia internacional y a la “extranjerización”) de servicios (como servicios postales, educación y salud); el fin de la obligación en la participación doméstica en sectores considerados estratégicos (política de contenido local); directrices de regulación del trabajo

²¹ El Acuerdo de Asociación Transpacífica (TTP) abarca los Estados Unidos, Japón, Canadá, Australia, Chile, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam; esos países representan cerca del 40% del PIB mundial. El Acuerdo de Asociación Transatlántica de Comercio e Inversiones (TTIP) es un pacto negociado centralmente entre Estados Unidos y la Unión Europea (EU); los potenciales signatarios de ese acuerdo representarían cerca del 70% del PIB mundial. Por su parte, el Acuerdo sobre el Comercio de Servicios (TISA), también liderado por EUA y la UE, involucra a casi 50 países. Todos estos acuerdos han sido negociados en secreto. Recientemente el sitio Wikileaks hizo públicos los borradores de la discusión de ese conjunto de acuerdos.

²² Particularmente en las filtraciones hechas por el sitio Wikileaks e inclusive en declaraciones del gobierno de los EUA y de la Comisión Europea.
https://mail.google.com/mail/u/0/-m_-4622939588835077431__ftn2

común; además de medios de comunicación y políticas sociales. Además, como se observa particularmente en el TPP (acuerdo en una fase más avanzada en este momento), la propia resolución de disputas económicas (aún entre el gobierno y las empresas) sería encaminada a tribunales internacionales.

Nada más ilustrativo en esta estrategia de realineamiento internacional, bajo la égida estadounidense, que la declaración de Barack Obama (en mayo de 2016) publicada en el *Washington Post* que dice: “La construcción de muros para aislarnos de la economía global sólo nos priva de las increíbles posibilidades ofrecidas por ella. Al contrario, América debe escribir las normas [de la economía mundial]. América debe dar órdenes [*call the shots*]. Otros países deben jugar según las reglas establecidas por América y nuestros socios, y no al revés. Eso es lo que el TPP nos da el poder de hacer.”²³ (Obama, 2016).

3. El fin del interregno: el retorno de la agenda neoliberal en su totalidad

Una de las críticas permanentes de los sectores de izquierda en relación con la política macroeconómica de los gobiernos del PT se refiere al hecho de haber mantenido el trípode, esto es, haber mantenido una meta de inflación específica, una de superávit primario y la de sostener un régimen de cambio flotante. Esto no sólo era la prueba de la continuidad de la política económica en relación con su antecesor, Fernando Henrique Cardoso, sino que constituía la marca registrada de su neoliberalismo, a pesar de las políticas sociales redistributivas dirigidas a los sectores más pobres de la población. Esas últimas apenas le daban la adjetivación de “social” en la expresión “social liberal”. No obstante, a decir verdad y durante el primer gobierno de Dilma, como se dijo anteriormente, esas metas fueron bastante exiguas, debido a la intención de equilibrar el impacto sobre la economía en lo que respecta a las restricciones externas, especialmente en relación con el fin del ciclo de las *commodities*, en la tentativa de continuar la estrategia de ampliación del mercado interno. Por otro lado, siempre es posible caracterizar las medidas tomadas, tanto en los gobiernos de Lula como de Dilma, como neoliberales, principalmente cuando se asocia cualquier proceso de privatización con una expresión de la negación del Estado.

Desde nuestro punto de vista, los aspectos señalados, así como varios

²³ “But building walls to isolate ourselves from the global economy would only isolate us from the incredible opportunities it provides. Instead, America should write the rules. America should call the shots. Other countries should play by the rules that America and our partners set, and not the other way around. That’s what the TPP gives us the power to do” (Barack Obama).

otros, expresan “solamente” la convicción de esos gobernantes de que era posible conducir la nación atendiendo simultáneamente, y de forma permanente, a los intereses de las fracciones de la clase dominante y de los trabajadores sin enfrentarse con las demás fracciones de las clases dominantes en el sentido de sus propósitos. Como bien nos enseñó la historia, aun cuando en determinados momentos los intereses de las fracciones de la clase dominante parecen coincidir con los de los trabajadores, en situaciones límites, las bases sobre las cuales se asienta esa colaboración manifiesta toda su imposibilidad. Es en la ruptura de esa continuidad que se revela el conjunto de las propuestas actualmente defendidas por todos los sectores que, antes o después, se posicionaron a favor del juicio político de la presidenta Dilma Rousseff. La profundidad y el significado de los cambios/reformas ahora en marcha implican no solamente el desmonte de lo que fue realizado durante los gobiernos del PT, principalmente en el campo de las políticas sociales y en el progreso en el reconocimiento de las diferencias, sino también un retroceso en relación con lo que fue inscripto en la Constitución de 1988, fruto del proceso de democratización del país y expresión del pacto posible en aquel momento. En ese sentido, es posible afirmar que lo que está en juego es una ofensiva de *restauración neoliberal*²⁴ en su totalidad.

El principal documento que expresa los cambios que están siendo propuestos se denomina “Ponte para o futuro” (Puente hacia el futuro), elaborado por el PMDB, al cual pertenece Michel Temer, uno de los principales articuladores del juicio político, que asumió interinamente la presidencia de la República cuando se produjo la salida de Dilma²⁵. Pero el diagnóstico de la situación brasileña y las propuestas de este documento, en materia de políticas sociales, de finanzas públicas y de la función del Banco Central, no difieren de lo que consta en la Agenda Brasil, conjunto de propuestas presentadas por un grupo de senadores en

²⁴ A pesar de las divergencias conceptuales que un examen más cuidadoso de las variadas utilizaciones del término “neoliberalismo” pueden ofrecer – desde una perspectiva restringida a la operatividad de variables económicas básicas como cambio e intereses, como mencionamos anteriormente, y pasando por otras que “ven” al neoliberalismo como consecuencia de la pretendida oposición entre “Estado” y “Mercado” –, hay por lo menos una razón que ya justificaría su utilización: en Brasil, los denominados “neoliberales” odian ser identificados como tales, puesto que la disputa política simbólica fue parcialmente vencida por las izquierdas brasileñas en los años de 1990, siendo adscriptos a este término el desempleo, las privatizaciones y las pérdidas de los derechos. Además, lo que se destaca es la restauración como una ofensiva política articulada por fuerzas sociales que estaban, hasta el momento, sintiéndose amenazadas.

²⁵ Michel Temer era el vicepresidente de Dilma Rousseff y, por eso, el primero en la línea de sucesión.

agosto de 2015, y también del detalle publicado en el diario Estadão, el 14 de septiembre de 2015, de autoría de algunos economistas de corte neoliberal²⁶. Veamos en forma resumida sus principales propuestas.

Para responder a la cuestión fiscal, esto es, para reducir el gasto público y garantizar la realización del superávit primario, y en nombre de un “presupuesto verdadero” (sic), el documento propone:

- a) La desvinculación del piso de los beneficios de seguridad social y asistenciales al salario mínimo;
- b) La desindexación del salario mínimo al desempeño de la economía y a la inflación;
- c) El fin de la vinculaciones de los porcentuales de los ingresos a la educación y a la salud pública;
- d) El avance de uso discrecional en lo que se refiere a los ingresos contributivos²⁷;
- e) La introducción del criterio de edad, de 60 y de 65 años, para el acceso a la jubilación de mujeres y hombres, respectivamente. Sobre ese punto, la propuesta ya cambió y sostiene la defensa de una edad única (65 años), para ambos sexos²⁸.

Para tener la dimensión de lo que implican estos cambios en relación con el salario mínimo y el piso de los beneficios sociales y asistenciales, tenemos que recordar que es abundante la cantidad de estudios que señalan que su valorización (tomando en cuenta la inflación pasada y el desempeño de la economía de los dos últimos años) y la indexación del piso de los beneficios fueron las principales causas de la disminución de la desigualdad entre los ocupados que ocurrió durante la última década. Inclusive las causas mencionadas fueron más beneficiosas que el Programa Bolsa Familia, aunque el impacto de esta política no sea despreciable.

²⁶ Los economistas son: Marcos de Barros Lisboa, Bernard Appy, Marcos Mendes y Sérgio Lazzarini.

²⁷ La Constitución de 1988 determinaba que los ingresos provenientes de las contribuciones fuesen de uso exclusivo de la Seguridad Social, que comprende, principalmente, la cobertura de las jubilaciones y pensiones, los beneficios asistenciales y la salud pública. Desde 1994, el 20% de los ingresos provenientes de las contribuciones e impuestos pueden ser libremente usados por el gobierno federal.

²⁸ Es preciso recordar que la Fórmula 85/95, actualmente en uso, implica considerar el resultado de la suma del tiempo de contribución (30 años para mujeres y 35 años para hombres, respectivamente) más la edad (55 años para las mujeres y 60 años para los hombres) y ya contempla el cambio demográfico en su componente de edad pero, a diferencia de lo que el PMDB y otros partidos están proponiendo, reconoce que las situaciones de ingreso al mercado de trabajo son muy desiguales, reflejando la desigualdad general del país.

En el caso del mercado de trabajo, el salario mínimo beneficia tanto a los trabajadores formales como a los informales y se presenta como lo mínimo que un trabajador debe recibir como asalariado. En el caso de los beneficios asistenciales y de seguridad social, se presenta un ingreso mínimo de inactividad, no importando su motivo. Por su parte, la introducción de ese indexador a los beneficios en 1988, se inspiró en la necesidad de que las políticas públicas actúen positivamente sobre los bajos rendimientos a los que estaban sometidos tanto los jubilados como los trabajadores de ingresos más bajos. Según lo antedicho, cualquier propuesta “progresista” que pretenda pensar el Brasil en el futuro, en el camino de la superación de la crisis actual, no puede estar fundada sobre la disminución del ingreso de la base de la pirámide de rendimientos. Aquellos que no manifiestan ninguna vergüenza o inquietud cuando proponen la desindexación de los beneficios y la interrupción de la valorización del salario mínimo demuestran de esa forma de qué lado están en la sociedad brasileña.

A esas propuestas, y todavía en el campo fiscal y de las políticas sociales, se sumó, más recientemente, la idea de revisión del nivel de cobertura del Programa Bolsa Familia, para ser dirigido sólo al 5% más pobre de la población brasileña. Como fue mencionado por la presidenta Dilma en su discurso durante la manifestación del 1º de mayo, en Anhangabaú, ciudad de São Paulo, eso significa excluir del programa a 36 millones de brasileños, restringiendo esa acción a nada más que 10 millones. Es interesante tomar en cuenta que la contribución de la implantación de esa propuesta para el resultado de las cuentas públicas es irrisoria, porque la totalidad del programa Bolsa Familia no llega al 0,5% del PIB, mientras que los intereses de la deuda interna conforman el 8% del PIB. La conclusión sobre el sentido de estas propuestas, por lo tanto, no puede ser otra: se trata de retomar la agenda neoliberal de la década de 1990, anulando las conquistas introducidas por la Constitución de 1988 y los avances en materia de políticas sociales realizadas durante los gobiernos del PT.

La propuesta de desindexación de los recursos de salud y de educación es tan grave como la desvinculación de los beneficios en relación con el salario mínimo, aunque implica otros aspectos que merecen ser rápidamente mencionados. En primer lugar, se trata de mostrar a la sociedad, y a decirlo bien claro, que la salud y la educación *No* son prioridades en la escala de valores del Estado brasileño y que su acceso deberá ser “garantizado” cada vez más mediante el ingreso individual de cada sujeto o familia. La introducción de porcentajes sobre los recursos de la Unión, de los Estados y Municipios tenía (tiene) por propósito definir los mínimos de compromiso de los entes públicos en relación con

estas políticas, que eran independientes (son independientes) de la orientación política del gestor de turno. Son políticas de Estado. La propuesta retira ese papel del Estado y, en su lugar, le deja al llamado “mercado” la resolución del acceso a la salud y a la educación. Cuando en nombre de un equilibrio fiscal, cuyo objetivo es generar un superávit fiscal para honrar el pago de los intereses de la deuda pública, se propone la desindexación de los recursos para la salud y la educación, se pone en evidencia a quien están sirviendo los autores de la propuesta “Un puente hacia el futuro”. El futuro producido por la ausencia de la desindexación sería el peor posible: la completa segmentación de la salud y de la educación. Sabemos bien que esas áreas ya se presentan segmentadas a pesar de la Constitución de 1988. Por ejemplo, en el caso del gasto en salud, el 53,5% se realiza a través del sector privado (Planes y seguros de salud y el pago directo por el usuario) y el sistema público (SUS) enfrenta un subfinanciamiento estructural desde su origen, quedando muy por debajo de lo aplicado en sistemas públicos semejantes en otros países. Lo que cambiaría con la desindexación es que estaría vedada la alteración de la situación actual, de modo que la segmentación y el subfinanciamiento sólo se ampliarían.

El intento de concretar la desindexación no es la única propuesta del gobierno que también propone trabajar con el llamado “presupuesto cero”, siendo los recursos destinados a cada área y a cada año el resultado de una negociación, fruto de una disputa, independientemente de cualquier precepto constitucional. La propuesta es que el equilibrio fiscal a largo plazo sea el principio más importante en la administración pública. Para garantizar la aplicabilidad de este precepto se propone la creación de un Comité Independiente para sugerir la continuidad o el fin de los programas gubernamentales de acuerdo con sus desempeños. El resultado de eso es ciertamente la disminución de la capacidad de actuación política del poder ejecutivo, o sea de su independencia, porque además de ese comité proponen la creación de una institución que funcionaría como una autoridad presupuestaria. En otras palabras, se trata de introducir, en el aparato del Estado, prácticas existentes en las empresas privadas, tales como una auditoría constante y elecciones definidas a partir del criterio de la economicidad. Sin embargo, el aspecto más nefasto de esas propuestas es la institucionalización de “centros de poder” independientes e impermeables a las demandas de la denominada sociedad civil, que no estén de acuerdo con los intereses políticos y materiales de las fracciones de clase particulares que controlen tales instituciones. Finalmente, aunque algún frente político divergente de fracción burguesa hegemónica llegue al Poder Ejecutivo federal, o al gobierno, este no tendría control sobre la política monetaria, el presupuesto público y la observación y evaluación de las políticas públicas.

Las propuestas de desindexación contemplarían, aún, la posibilidad de la desvinculación de los presupuestos de Seguridad Social, tal como se insinúa y se presenta en otros documentos del mismo tenor. Proponer su desvinculación o aumentar la ya existente de un 20%, es la consecuencia lógica del análisis presente en el documento "Un puente hacia el futuro". Así se completaría la tarea de desmontar, de hacer retroceder completamente, los avances en políticas sociales introducidas por la Constitución de 1988. Además de modificar los aspectos de su concepción, al eliminar el piso equivalente a un salario mínimo para los beneficios, tornaría sus recursos inciertos, dependientes de prioridades establecidas en cada presupuesto, a partir de los intereses y de las fuerzas presentes en cada votación en el Congreso nacional. De ser una política de Estado, la Seguridad Social pasaría a ser el resultado de meras contingencias coyunturales. Pero todo eso está mediado por la incuestionable necesidad de atender los intereses de los acreedores y de mantener elevadísimas tasas de interés, pues en la cuenta de lo que se debe cortar o reducir, en momento alguno se piensa en redefinir las condiciones que establecen esa ya eterna sumisión a los intereses del capital financiero internacional y nacional²⁹.

Aun en el campo de los derechos, pero en relación con los instrumentos legales que regulan las relaciones entre el capital y el trabajo, existen propuestas (inclusive ya en trámite en el Congreso Nacional) que proponen la flexibilización y la tercerización del trabajo para todas las actividades al interior de una empresa y la preeminencia de lo acordado sobre lo legislado. Como es sabido, no es por casualidad que las relaciones del trabajo son objeto de regulación por parte del Estado en la mayoría de los países. Se trata de reconocer que, entre los trabajadores y los empleadores, los primeros se presentan en el mercado del trabajo en una situación más frágil, porque dependen del empleo y del ingreso para vivir. Exactamente porque no tienen alternativa (precisan trabajar para tener algún ingreso; no pueden esperar sin trabajar para que su salario aumente) es que, si no son pasibles de ninguna regulación, estarán sometidos a las peores condiciones de salario y de trabajo. Si la tercerización se profundiza, por ejemplo, seremos testigos del aumento de la segmentación ya existente entre los trabajadores en el país. Además de la diferencia entre los trabajadores formales e informales, estaremos creando varias instancias de trabajadores de segunda clase entre los formales, dado que los tercerizados no necesariamente tendrán los mismos derechos que los primeros. Es bueno recor-

²⁹ Vale destacar que no es una mera contingencia sino una expresión de esa restauración neoliberal patrocinada por la fracción bancaria/financiera brasileña en consorcio con fracciones asociadas con el gran capital internacional, como ya hemos comentado.

dar que los trabajadores tercerizados, por ser importantes para las empresas (dado que integran el denominado “núcleo duro”), tendrían también una mejor capacidad de maniobra en las negociaciones. Por otro lado, siendo admitida la precedencia de lo acordado sobre lo legislado, podemos inferir que, dependiendo de la situación del trabajador o de su colectivo, pueden ser combinados entre las partes infinitos niveles salariales y condiciones de trabajo, lo que implicaría la posibilidad de presenciar retrocesos en términos de la jornada de trabajo, de salarios y de alcanzar pésimas condiciones de trabajo.

De ese conjunto de propuestas, que constan en el documento “Un puente hacia el futuro” o que están siendo difundidas en los principales diarios del país, se concluye que se trata de completar las reformas neoliberales que no fueron viabilizadas durante los gobiernos del PT debido a una serie de circunstancias. En tiempos de crisis económica profunda del capitalismo, la retirada de derechos constituye la única acción concertada por las clases dominantes. *Esta no se presenta como un instrumento de su superación para lo cual no hay respuesta y sí para el mantenimiento de su forma de dominación.* Corroborra esta conclusión el conjunto de propuestas presentadas durante los pocos días de gobierno “interino” de Temer. Además de lo aquí ya mencionado, se destacan: a) las acciones y declaraciones de José Serra (PSDB) como ministro de Relaciones Exteriores que, al rebatir duramente las críticas y denuncias oficiales de los países de América latina contra el proceso de juicio político (entendidas por ellos como un golpe), se apartó de los aliados contruidos durante los gobiernos de Lula y de Dilma, indicando una reubicación que puede ser entendida como de apoyo a la estrategia de los Estados Unidos en la región (BBC, 2016); b) las declaraciones del ministro de Salud, Ricardo Barros (Partido Progresista – PP) en una entrevista, señalando que era preciso redimensionar el Sistema Único de Salud, dando a entender que la salud pública, hoy universal, debería estar dirigida sólo a aquellos que no disponen de un Plan de Salud o a los que tienen ingresos suficientes para efectuar el pago directo de los servicios privados de salud, y que el camino sería la expansión de la cobertura de los Planes de Salud (*Folha de São Paulo*, 2016b); c) la nominación de Maria Silvia Bastos Marques, con un amplio currículum relacionado con las privatizaciones ocurridas en la década de 1990 para la presidencia del Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) y el anuncio de que el mismo podrá financiar las privatizaciones futuras. Como no resta mucho para privatizar, aunque las empresas de capital mixto aún existen, se destacan como objetivo de un proceso de privatización los bancos públicos (Banco do Brasil y Caixa Econômica Federal). Vale recordar que esas instituciones fueron justamente los instrumentos utilizados por el gobierno de Dilma

cuando se contrapuso a los intereses del capital bancario y financiero. Por otro lado, su posible privatización implica abandonar cualquier política diferenciada de crédito para sectores y segmentos tales como la agricultura familiar y la adquisición de la casa propia por parte de la población de bajos ingresos.

Esas propuestas y otras, de todos modos, ya estaban siendo discutidas en el Congreso Nacional mediante proyectos de ley y comisiones de investigación. Un ejemplo de eso, se puede encontrar en el informe final de la Comisión Parlamentaria de Investigación (CPI), creada en la Cámara de Diputados, en 2015, que, aunque haya sido instituida para investigar supuestas irregularidades en los préstamos concedidos por el BNDES (entre 2003 y 2015), propuso que la tasa de interés aplicada por la institución, significativamente menor que la del mercado, fuese utilizada solo para programas del sector público brasileño y no más para operaciones en el sector privado (lo que siempre fue una de las características diferenciadas del banco y uno de los pilares de la política de fomento a la industria brasileña). En lo que respecta al “gobierno” del banco, se sugirió la adopción de “instrumentos de aislamiento político para los directores y sus decisiones”, estableciendo una referencia contraria al estatuto del BNDES cuya norma ordena que los directores del banco sean nombrados por la presidencia de la república. El informe todavía destacó que los apoyos financieros aprobados por el BNDES, que utilicen recursos aportados directamente por el Tesoro Nacional o que impliquen “alguna exposición de riesgo en relación al crédito” para la Unión, deban ser evaluados también desde la perspectiva de la gestión fiscal gubernamental (Cámara de Diputados, 2016).

Consideraciones finales

La crisis política en Brasil, más allá de los lugares comunes a ella usualmente atribuidos (“compleja”, “combinada con crisis económica”, etc.), no se trata simplemente de una forma “crítica” de resolución de conflictos distributivos entre las clases dominantes “locales”, en donde los costos de la crisis serían socializados en el conjunto de los trabajadores. Ese es apenas su aspecto más evidente y que ya se diseñaba con el ajuste (propuesto, aunque no llevado a cabo) de Dilma. Lo que se coloca como fundamento más grave de la crisis es el movimiento de realineamiento de Brasil (y de Latinoamérica) con los intereses imperialistas estadounidenses luego de casi una década de no estar alineado.

Desde el punto de vista externo, se trata de una ofensiva neoliberal bajo la égida de los Estados Unidos aplicada a América latina (y sobre los denominados BRICS). Se trata de llevar a cabo las reformas incom-

pletas o no realizadas durante el período anterior de dominio neoliberal en la región. Apenas para ejemplificar, recordemos que, en el caso brasileño, la legislación laboral se presenta como un gran obstáculo para la flexibilización total del mercado del trabajo. Éste, a pesar de sus problemas, regula la contratación y el despido de los trabajadores del mercado formal del trabajo, estando lejos del “edén de los derechos naturales” entre los cuales el libre cambio estadounidense extrae sus bases. Dentro de ese panorama, un conjunto de herramientas ha sido articulado intentando un mayor debilitamiento del Mercado Común del Sur (Mercosur) y la interrupción de cualquier política que pueda fortalecer a la Unasur, buscando una completa “extranjerización” de las actividades económicas (petróleo, compras públicas, procesos licitatorios, etc.). No obstante, aunque las reformas neoliberales ya no son consideradas “razonables” y suficientes por el gran capital internacional, estadounidense o no, y sus secuaces locales, el objetivo es el de un redireccionamiento con la intención de reorganizar toda la inserción externa de la región. Eso se evidencia mediante el conjunto de acuerdos patrocinados por los Estados Unidos (TPP, TTIP y TISA) que ampliarán la subordinación de la región a los países centrales en su conjunto (cuya expresión cristaliza fundamentalmente en la OTAN).

Internamente en Brasil, y desde el punto de vista económico, el resultado de la ofensiva neoliberal será una mayor privatización de lo que todavía resta y, principalmente, una mayor “extranjerización” de la economía. Los objetivos que se destacan son, justamente, Petrobrás y el sector de infraestructura y construcción civil brasileño, objetos de investigación de la Operación Lava-Jato. Desde el punto de vista político, el resultado, que ya se ha diseñado será una creciente intolerancia y represión a los movimientos sociales de trabajadores. En ese aspecto, el avance de la derecha no se restringe a esos “actores”: se da sobre todo el conjunto de derechos humanos, esto es, no sólo aquellos derechos considerados de segunda y tercera generación, sino también los de cuarta generación, que incorporan el reconocimiento identitario del otro. Es necesario destacar que fue durante la experiencia de los gobiernos del PT que se dio el crecimiento al interior de la entonces “base aliada”, garante de la “gobernabilidad” de los sectores profundamente reaccionarios (destacándose el sector evangélico en el Congreso Nacional), que intentan explícitamente criminalizar cualquier forma de aborto y que constituyen la cara institucionalizada de la persecución y la violencia contra los grupos LGBTTs.

Por último, otro aspecto importante que se puede concluir de la experiencia de los gobiernos del PT se refiere a los límites establecidos por un proyecto fundado sobre la conciliación de clases. Como bien

demuestra la historia del capitalismo, tal proyecto está condenado al fracaso, siempre que, en su interior, no se construya una vía de superación por el lado de las masas populares. Si eso no ocurre dichos gobiernos resultan solamente la antecámara del avance de la derecha sobre los movimientos sociales, de los trabajadores y del conjunto de los oprimidos.

Mayo 2016

Bibliografía

- BBC (2016). *Respostas 'duras' de Serra a críticas de países vizinhos dividem Itamaraty*. Disponible en http://www.bbc.com/portuguese/brasil/2016/05/160516_serra_itamaraty_fs. Acceso el 27 de mayo de 2016.
- Breser Pereira, Luiz Carlos (2015). Reindustrialização como projeto nacional. *Le Monde Diplomatique Brasil*, outubro .
- Breser Pereira, Luiz Carlos (2016). Reflexões sobre o Novo Desenvolvimentismo e o Desenvolvimentismo Clássico. *Revista de Economia Política*, vol. 36, Nº 2 (143), pp. 237-265.
- Cagnin, Rafael Fagundes *et al.* (2013). A gestão macroeconômica do governo Dilma (2011 e 2012). *Novos estudos - CEBRAP*, São Paulo, Nº 97, pp. 169-185. Disponible en: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_art-text&pid=S0101-33002013000300011&lng=en&nrm=iso>. Acceso el: 10 mayo de 2016.
- Câmara Brasileira Da Indústria Da Construção – CBIC (2016). *Maiores empresas de construção*. Disponible en: <<http://www.cbicdados.com.br/menu/empresas-de-construcao/maiores-empresas-de-construcao>> . Acesso: 08 mayo de 2016.
- Câmara Dos Deputados (2016). Comissão Parlamentar de Inquérito destinada a investigar supostas irregularidades envolvendo o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), ocorridas entre os anos de 2003 e 2015, relacionadas à concessão de empréstimos suspeitos e prejudiciais ao interesse público. *Relatório Final da CPI BNDES*. Brasília. Disponible en: <<http://www2.camara.leg.br/atividade-legislativa/comissoes/comissoes-temporarias/parlamentar-de-inquerito/55a-legislatura/cpi-bndes/documentos/outros-documentos/relatorio-final-aprova-do>>. Acceso el: 10 mayo de 2016.
- Confederação Nacional Da Indústria – CNI (2016). *Retratos da sociedade brasileira: rotatividade no mercado de trabalho*. Ano 5, 30. Março de 2016. Disponible en: <http://arquivos.portaldaindustria.com.br/app/cni_estatistica_2/2016/04/04/212/RetratosDaSociedadeBrasileira_30_Rotatividade.pdf> Acesso: 5 mayo de 2016.

- Departamento Intersindical De Assessoria Parlamentar – DIAP (2014). *Radiografia do Novo Congresso: Legislatura 2015-2019*. Brasília, DF: DIAP.
- Folha De São Paulo (2016a). *Protesto cresce, mas manifestante mantém perfil de alta renda*. Disponible en: <http://www1.folha.uol.com.br/poder/2016/03/1749640-protesto-cresce-mas-manifestante-mantem-perfil-de-alta-renda.shtml>. Acceso el 5 mayo de 2016.
- Folha De São Paulo (2016b). *Tamanho do SUS precisa ser revisto, diz novo ministro da Saúde*. Disponible en: <http://www1.folha.uol.com.br/cotidiano/2016/05/1771901-tamanho-do-sus-precisa-ser-revisto-diz-novo-ministro-da-saude.shtml>. Acceso el: 27 mayo de 2016.
- Marques, Rosa Maria; Leite, Marcel Guedes; Mendes, Áquilas y Jansen-Ferreira, Mariana Ribeiro (2009). “Discutindo o papel do Programa Bolsa Família na decisão das eleições presidenciais brasileiras de 2006”. São Paulo, *Revista de Economia Política*, Volumen 29, Nº 1, Jan-Mar.
- Marques, Rosa Maria y Nakatani, Paulo. (2011). A crise mundial e a economia brasileira. *O Olho da História*, Nº 16, Salvador (BA), julio.
- Marques, Rosa Maria y Mendes, Áquilas (2013). A proteção social no capitalismo contemporâneo em crise. *Argumentum*, Vitória (ES), v. 5, Nº1, p. 135-163, jan./jun.
- Marques, Rosa Maria y Andrade, Patrick Rodrigues (2015). Brasil 2003-2015: balance de una experiencia “popular”. *XVII Seminario Internacional de la Red de Estudios de la Economía Mundial* (Redem). En imprenta.
- Obama, Barack (2016). The TPP would let America, not China, lead the way on global trade. *Washington Post*, Opinions, May 2, 2016. Disponible en: <https://www.washingtonpost.com/opinions/president-obama-the-tpp-would-let-america-not-china-lead-the-way-on-global-trade/2016/05/02/680540e4-0fd0-11e6-93ae-50921721165d_story.html>. Acceso el: 25 mayo de 2016.
- Pinto, E. Bloco no poder e governo Lula (2010) Tese (Doutorado)–Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro.
- Poulantzas, Nicos (1978). *As classes sociais no capitalismo de hoje*. Rio de Janeiro: Zahar,
- Roberts, Paul Craig (2016). *Washington Launches Its Attack Against BRICS*. Disponible en: <<http://www.paulcraigroberts.org/2016/04/22/washington-launches-its-attack-against-brics-paul-craig-roberts/>>. Acceso: 5 mayo de 2016.
- Singer, André (2009). Raízes sociais e ideológicas do lulismo. São Paulo, *Novos Estudos Cebap*, Nº 85: 83 — 99.
- Teixeira, Rodrigo Alves; Pinto, Eduardo Costa (2012). A economia política dos governos FHC, Lula e Dilma: dominância financeira, bloco no poder e desenvolvimento econômico. *Economia e Sociedade*, Campinas, v. 21, Número Especial, p. 909-941, dez, p. 910 - 941.

Finanzas solidarias en la Argentina:

a 10 años de la promulgación de la ley nacional 26.117*

ALBERTO GANDULFO **
ALEJANDRO ROFMAN***

Las finanzas solidarias surgen de la necesidad de instrumentar un sistema crediticio orientado a sostener y desarrollar emprendimientos de la Economía Social y Solidaria que no tienen, por muy diversas razones, acceso al crédito formal bancario. Así, desde organismos estatales específicos se suelen poner en marcha programas de crédito asistido, a tasas subsidiadas, con la garantía de la palabra de los receptores y la presencia permanente de asesores para aconsejar la forma más eficaz de utilizar los recursos recibidos por cada beneficiario. Los autores describen en el artículo la reciente experiencia desarrollada en la Argentina (2007-2015) por el Ministerio de Desarrollo Social de la Nación que puso en marcha un programa de este tipo, con gran repercusión y avances muy valiosos, con más de 500.000 créditos otorgados.

Palabras clave: Economía social y solidaria - Microcrédito - Empoderamiento - Política pública - Trabajadores autogestivos - Organizaciones de microcrédito - Sujeto colectivo

realidad económica 302 (2016) pp. 93-117

ISSN 0325-1926

- * Promoción del Microcrédito para el Desarrollo de la Economía Social. Aprendizajes y reflexiones sobre la experiencia desarrollada por la Comisión Nacional de Microcréditos - CONAMI del Ministerio de Desarrollo Social de la Nación (julio 2006 - diciembre 2015)
- ** Lic. en Sociología – UBA, Docente de la Maestría de Economía Solidaria UNSAM, Excoordinador General de la Comisión Nacional de Microcrédito, Exsubsecretario de Economía Social y Desarrollo Local MDS
- *** Dr. en Economía U.N.Córdoba, Dr. Honoris Causa U.N.Rosario, U.N.Salta y U.N.Entre Ríos, Director de la Maestría en Economía Solidaria UNSAM, Exasesor ad honorem CONAMI. Presidente Honorario del IADE

Solidarity finances in Argentina. 10 years after promulgation of National Law 26.117

Solidarity finances stem from the necessity of creating a loan system guided towards the upholding and development of business of the Social and Solidarity Economy which don't have, for various reasons, access to formal bank loans. Thus, from specific State organisms, programs of assisted loans are usually run, at subsidized rates, with the warranty of the word of receptors and the permanent presence of consultants to advise the most effective way of using the resources every beneficiary receives. The authors describe, in this article, the recent experience developed in Argentina (2007-2015) by the National Ministry of Social Development which put together a program of this kind, with great repercussion and very valuable progress, with over 500,000 loans awarded.

Keywords: Social and solidarity economy - Microloan - Empowerment - Public policy - Self-managed workers - Microloan organizations - Collective subject

Fecha de recepción: mayo de 2016

Fecha de aceptación: agosto de 2016

Introducción

Nos interesa en este texto abordar una problemática relativamente novedosa dentro del amplio espacio de valiosas realizaciones que acredita el desarrollo de la Economía Social y Solidaria – ESS en la Argentina. En él se encuentran los procesos de apuntalamiento económico-financiero que se identifican como las denominadas *finanzas solidarias*. Éstas son de muy diversas modalidades que surgen en las políticas orientadas a promover y/o fortalecer las experiencias disponibles en el desarrollo histórico de la ESS y que surgen en forma alternativa a las finanzas formales radicadas en el sistema bancario nacional y a las finanzas “informales”, usualmente manejadas desde circuitos ilegales o marginales, con muy altos costos monetarios para sus usuarios. El sistema bancario formal suele imponer requerimiento de garantías patrimoniales o prendarias, condiciones jurídicas y análisis de riesgo financiero que impiden el acceso crediticio a las unidades productivas de la ESS, además de instrumentar tasas de interés muy gravosas con punitivos elevados que aumentan el riesgo y con rápida ejecución de garantías a través de servicios jurídicos tercerizados que funcionan a cuenta del deudor; mientras que el circuito informal aplica un excesivo costo al financiamiento para cubrir el riesgo e impone condiciones usuarias que generan sobreendeudamiento y sometimiento financiero (muchas veces con fuertes abusos) que perjudican el desarrollo de las unidades productivas. Esta situación deviene en la necesidad de generar instrumentos propios para el desarrollo del sector, como ocurrió con el caso de la ley 26.117 de promoción del microcréditos para el desarrollo de la economía social.

De este modo, nuestro enfoque reconocerá la presencia de un marco específico de financiamiento como condición necesaria, aunque no suficiente, para apuntalar un proyecto integral de transformación del sistema productivo basado sobre la valorización y avance permanente de la estrategia de la ESS. Intentaremos poner así de relieve la necesidad de conformar instituciones específicas que manejen las modalidades de crédito a que hacemos referencia, basadas sobre la puesta en marcha de programas de apoyo crediticio a productores individuales o asociados a través del microcrédito como una de las herramientas de políticas públicas para el desarrollo de la ESS.

El contenido del primer apartado puntualizará los perfiles más salientes de una política de aliento a las actividades económicas que centran su misión sobre los principios de la solidaridad y la ausencia de lucro como objetivos centrales. En segundo término incursionaremos en los perfiles de un programa de microcréditos enrolado en las finanzas solidarias, destacando cómo su instalación debe ser obligadamente eficaz

al propósito de modificar estructuralmente el funcionamiento del sistema productivo, incorporando entre sus integrantes los principios de equidad, justicia distributiva, asociatividad igualitaria y solidaridad. Finalmente el artículo remarcará los perfiles de una iniciativa puesta en marcha desde el gobierno nacional a fines de 2006 con los lineamientos mencionados, lo cual ha posibilitado avanzar decididamente en una experiencia innovadora de efectivo impacto sobre el espacio productivo de la actividad económica basada sobre pequeños emprendimientos solidarios.

Las formas de financiamiento solidario que propugnamos como herramienta esencial para la transformación social combinan estrategias de intervención que consisten en un tratamiento conjunto de instrumentos financieros con instrumentos no-financieros; una compleja evaluación de los proyectos a ser financiados, tanto en el nivel *ex ante* como *ex post*; respeto a la racionalidad socioeconómica de las actividades con las cuales se trabaja (en lugar de insistir en empresarializar prácticas de economía popular que atentan contra los principios más solidarios); la búsqueda de mejores condiciones de trabajo, de producción, de vida de todos los involucrados.

Encarar la implementación de iniciativas del perfil señalado, que asumen fines éticos antes que la búsqueda exclusiva por los emprendedores de la ganancia máxima, y que apuestan a otras lógicas de acción, que no implican en absoluto, descartar criterios de eficiencia en la actividad financiera. Por lo contrario, supone alcanzar mejores niveles de productividad, combinados con un proceso de creciente distribución del ingreso entre los prestatarios pues logran hacer coincidir el desempeño social con el financiero.

Conceptos básicos e hipótesis del trabajo

La economía social y solidaria constituye un modelo de organización de la actividad productiva donde todas las modalidades en que se desenvuelven los procesos económicos generadores de bienes y servicios, se rigen por el principio fundamental de satisfacer necesidades y mejorar sustancialmente su calidad de vida. Debe privilegiar criterios de solidaridad, valorización del trabajo como fuente de la acumulación, igualdad de sus componentes en la obtención de los beneficios colectivos derivados del proceso productivo, democratización de la gestión de las unidades productivas, ausencia de toda forma de explotación social y supresión del principio de maximización de la tasa de ganancia del capital invertido. Tal definición implica claramente la contraposición de este modelo de organización social con el que rige en una sociedad

capitalista, que se estructura en torno del privilegio del máximo lucro posible como propósito excluyente, la explotación del capital sobre el trabajo y el individualismo como forma de realización personal. Se descarta así, la competencia sin límites entre las unidades productivas que integran dicha sociedad en búsqueda de la satisfacción de los fines enunciados y se postula la plena participación democrática e igualitaria de los trabajadores de cada una de las unidades productivas apuntando a una gestión compartida y cooperativa.

En la ESS el objetivo irremplazable es la valorización de los aportes al trabajo colectivo en oposición a la lógica regida por el paradigma capitalista, donde la meta central consiste en la entronización del capital como única fuente de acumulación de riqueza. En la conocida antinomia capital versus trabajo, el primero es esencial y protagonista excluyente en la generación de valor; el costo del trabajo es uno más de los factores que se toman en cuenta para determinar el monto final del costo del producto y del servicio. En la economía solidaria es esencial reconocer la convergencia, en un mismo factor integrante de su colectivo, la función de generación de valor (excedente) y de propietario de los medios de producción. Es decir, en la misma persona confluyen las dos funciones esenciales de todo sistema productivo: la producción de valor y la distribución según el esfuerzo aportado por cada integrante pero se excluye, definitivamente, todo recurso atribuible al uso del capital. La equidad social que supone este reconocimiento explícito del valor del trabajo implica que la solidaridad y la cooperación entre los sujetos sociales que componen un universo productivo son los factores esenciales a considerar cuando se procede al reparto de los excedentes. El trabajador es el núcleo central del proceso de producción y todo queda subordinado a la valoración del mismo y a su presencia decisoria en el citado proceso.

Este conjunto de principios se plasman efectivamente en el modo de gestión que se efectiviza en cada unidad de producción según el sistema imperante. En el sistema capitalista impera la conducción vertical, sobre la base de un orden impuesto de arriba hacia abajo, dependiente de los objetivos centrales de maximización de la tasa de ganancia. El sujeto social que integra dicha unidad como fuerza de trabajo sólo cumple órdenes emanadas de los dueños del capital y no participa ni en la planificación ni en la gestión de la distribución de los excedentes. En la Constitución Nacional de la Argentina, luego de sancionada la reforma del año 1994, se explicitó expresamente en su artículo 14 bis la participación de los trabajadores en la distribución de las ganancias empresariales y el control obrero de la producción. Estas normas constitucionales nunca fueron reglamentadas ni puestas en práctica pues contradirían la esencia del sistema capitalista. En la ESS, la plena injerencia

de la fuerza de trabajo en la concepción y modalidad del proceso productivo es condición esencial de su funcionamiento y la aplicación de esos instrumentos de democratización de la empresa sería un avance esencial en la participación del trabajo en la esfera económica y social del país.

Esta colisión de principios y formas de acción convergen bajo un modo de producción predominante, que incluye objetivos y modalidades de organización alternativas, que comenzaron a revelarse como conquistas concretas de los sujetos sociales incorporados al nacimiento de la sociedad capitalista cuando las primeras experiencias del funcionamiento de la emergente formación social puso de relieve el elevado costo humano de la explotación social a que era sometida la fuerza de trabajo. Esta toma de conciencia tuvo lugar en Inglaterra en los albores de la primera Revolución Industrial. Tal escenario de elevada injusticia social dio motivo a la creación de la primera cooperativa en 1826¹, como signo inicial y promisorio de un nuevo modelo productivo de signo totalmente contrapuesto al que deparaba la implantación acelerada de la explotación social por parte del capital en la entonces naciente industria textil. La conformación de la primera cooperativa apuntó a definir el perfil de otro modo de producir, gestionar y distribuir los excedentes, determinaciones totalmente desconocidas hasta entonces.

En la Argentina, las primeras experiencias de conformación de cooperativas surgieron al calor de las luchas sociales de fines del siglo XIX y principios del siglo XX cuando la penetración de las formas capitalistas de producción estuvieron signadas por las pésimas condiciones laborales propias de sistemas semiesclavistas y por precios de bienes y servicios altamente onerosos para los ingresos de los trabajadores, bajo el predominio del modelo agroexportador.

Las bases constitutivas del movimiento cooperativo, desde entonces, respetaron los principios fundamentales enunciados y dieron nacimiento a innumerables iniciativas de economía solidaria a lo largo y ancho del país. Recuperamos dichas bases:

Ser un sistema de fuerzas sociales organizadas, con prácticas de participación democrática y autogestión.

Promover el desarrollo integral del ser humano como sujeto, actor y fin de la economía.

Buscar la sustentabilidad económica y ambiental.

Decidir que el patrimonio y los resultados económicos obtenidos sean reinver-

¹ La cooperativa de esa época que perduró fue la Sociedad de los Probos Pioneros de Rochdale, fundada en 1844 por obreros de la industria textil para acceder a bienes de consumo básico a precios accesibles.

tidos para la mejora y sustentabilidad del emprendimiento y distribuidos entre sus asociados

Asociar a sus trabajadores, productores o usuarios.

Propender a la organización colectiva de la producción y comercialización

Generar condiciones de trabajo saludables y seguras

Desarrollar acciones que generalmente buscan dar respuestas integrales a las necesidades

A partir de estos enunciados básicos se fue organizando la importante trama de instituciones de la ESS que hoy pueblan el territorio nacional; cerca de una cuarta parte de la población de nuestro país está vinculada con ellas en las áreas de producción, consumo, vivienda social y toda la variedad de prestaciones de servicios públicos².

Cuestiones relevantes en el desarrollo histórico de las finanzas solidarias en la Argentina

Las primeras iniciativas en la formación de entidades cooperativas que se concretaron en el país fueron el fruto de los conocimientos adquiridos previamente por inmigrantes europeos en sus países de origen, a través de cooperativas creadas por trabajadores frente a las serias dificultades en el desempeño cotidiano de las familias obreras generadas por el impacto altamente regresivo del capitalismo. Las serias condiciones de existencia de los trabajadores para hacer frente a las modalidades imperantes en las relaciones laborales, el costo de los bienes básicos necesarios para la reproducción de las unidades familiares y a las dificultades para obtener una vivienda digna impulsaron a los inmigrantes a buscar soluciones que el mercado no ofrecía a esas problemáticas. Además, la necesidad de hacer frente a precios insuficientes de sus productos y costos exagerados en insumos y maquinarias, obligaron a pequeños agricultores a instituir estructuras productivas basadas sobre los principios del cooperativismo para obtener soluciones acordes con su respectiva capacidad contributiva. Se fueron conformando cooperativas de consumo, de construcción, organizaciones solidarias para acceder al servicio de electricidad, agua, comunicaciones y estructuras asociativas para defender el ingreso en áreas de colonización agrícola o de instalación de familias inmigrantes con destino a las extensas llanuras de la pampa húmeda. Cooperativas como El Hogar Obrero, organizada con el objetivo de brindar vivienda a las familias de trabajadores urbanos y de vender bienes de primera necesidad a precios inferiores a los del mercado se fueron instalando junto a aquellas

² El INAES registra actualmente 33.000 matrículas de cooperativas y mutuales

experiencias asociativas. A tales iniciativas se agregaron mutuales para ofrecer servicios de salud y educación, como también préstamos personales muy accesibles que los inmigrantes podían disponer, pues para ellos era muy oneroso o dificultoso intentar ingresar al sistema bancario.

Una particularidad especial de ese movimiento cooperativo, de vigoroso crecimiento en las primeras décadas del siglo XX, fue su desvinculación de todo contenido partidario en lo político - aunque se reconocían las ideas de avanzada-. Fueron muchos militantes socialistas y anarquistas los que encabezaron la puesta en marcha de esas experiencias, pero nunca en nombre de agrupaciones partidarias sino como respuestas a necesidades insatisfechas de la gran masa de inmigrantes llegados de ultramar.

Esta neta separación de la política cotidiana de aquellos que postulaban soluciones por vías del cooperativismo fue el signo distintivo de la evolución de la ESS hasta entrada la mitad del siglo pasado. Esa separación entre movimiento cooperativo y divisas partidarias no impidió que la legislación de regulación y fomento de las instituciones solidarias fueran propiciadas especialmente por legisladores del Socialismo, pero sin pretender que a los emprendimientos de profunda raigambre social se los vinculara con proyectos políticos de transformación del sistema capitalista imperante. Por lo contrario se alentó al cooperativismo clásico (de consumo, construcción y de servicios públicos) a no involucrarse en cuestiones políticas ni a pronunciarse sobre el perfil de la gestión de sucesivos gobiernos.

Esta visión "neutralista" que omitió todo pronunciamiento expreso de una posición enderezada a discutir las definiciones políticas centrales sobre los procesos de acumulación económicos y avatares políticos del país se adoptó, entre otras razones, para preservar al movimiento cooperativo y mutualista de las pujas internas por el poder, aunque las limitó en la posibilidad de acompañar acciones más decididas para enfrentar épocas de fraude electoral o de graves problemas sociales causados por las sucesivas crisis del desarrollo capitalista subordinado del país.

A mediados del siglo pasado, a partir del modelo de desarrollo con sustitución de importaciones que impulsó el peronismo comienzan a surgir desde la ESS expresiones cada vez más comprometidas con el devenir económico, social y político nacional. Ello ocurre cuando aparece un proceso muy novedoso: el de la creación de pequeñas cajas de ahorro y crédito cooperativos nacidas al calor de quienes pretendían disputar el espacio de las finanzas al sistema bancario formal, en defensa del cada vez más numeroso y diversificado escenario de pequeñas

y medianas empresas de capital nacional. El acelerado desarrollo del mercado interno de los años '40 y '50 (en comercio y especialmente la industria) posibilitó la emergencia de miles de establecimientos productivos orientados a satisfacer el mercado interno. Ello permitió dar a pequeños y medianos empresarios una opción alternativa a la del sistema bancario formal que, para la gran mayoría de esa nueva generación de emprendedores, exhibía barreras inaccesibles por los requisitos que imponía y el volumen de actividad que requería a sus clientes. De este modo, varios centenares de pequeños "banquitos" cooperativos se fueron estableciendo e integraron un sistema financiero autónomo del poder político y económico. Ello permitió que depósitos y créditos pudiesen desenvolverse a través del manejo de los propios asociados, -sujetos de capital nacional-, orientados a incorporarse a un mercado en permanente expansión por el crecimiento del consumo interno.

Hacia mediados de los '70, organizadas las Cajas de Crédito en una gran red nacional conforman el Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos - fundado en 1958- donde el movimiento en su conjunto se identificó claramente con un proyecto de desarrollo autónomo, basado sobre el crecimiento económico con pleno empleo y distribución progresiva del ingreso. Los miles de pequeños emprendedores urbanos y rurales que se asociaban espontáneamente y creaban estos "banquitos" locales dependían de una masa de asociados cuya subsistencia estaba fuertemente vinculada con la permanencia y fortalecimiento del proyecto dominante, con todos sus matices, claramente vigente desde mediados de los '40 y que postulaba la presencia cada vez más vigorosa del capital nacional comprometido con el desarrollo integral del país.

Más tarde, las dictaduras cívico-militares de 1966 y especialmente la de 1976, propiciaron golpes muy serios para perjudicar a esta experiencia y someterla al sistema financiero formal, pese a ello más de 200 cooperativas de ahorro y crédito resistieron desde sus organismos centrales, sus congresos, declaraciones públicas y a través de sus medios de difusión.

Este notorio viraje del accionar de un importante sector del cooperativismo y su compromiso con el destino político nacional se acentuó luego de que la política económica neoliberal instaurada en 1976 produjo graves daños al tejido productivo y social nacional. La dictadura impidió a las Cajas de Crédito Cooperativas el funcionamiento como tales que en respuesta se integraron entre sí generando el nacimiento de numerosos bancos que mantuvieron la forma cooperativa. Las sucesivas crisis por las que pasó el país durante el período posterior originaron nuevas caídas y nuevas fusiones, destacándose como principal heredero de esa experiencia el Banco Credicoop Cooperativo Ltda., que

se estructuró con los mismos principios y criterios de las Cajas de Crédito.

Restablecida la democracia en 1983, el modelo neoliberal siguió su curso, en lo económico recrudesció el perfil del proyecto capitalista neoliberal en el período 1989 hasta el año 2002, produciendo fuertes daños en el empleo, la caída del ingreso real de los asalariados y apenas la subsistencia de la pequeña y mediana producción urbana y rural que abastecía al deteriorado consumo de los sectores populares.

La crisis de este modelo neoliberal se acentuó a fines del siglo XX para hacer estallar nuestra economía a principios de la presente centuria, provocando el cierre de decenas de miles de pequeños establecimientos urbanos y rurales que produjo un desempleo masivo. La respuesta de amplios sectores de la población, que fueron los más perjudicados debido a las nefastas consecuencias del derrumbe de 2001-2002, consistió en el surgimiento de decididos esfuerzos para reabrir muchas de las unidades productivas cerradas, dando nacimiento a un inédito proceso de recuperación basado sobre la autogestión de los trabajadores cesanteados³.

El gobierno que surgió de las elecciones del año 2003 enfrentó el desafío de restablecer el fuertemente dañado tejido productivo y social y para ello puso en marcha numerosas y muy amplias iniciativas inspiradas en los principios de la ESS. Las políticas del Estado fueron acompañadas con la presencia activa de sujetos comprometidos con el proceso de reconstrucción de dicho tejido para superar los efectos del proyecto neoliberal. Así, se multiplicaron experiencias de todo tipo, se sumaron diversas iniciativas de trabajo asociado sin fines de lucro, de gestión plenamente democrática y horizontal, que abrió paso a soluciones laborales de emergencia. Desde ese año, la nueva gestión del Estado, comprometido con un proyecto que valorizaba el trabajo como el auténtico creador de riqueza, reemplazaba el perfil degradante de un modelo basado sobre la especulación financiera y realizaba una gran apuesta por la producción y el trabajo. Así, el Estado asumió el rol central de respaldar el esfuerzo de la sociedad en afirmar otro modelo de gestión, el de crecimiento con inclusión social.

En este proyecto que unía un modelo de sociedad que valorizaba prioritariamente a la economía social y solidaria como ordenadora necesaria de las iniciativas que se sostenían y fortalecían con el aporte estatal, se abrieron espacios diferentes para llevar adelante esta visión conjunta. Entre la sociedad, que restablecía su tejido productivo y social tras el derrumbe de 2001, y el Estado que incorporaba dichas iniciativas

³ Ruggeri, Andrés (2016), Programa Facultad Abierta, FFyL UBA.

se estableció una alianza que ratificó y afirmó el proyecto puesto en marcha. Así quedó definitivamente confirmada la necesidad de relacionar un modelo de gestión solidaria como paradigma de construcción social y la presencia de una política establecida como marco ineludible de esa construcción colectiva. Ello posibilitó que sea exitoso el proceso de recuperación del empleo, en buena proporción a través de la creación y el fortalecimiento de pequeños emprendimientos imbuidos del espíritu propio de la ESS.

En nuestro criterio tres cuestiones clave distinguen el perfil de esa construcción colectiva novedosa, como herramienta de trabajo que aportó significativamente a la recuperación de la actividad productiva y el empleo.

La primera consiste en el reconocimiento de que solamente en el marco de un proyecto político que reconozca la necesidad de su presencia protagónica y comprometida con una visión alternativa capaz de avanzar hacia otra economía⁴, es posible construir espacios de gestión significativos en defensa y afirmación de la ESS. La segunda apunta a que es preciso identificar plenamente al sujeto protagónico en este proceso de construcción social a fin de darle un rol altamente participativo. Ello puede ser posible cuando la dirección del proyecto político construye junto con los sujetos la capacidad de participar plenamente en el proceso y de acompañar la gestión como realizador efectivo de las estrategias puestas en marcha, entre las cuales las finanzas solidarias juegan un papel central e indispensable. La tercera se basa sobre la instancia ineludible de un marco de contención para que las iniciativas del proyecto sean eficaces. Se trata de la identificación obligada de un ámbito territorial donde despliegan su actividad las correspondientes unidades productivas de la ESS. La política estatal asociada con el proyecto productivo correspondiente tiene así un espacio de referencia que condicionará el tipo de estrategia asociada que la impulsará y que determinará cada una de las acciones que la componen.

Estos tres principios generales tendrán en la explicitación del proyecto de política social la oportunidad de ser destacados en su importancia y significación.

La CONAMI y la promoción del microcrédito para el desarrollo de la Economía Social y Solidaria

Nos proponemos recuperar los rasgos más distintivos de una construcción colectiva impulsada entre el Estado nacional y las organizacio-

⁴ Otra Economía es Posible refiere a la proclama que sostiene el Foro Social Mundial.

nes de base territorial que a través de la administración y otorgamiento de microcréditos permitió fortalecer la organización popular, fomentar el trabajo y la producción generando nuevas condiciones para el desarrollo de la economía social y solidaria en la Argentina.

Sostenemos que *Otra economía es posible* sólo si se desarrolla poder popular para avanzar en procesos de multiplicación masiva de una cultura social y solidaria que permita la generación y distribución de la riqueza, la transformación del Estado para una mayor regulación del mercado junto con el protagonismo de las organizaciones de la ESS. Desde estos conceptos estratégicos el gobierno de 2003-2015 priorizó entre sus políticas la promoción de la Economía Social y Solidaria para dar una respuesta inmediata a la problemática de la exclusión social, a partir de la generación de puestos de trabajo y el fortalecimiento de la organización popular.

La promoción de la ESS se instrumentó con una serie de leyes nacionales⁵, con importantes decisiones presupuestarias sostenidas sobre acciones programáticas que fueron tomando cuerpo desde la práctica misma de la gestión, tanto en los procedimientos administrativos de los distintos ministerios como en la cosmovisión de los sujetos de derecho (superar la noción de beneficiarios). Se generó así la institucionalidad necesaria para apoyar técnica y financieramente la diversidad y heterogeneidad de las unidades productivas que conforman la ESS.

El principio rector de la política pública implementada fue concebir la persona como sujeto de derecho y el trabajo como el principal integrador social. Con firmeza se sostuvo esta concepción de Políticas Integrales de Desarrollo Territorial⁶ que priorizan la organización comunitaria, la educación popular y la economía solidaria como fundamentos de la política de desarrollo.

El punto de partida consistió en apoyar e integrar las experiencias de la ESS existentes con la finalidad de constituir el Sujeto colectivo que sustente el cambio de paradigma en las políticas sociales: trabajadores solidarios (en muchos casos expulsados del mercado de trabajo) que se organizan para desarrollar empresas productivas de manera autogestiva en contextos territoriales que les resultan desfavorables. En la mayoría de los casos son emprendimientos particulares, familiares, que

⁵ Ley de Cooperativas 20.337; ley 25.865 de Monotributo Social y Registro de Efectores; ley 26.117 de Microcrédito; ley 26.355 de Marcas Colectivas; ley 26.173 de Cajas de Crédito; ley 26.684 de Concursos y Quiebras; ley 26.737 contra la extranjerización de la tierra; ley 27.118 de Reparación Histórica de la Agricultura Familiar.

⁶ Podemos ver esta concepción en la Resolución ministerial 1.375/04 y la resolución secretarial 192/06 de implementación del Plan Nacional de Desarrollo Local y Economía Social "Manos a la Obra".

se vinculan de manera sectorial o territorial. También se impulsó el cooperativismo y el mutualismo de larga trayectoria y presencia en la Argentina y principalmente las cooperativas de trabajo, las fábricas recuperadas (trabajadores sin patrón), las asociaciones de productores de la agricultura familiar (campesinas), los recolectores de residuos urbanos (cooperativas de cartoneros), los trabajadores de la producción social del hábitat (autoconstrucción de viviendas) y del conjunto de las organizaciones comunitarias que asumió la construcción de la ESS (Ferias de emprendedores, tiendas sociales, etc.)

Desde esta perspectiva, el Microcrédito apareció en la agenda pública como una poderosa herramienta de promoción y distribución del ingreso en la construcción del modelo económico de crecimiento con inclusión social impulsado por el kirchnerismo. La promoción del microcrédito para el desarrollo de la economía social participó activamente en este proceso de cambio al apoyar unidades productivas que generaron nuevos puestos de trabajo y mejoras en los ingresos familiares de los más necesitados⁷. Permitió involucrar al Estado y a las organizaciones sociales en un modelo de *gestión asociada* a partir de una metodología expansiva de multiplicación que se materializó en la administración de fondos públicos por los mismos prestatarios organizados.

Concebido de esta manera, el microcrédito fortalece la organización popular y se inscribe en una construcción colectiva desde el territorio, *de abajo hacia arriba*, que permite promover los procesos de desarrollo de la economía social y solidaria. Se despliega recuperando el trabajo como motor del desarrollo personal, la solidaridad para valorizar el esfuerzo conjunto, la cooperación entre pares, la distribución equitativa de recursos y el desarrollo comunitario como elementos de integración social.

A partir de pequeños y sucesivos apoyos monetarios, otorgados en forma escalonada, gradual, siempre crecientes, junto con el correspondiente acompañamiento técnico y la vinculación con la organización ejecutora, a través de los microcréditos muchos prestatarios consiguieron insertarse nuevamente en el mercado y todos mejoraron sus ingresos. El acompañamiento permanente permitió la generación y consolidación de más de 500 puestos de trabajo a partir de los distintos emprendimientos que recibieron apoyo, posibilitó valorar la capacidad de gestión y producción de los trabajadores; se organizaron nuevas cooperativas de trabajo y diferentes formas asociativas en acciones solidarias se reu-

⁷ Un estudio sobre la demanda potencial del microcrédito realizado por CONAMI señala que fueron 1,5 millones las unidades productivas que necesitaron apoyo financiero para desarrollarse. Ver: CONAMI Cuadernillo N° 1 "Delimitación de la Población Meta del Programa Nacional de Microcrédito" MDS, Buenos Aires, 2008.

nieron para mejorar las condiciones de la canasta familiar o realizar compras para abaratar costos. En estos espacios de construcción colectiva se valora la palabra, el compromiso comunitario y la posibilidad inmediata de mejores y mayores oportunidades de trabajo que apuntan a elevar significativamente la calidad de vida de los sectores populares.

El trabajo, que recibió el apoyo de las organizaciones de microcrédito, ha permitido recuperar a la persona en su dimensión más integral, posicionarla en su ámbito familiar, reforzar su identidad comunitaria y solidaria y promover desde el territorio la visión más amplia y compleja del desarrollo local. Sólo los procesos impulsados desde la ESS enriquecen este entramado sustancial de valores, solidaridades y compromisos. Porque se parte de la fuerza propia, de la voluntad transformadora de la organización de los trabajadores como principio estratégico.

La ley nacional de Promoción del Microcrédito para el Desarrollo de la Economía Social N°26.117⁸ fue elaborada conjuntamente entre funcionarios y técnicos del Ministerio de Desarrollo Social, con activa participación de los integrantes de las organizaciones que ya trabajaban con la metodología de microcrédito en la Argentina. Algunas de estas organizaciones con miradas más financieras, otras con la concepción compensatoria de la pobreza, todas realizaban experiencias puntuales, aisladas, en algunas barriadas de los grandes centros urbanos⁹. Se las convocó para discutir y elaborar este instrumento de gestión pública que se presentó en forma simultánea en ambas Cámaras por la entonces senadora nacional Alicia Kirchner y el diputado nacional Mariano West. Las organizaciones llevaron adelante la discusión en diferentes comisiones parlamentarias donde se colaboró activamente en la confección del definitivo proyecto de ley que se aprobó por unanimidad en junio de 2006 y su decreto reglamentario N°1.305 en septiembre de 2006.

La ley creó la Comisión Nacional de Microcréditos – CONAMI, que es un organismo desconcentrado del Ministerio de Desarrollo Social de la Nación, lo cual permitió que más de 1.700 organizaciones sociales se involucraran como ejecutoras de fondos públicos y participaran en las instancias de diseño y elaboración de la estrategia del Programa Nacional de Microcréditos “Carlos Cajade”¹⁰.

⁸ La ley 26.117 es clara en su denominación Promoción del Microcrédito para el Desarrollo de la Economía Social. El microcrédito es una herramienta más de una política pública integral, que debe conjugarse con otros instrumentos programáticos.

⁹ Antes de la implementación de la ley 26.117 existían unas 40 organizaciones con experiencias de microcrédito en la Argentina

¹⁰ Carlos Cajade (1950 - 2005) sacerdote católico, reconocido por su trabajo con los chicos de la calle en la ciudad de La Plata. Fundador del hogar infantil Madre Tres Veces

El carácter más revolucionario de la ley 26.117 es que permite transformar el subsidio en crédito en forma masiva, para lo cual destina una partida presupuestaria de 100 millones de pesos anuales -en los 3 primeros años se fue gradualmente alcanzando la meta - que se ejecuta a través de las organizaciones sociales subsidiadas por CONAMI, para otorgar microcréditos a una tasa máxima del 6% de interés anual. En 9 años de gestión se transfirieron más de mil millones de pesos por el Programa Nacional de Microcrédito que confirman la decisión política sostenida en el tiempo.

La CONAMI dispuso una práctica pedagógica que facilitó la rápida apropiación de la metodología de microcrédito por las organizaciones de base, lo cual resignificó una modalidad de aplicación con fuerte sentido de territorialidad y alcance nacional al involucrar al Estado local y fortalecer la organización popular. Actualmente existen 22 leyes provinciales de adhesión a la ley nacional de Microcrédito (sobre un total de 24 estados provinciales)¹¹ que en sí mismo constituye un indicador de éxito en la construcción de esta singular política pública.

El rasgo distintivo y fundante de dicha gestión fue implementar la política de microcréditos con los principios y valores de la economía social y solidaria, en una construcción territorial basada sobre el protagonismo de las organizaciones sociales que administran fondos públicos. Se planteó una visión superadora a la lógica más conservadora de Yunus¹² y su *Banco de los Pobres* y a la neoliberal de las microfinanzas¹³, con la rigidez de sus planes de negocio y la concepción de la microempresa como “salida individual”, subordinada a la explotación del capital concentrado.

Se concibió al microcrédito como una *herramienta* de fácil acceso para los prestatarios para generar y promover desarrollo productivo desde la construcción territorial. Se lo asumió como un *instrumento de promoción social*, no como un fin en sí mismo, ni con la finalidad de que los fondos sean rentables. Se priorizó la importancia de una *metodología de acompañamiento y vinculación territorial*, donde la sustentabilidad se

Admirable y de la revista La Pulseada. Fue secretario general del Movimiento Chicos del Pueblo – CTA.

¹¹ Sólo la provincia de San Luís y la Ciudad Autónoma de Buenos Aires no adhirieron a la ley nacional de Microcrédito, situación que no impidió el desarrollo del Programa en esos territorios gracias al compromiso asumido por las organizaciones que contaron con el apoyo de CONAMI.

¹² Muhammad Yunus “Hacia un mundo sin pobreza” Ed. Andrés Bello, 1998.

¹³ En la Argentina las entidades que se sostienen en la concepción más liberal de microfinanzas se nuclean en la Red Argentina de Instituciones de Microcrédito RADIM y en las experiencias apoyadas por el Fondo de Capital Social FONCAP S.A., que posteriormente devino en el llamado “Impulso Argentino”.

manifiesta en la mejora de los trabajadores organizados solidariamente y no en el sostenimiento de las entidades financieras y la perpetuidad de los programas sociales.

La CONAMI implementó la modalidad de *gestión asociada* con las organizaciones para sostener un mayor acompañamiento de las operatorias de microcrédito y facilitar los procesos de integración social y desarrollo productivo. Este método implicó una sustancial diferencia con las experiencias conocidas tanto desde el sector microfinanciero como desde el llamado “tercer sector” donde siempre los gastos operativos, el cálculo de riesgo y el pago de intereses resultan un alto costo para los prestatarios. Desde la perspectiva de las Finanzas Solidarias, la participación del Estado subsidiando la operatoria del microcrédito resultó un poderoso instrumento de distribución del ingreso para los sectores populares que construyen el día a día de la ESS. En mano de las organizaciones sociales el microcrédito es una herramienta de construcción de poder popular.

Un principio fundamental en la promoción del microcrédito para el desarrollo de la ESS es la complementariedad y cooperación entre lo público y lo privado. Se tomaron como referencia las diversas actividades que en la temática de economía social se venían desarrollando en distintas localidades del país y se asumió el *modelo de gestión asociada* como un proceso de construcción colectiva, de mirada integral del territorio y fomento de la relación multiactoral que posibilitó una nueva institucionalidad en la relación Estado-Sociedad Civil-Mercado. La gestión asociada fue pensada como un “punto de llegada”¹⁴, no como un mero formalismo programático de la gestión financiera de fondos públicos, sino como un proceso de construcción de la política pública y del desarrollo territorial.

Bajo la modalidad de gestión asociada se pusieron en marcha todas las operatorias de microcréditos subsidiados por la CONAMI a partir de suscribir convenios de transferencias de fondos públicos¹⁵ que administran y ejecutan las Organizaciones Administradoras: cooperativas de trabajo, asociaciones de emprendedores, de pequeños productores, centros comunitarios, parroquias, etc. Quienes administran el subsidio (con rendición de cuentas) y conforman un fondo rotatorio son las organizaciones sociales de base que otorgan cada microcrédito, acompañan la operatoria y efectivizan el recupero.

En el *modelo de gestión asociada* las organizaciones trabajan en

¹⁴ Pedro Claveri, Programa de Fortalecimiento de la Sociedad Civil. Secretaría de Desarrollo Social, 1998.

¹⁵ Sobre cada convenio de transferencia los gastos operativos nunca superaron el 30 % de los fondos de microcrédito.

forma articulada entre sí y/o con el Estado local en redes barriales/regionales o sectoriales, según las particularidades de cada territorio y respetando los diferentes procesos organizativos. Cada Organización Administradora coordina a un conjunto de Organizaciones Ejecutoras que son las que otorgan los microcréditos en función de un proyecto aprobado por la CONAMI (que ejerce el control sobre la utilización del fondo rotatorio y acompaña la operatoria de las organizaciones) para fortalecer los procesos organizativos y apoyar encadenamientos socio-productivos. En una primera etapa se dispuso de tres modalidades de gestión asociada: Consorcios de Gestión Local, Redes de Gestión Asociada y Banco Popular de la Buena Fe, que en la medida en que las organizaciones se apropiaron de la metodología fueron unificando su accionar en función de la experiencia organizativa.

Un indudable acierto en la gestión de CONAMI fue establecer que las acciones de difusión y capacitación fueran realizadas por las mismas organizaciones sociales, principalmente las llamadas "Pioneras" y la conformación de redes sobre la experiencia del Banco Popular de la Buena Fe - BPDF, donde se adecuó la guía de procedimientos para constituir el fondo rotatorio (los siete pasos) y facilitar la rápida expansión de la metodología de microcrédito. Esa modalidad de formación "entre pares" facilitó la apropiación por las mismas organizaciones de la implementación de la política pública. Tal decisión política se acompañó con mayor asignación presupuestaria para becar el trabajo de los promotores, el financiamiento de las carteras de créditos, el pago de honorarios de capacitación, pasantías, transferencia metodológica, el equipamiento básico, *software* de gestión y acciones de fortalecimiento institucional.

El protagonismo de las organizaciones posibilitó una activa promoción del microcrédito acompañando las iniciativas propias de la Economía Social que asumieron el compromiso de estructurarse de manera grupal para conformar la garantía solidaria, tomar un crédito, devolverlo y crecer juntos en producción y organización. La CONAMI estableció un *software* de gestión que facilitó que las organizaciones de microcrédito puedan dar respuesta inmediata a los prestatarios y acompañar los procesos de desarrollo productivo.

El eslabón fundamental para el buen funcionamiento de los fondos de microcrédito fueron, y siguen siendo, los *promotores* y *asesores de crédito*. Su importancia radica principalmente en que son miembros de las mismas organizaciones que se capacitan con fondos CONAMI. Ellos identifican al destinatario del microcrédito (realizan la evaluación de variables personales, sociales y productivas), promueven y conforman los grupos de Garantía Solidaria, participan de los Comités de Créditos,

realizan la gestión y el seguimiento de la Cartera de Créditos, efectúan los cobros y encauzan a los prestatarios que se encuentran en situación de mora. Establecen las acciones de capacitación en terreno y promueven el acceso y utilización de otras herramientas de las políticas públicas como el Monotributo Social. Realizan las acciones de visibilidad territorial y la gestión de espacios multiactorales. En definitiva, los promotores efectúan el acompañamiento de los prestatarios, la adecuación de la metodología crediticia, fortalecen la organización de los trabajadores autogestivos y promueven el desarrollo de la economía solidaria.

A partir de los *Consortios de Gestión Local* - CGL se alcanzaron acuerdos programáticos interinstitucionales que permitieron constituir jurídicamente la herramienta de gestión conjunta, conformar el equipo técnico, capacitar y asistir a las organizaciones ejecutoras en la formulación de las operatorias y en la capacitación de los promotores. Los Consortios se convirtieron en una plataforma óptima para proveer de microcrédito a los emprendedores y productores, actuando como instancia de segundo grado o fondeando entidades de fuerte inserción territorial. Se constituyeron como espacios de articulación, socialización, transformación del Estado y fortalecimiento de las organizaciones sociales en el marco de la nueva institucionalidad.

Las *Redes de Gestión Asociada* se conformaron con entidades afines entre sí como ejecutoras de microcrédito con pertenencia territorial y/o sectorial (sin la presencia del estado local). Cada organización con experiencia en ESS y/o su comunidad, dispone de una modalidad específica de acción, diferenciándose entre sí ya sea por la selección de los prestatarios, por rama de actividad en las que se concentran o por la localización de sus fondos rotatorios. Cada una de las Redes financiadas por CONAMI buscó desde su ámbito de participación incidir en la política pública de los estados provinciales y municipales, desde la discusión de las normativas y ordenanzas locales vigentes y su adaptación a los trabajadores de la economía social, el diagnóstico y mapeo de las necesidades y áreas de intervención o la complementación de las líneas de crédito. Además, las Redes de Gestión Asociada constituyeron una alternativa válida donde el estado local no pudo o le resultó dificultosa la implementación de políticas de microcrédito en el marco de la economía social.

La modalidad *Banco Popular de la Buena Fe* surgió de la continuación de una línea programática del Plan Manos a la Obra que complementa la metodología de grupo solidario con dinámicas de educación popular y promoción de la economía social. La CONAMI desarrolló instancias formativas, así como manuales de trabajo y rendición de cuentas que facilitan a las organizaciones una guía metodológica para conformar los

“bancos” y un conjunto de propuestas pedagógicas para trabajar en la comunidad. Esto posibilitó un acompañamiento en la puesta en marcha del “banquito” y una evaluación constante de la tarea realizada por los participantes en los momentos de *Vida de Centro*¹⁶.

Para facilitar la organización de la Red Nacional se conformaron siete Redes Regionales que nuclean a las organizaciones del Banco Popular de la Buena Fe¹⁷. La Red Nacional participa activamente como miembro de la Comisión de Consulta Permanente de CONAMI en su calidad de red de organizaciones pioneras. Las organizaciones de BPBF participan en la conformación de los Consorcios de Gestión Local, tanto como entidades administradoras o como ejecutoras y en la transferencia de metodología para el armado de los programas de microcrédito provinciales y municipales.

Desde la implementación de los fondos de microcrédito, la visibilidad de las organizaciones sociales asociadas con la CONAMI acrecentaron los desafíos de articulación territorial, el desarrollo socio-productivo local y la construcción de poder popular. La modalidad de Gestión Asociada permitió ampliar el espectro institucional, consolidar los espacios multiactorales, articular con los estados municipal y provincial, integrar las distintas experiencias de desarrollo local y ser protagónicas en los foros de debate y espacios de economía social y solidaria que se multiplicaron por todo el territorio nacional.

La gestión asociada generó el acompañamiento técnico y político institucional de las unidades productivas favoreciendo el entramado territorial, permitió visibilizar la acción conjunta de las organizaciones locales o sectoriales, estableció espacios de horizontalidad con el sector público y privado que supieron trascender el objeto original del microcrédito y avanzar en el desarrollo de la Economía Social. También sirvió para superar escollos y en ocasiones evidenció las contradicciones locales que impidieron concretar los acuerdos territoriales¹⁸.

En muchas ocasiones el trabajo conjunto de las organizaciones sociales y la utilización de la misma metodología crediticia derivó en impor-

¹⁶ Espacio en el que se reúnen los grupos para hacer la devolución de dinero correspondiente para capacitarse y renovar ideas

¹⁷ Red NOA del BPBF; Red NEA para la inclusión social; Red CUYO del BPBF; Red de Organizaciones por la Educación Popular y la Economía Social (Córdoba); Red de Economía Social de Río Negro y Neuquén; Red de las Dos Orillas (Entre Ríos y Santa Fe) y Red de Microcrédito y Educación Popular (Bs As)

¹⁸ En nueve años de implementación el modelo de gestión asociada tuvo que superar, con diferentes resultados, los cambios políticos en la gestión local, las situaciones de fragmentación entre las mismas organizaciones, contemplar las dificultades de los procesos de aprendizaje, la implementación del fondo de microcrédito, aportar a la construcción colectiva y visibilizar el trabajo de organización popular.

tantes experiencias multiactorales que generaron nuevas acciones, eventos de mayor envergadura y procesos organizativos de mayor complejidad que produjeron una nueva institucionalidad en el territorio. Entre los más relevantes podemos mencionar: ley provincial 449 de Mercados Populares Asociativos en Río Negro; constitución del Foro de Economía Social de Mendoza que logró impulsar la ley provincial 8.435 de Promoción de la ESS; la ley 10.151 de Economía Social en la provincia de Entre Ríos; ley III-10 de Ferias Francas en Misiones, la experiencia de la MESOP en Córdoba; la Mesa de Economía Social en la provincia de Tucumán; la Mesa de Economía Social de Tandil que logró la Ordenanza Municipal.

También facilitó el acuerdo entre organizaciones de segundo grado que permitió la vinculación de la FACTA-FECOTRA¹⁹ que luego derivó en la conformación de la Confederación Nacional de Cooperativas de Trabajo (CNCT) y en la creación de la Mesa de Organizaciones de la Economía Social en la CTA de los Trabajadores. De allí también surgieron la experiencia de la Federación de Organizaciones Productoras de Alimentos FOPAL; la Red Textil Cooperativa – RCT que confecciona la indumentaria del Programa Argentina Trabaja y los muñecos del Pakapaka²⁰ y también se impulsaron redes de microcrédito con el Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos, las Ferias Francas de Misiones, el Banco Social de Moreno, la Red Gesol, el Mercado de la Estepa en Río Negro, el Movimiento Nacional Campesino Indígena V.C., la Mesa de Productores Familiares de Buenos Aires, el Proyecto Comunidad en CABA, entre otros.

La mayor expresión de articulación territorial y gestión impulsada por CONAMI fue la realización de la Feria Nacional de la Semilla, Nativa y Criolla que junto a las organizaciones de la Agricultura Familiar, administradora de fondos de microcrédito, logró involucrar a los ministerios nacionales de Desarrollo Social, de Agricultura, de Trabajo y de Economía; la mayoría de los ministerios agrarios y de producción provinciales y muchas áreas de gobiernos municipales en gestión compartida con las organizaciones campesinas y de la agricultura familiar²¹.

¹⁹ El acuerdo FACTA FECOTRA se realizó en 2007 para la ejecución del primer fondo de microcréditos entre la Federación Argentina de Cooperativas de Trabajadores Autogestionados y la Federación de Cooperativas de Trabajo de la República Argentina.

²⁰ Acuerdo entre el MDS y el Canal Encuentro del Ministerio de Educación de la Nación.

²¹ En el año 2009 más de 400 organizaciones de la agricultura familiar, en gestión asociada con los estados nacional, provinciales y municipales, realizaron la 4a. Feria Provincial de la Semilla en las instalaciones del Parque Pereyra Iraola de Berazategui, pcia. de Bs As. El evento contó la presencia de la presidenta Cristina F. de Kirchner que impulsó la realización de las Ferias Nacionales de la Semilla que se realizaron en Bs.As., Resistencia y Catamarca con la asistencia de sus respectivas autoridades.

En noviembre de 2010 la CONAMI realizó el 1er. Congreso Latinoamericano de Microcrédito "*Nuestra Palabra tiene Crédito*"²² con la participación de más de 3.000 integrantes de organizaciones sociales ejecutoras de microcrédito de la Argentina y más de un centenar de invitados de organizaciones latinoamericanas. Allí se debatió la importancia de asumir el microcrédito como herramienta en el desarrollo de políticas públicas, el rol del Estado y el protagonismo de las organizaciones de la ESS en la construcción del sujeto colectivo y la necesidad de avanzar con firmeza en la integración latinoamericana. El acto de apertura se realizó en el Estadio Luna Park de Buenos Aires y contó con la presencia de la presidenta de la Nación y la concurrencia distintiva de más de 10.000 trabajadores de la economía solidaria de todo el país junto con las delegaciones latinoamericanas que participaron²³.

Elementos para una Agenda Futura

La enseñanza de estos años deja en evidencia los factores limitantes de una política distributiva que no pudo profundizar la integración latinoamericana, ni alcanzar la transformación social y productiva para avanzar en la distribución de la riqueza. Así como resulta imposible pensar en una estrategia transformadora del país si no se la plantea en el conjunto de la política continental, de igual forma resulta dificultoso asumir una política distributiva de mayor justicia social si no se la instrumenta en una estrategia soberana de integración regional. Tal como aconteció con el frustrado *Banco del Sur*²⁴ que estructuraba entre sus ejes principales la Soberanía Alimentaria, el Hábitat Popular y las Finanzas Solidarias en la construcción de la Patria Grande Latinoamericana.

²² El Congreso contó con la presencia de figuras como el ecuatoriano Pedro Páez de la Nueva Arquitectura Financiera – Banco del Sur; Yaneth Sánchez Ministra de Desarrollo Social de Ecuador; Fabio Sánchez de la Secretaría de Economía Solidaria de Brasil (adj. de Paul Singer); Daniel Betancur de Uruguay, José Luis Coraggio de UNGS, Alejandro Rofman UNSAM, los diputados nacionales Carlos Heller, Mariano West entre otros funcionarios nacionales, provinciales y municipales

²³ En tres jornadas se expusieron más de 80 ponencias sobre aspectos de la promoción del microcrédito y se presentaron cinco publicaciones sobre ESS. Las comisiones de trabajo, clases magistrales, paneles y presentaciones se realizaron en el Espacio de la Memoria (ExEsma)

²⁴ El acta fundacional del Banco del Sur se rubricó el 9 de diciembre de 2007 en el Salón Blanco de la Casa Rosada, Buenos Aires, con la firma de los presidentes Néstor Kirchner, Evo Morales Ayma, Luis Lula da Silva, Rafael Correa Delgado, Nicanor Duarte Frutos, Tabaré Vázquez Rosas y Hugo Rafael Chávez Frías, en representación de los pueblos de la Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador, Paraguay, Uruguay y Venezuela.

La experiencia acumulada en los nueve años de vigencia de la ley 26.117 es indudable: nunca antes en la Argentina se había desarrollado un Programa de promoción masiva de apoyo financiero por montos importantes para impulsar esfuerzos productivos basados sobre emprendimientos de trabajo autogestionado, de carácter solidario y asociativos. Este financiamiento indispensable para la continuidad y fortalecimiento de las unidades productivas contó con asistencia técnica y seguimiento por parte de las organizaciones sociales y sus promotores encargados de seleccionar los prestatarios y administrar los fondos del crédito, siendo el Estado un gestor central del proceso pero recayendo la decisión de otorgamiento en los comités de crédito de las organizaciones ejecutoras y en la responsabilidad operativa de los grupos de garantía solidaria.

Sin duda los más de 550.000 microcréditos otorgados²⁵ implican un esfuerzo singular e inédito en la historia del respaldo a actividades generadoras de recursos y empleo en el espacio del campo popular. En la Argentina las diferentes iniciativas existentes con objetivos similares, tanto desde el sector público como privado, nunca superaron la cifra de 10.000 pequeños créditos y muchísimo menos el nivel de inversión realizada (más de mil millones de pesos).

En nuestro país es preciso avanzar en un proyecto integrado por políticas públicas participativas, encaradas desde un escenario capaz de afianzar la distribución progresiva del ingreso, redistribuir el poder, transformar el perfil de la matriz productiva y promover la acción creciente de los sujetos pertenecientes a los sectores populares. El gobierno nacional entre los años 2003 y 2015 demostró que una política económica que privilegie el mercado interno y el consumo popular es la única alternativa viable para sostener una estrategia de desarrollo con inclusión social y progresiva distribución cada vez más equitativa del ingreso. Sólo en un escenario como el que aquí se plantea aparece como válida la existencia de un Programa que otorgue poder, capacidad de acumulación y protagonismo en las actividades productivas que se basan sobre iniciativas insertas en la estrategia de la ESS.

Ante la coyuntura actual, para enfrentar y resistir las políticas de ajuste que favorecen mayor concentración económica, la economía solidaria tiene el gran desafío de crecer para poder sostener los puestos de trabajo, entablar alianzas sectoriales y territoriales para ser más fuerte y visible. Muchos de estos emprendimientos surgieron en medio de la

²⁵ El 29 de octubre de 2015, la presidenta Cristina F. de Kirchner entregó a la Cooperativa La Maqueta de la Red Textil Cooperativa el Microcrédito N° 550.000 en un acto en el Salón de la Mujer de la Casa de Gobierno.

gran crisis de 2001 y otros fueron producto de doce años de políticas activas de promoción de la ESS, pero todos están bien capitalizados y se encuentran en producción. Si bien las actuales políticas recesivas, de ajuste fiscal y congelamiento del consumo popular no resultan propicias y más bien avizoran nuevas quiebras de pymes y por ende mayor desempleo, la ESS ha demostrado a lo largo de su existencia que siempre es y será la mejor alternativa productiva y social ante las situaciones de crisis económicas recurrentes que provoca el capitalismo especulativo que además, hoy gobierna en la Argentina.

Los desafíos a superar son múltiples y muy arraigados históricamente: superar la dificultad de la escala productiva, incorporar tecnologías adecuadas, alcanzar volumen y calidad de productos, desarrollar formas organizativas más complejas para la integración de empresas sociales. Así como avanzar en el territorio para conformar un sistema de mercados populares, ferias y comercializadoras solidarias para el abaratamiento de los productos; plantear el comercio estatal y comercio cooperativo solidario; la producción social del hábitat y la producción de alimentos saludables.

Fortalecer identidades culturales y la organización solidaria, reconocer la conflictividad social creciente en el mismo espacio donde se materializan las desigualdades, donde se dan los problemas de la comercialización, y las situaciones de exclusión social. Afianzar, con la unidad de los trabajadores autogestivos y los productores solidarios la construcción del sujeto de la ESS y sumarse a los espacios multisectoriales con los sindicatos, las pymes, asociaciones de comerciantes y de consumidores para enfrentar las políticas de ajuste fiscal, la devaluación permanente, los aumentos desmedidos de precio, el brutal incremento en las tarifas de los servicios públicos, la precarización laboral, el desempleo y la desindustrialización creciente.

Sin ninguna duda, la economía solidaria tiene que jugar un rol preponderante en esta disputa y contribuir en la unidad del campo popular. Fundamentalmente en los aspectos que hacen a la defensa del trabajo y de las conquistas sociales alcanzadas en los últimos doce años, articulando las propuestas superadoras que permitan al acceso y al uso social de la tierra, con la producción de alimentos saludables y la soberanía alimentaria, el cuidado del medio ambiente y la generación de más y mejor trabajo.

Avanzar en la transformación cultural con los principios y valores de la ESS, de la organización popular, del precio justo y consumo responsable. Priorizar la producción local y el Comercio Cooperativo y Solidario para consolidar y generar nuevos puestos de trabajo es la principal arma de resistencia popular y requisito indispensable para seguir con-

solidando el sujeto colectivo de la ESS que se coloca como actor estratégico en la promoción de la cultura de la solidaridad, fortalecer identidades y reproducir nuevas formas organizativas en la relación entre el Estado, el mercado y en las organizaciones sociales. Sostener la producción solidaria y vincular con la organización del consumo popular también es fortalecer la ESS, es posibilitar el afianzamiento de una opción de desarrollo participativa, con justicia social y protagonismo popular.

Resultados alcanzados por CONAMI a diciembre de 2015:

Un conjunto de 1.626 organizaciones ejecutoras en todo el país administran fondos públicos (promedio de \$ 50.000 cada una) y otorgaron microcréditos con una tasa de interés de hasta el 6% de interés anual.

El compromiso asumido por más de 11.000 promotores de microcrédito, pertenecientes a las organizaciones sociales que durante nueve años fueron protagonistas en la implementación del programa posibilitó el sostenimiento de 558.249 puestos de trabajo apoyados con los microcréditos.

En 9 años de implementación del Programa Nacional de Microcréditos la CONAMI ha invertido más de mil millones de pesos que fueron transferidos y administrados en gestión asociada con las organizaciones sociales locales de promoción del microcrédito.

Se otorgaron más de 556.000 microcréditos que fueron acompañados por la vinculación del entramado territorial, la asistencia técnica específica y el acompañamiento de los promotores.

En diciembre de 2015 la CONAMI suma más de 17.000 monotributistas a costo cero²⁶ y también más de 100 promotores diplomados por la Tecnicatura de Microcrédito para el desarrollo de la Economía Social en gestión conjunta con la Universidad Nacional de Avellaneda UNDAV.

²⁶ A partir de la resolución ministerial 2.757/2011, se dispuso que los prestatarios de microcrédito tuvieran acceso al Monotributo Social Costo Cero a partir del otorgamiento del primer recrédito en reconocimiento al proceso organizativo y cumplimiento de los compromisos asumidos de cada prestatario.

Publicaciones de la CONAMI

Aportes y Aprendizajes. Tecnicatura en Microcrédito para el Desarrollo de la Economía Social. UNDAV, CONAMI-MDS. Bs As, 2015.

La Juntada, Microcrédito, tecnología y gestión asociada en la agricultura familiar. CONAMI-MDS, IPAF-INTA, Bs As, 2011.

Primer Congreso Latinoamericano de Microcrédito *Nuestra palabra tiene crédito*, serie de clases magistrales, ponencias, paneles y trabajos presentados. CONAMI-MDS, Bs As, 2011.

Manual Operativo para Metodologías de Grupos Solidario. CONAMI-MDS, Bs As, 2010.

Manual de Trabajo del Banco Popular de la Buena Fe. Hacia un Proyecto Nacional y Popular. CONAMI-MDS, Bs As, 2010.

De vuelta en pie. Sistematización de la experiencia del Banco Popular de la Buena Fe. CONAMI-MDS Bs.As., 2008.

Delimitación de la Población Meta del Programa Nacional de Microcrédito. CONAMI-MDS, Bs As., 2008.

Bibliografía

Ruggeri, Andrés (2016) *Las empresas recuperadas por los trabajadores en los comienzos del gobierno de Mauricio Macri. Estado de situación a mayo de 2016.* Programa Facultad Abierta/Centro de Documentación de Empresas Recuperadas – UBA. Facultad de Filosofía y Letras.

Gandulfo, Alberto y Rofman, Alejandro, 2015: *La Economía Social y Solidaria en la Argentina contemporánea: logros y desafíos.* En Una década ganada gestión económica kirchnerita en perspectiva (2003-2013). Santiago Fraschina y Arturo Trinelli (compiladores) Ediciones UNDAV, Avellaneda.

Plotinsky, Daniel (2014): *El Estado Argentino y el cooperativismo de Crédito: medio siglo de relaciones conflictivas (1962-2012).* UNTREF y Archivo Histórico del Cooperativismo de Crédito. XXIV Jornada de Historia Económica. Rosario, Argentina.

Ensayo sobre la dependencia de la economía argentina

FRANCISCO J. CANTAMUTTO *
MARTÍN SCHORR**

Los gobiernos del kirchnerismo y de Cambiemos representan dos estrategias de inserción en el mundo, correspondientes con dos alianzas sociales diferentes, ambas dentro de un marco de continuidades tan importantes como las divergencias. Disputas al interior de las clases dominantes, que buscan en el pasado modelos de referencia para lidiar con el marco de una crisis mundial que abre escenarios inciertos en el nivel global. En este contexto se renuevan los debates para reimpulsar la promesa de la Independencia, que indefectiblemente nos obligan a pensar las diversas formas de la dependencia de la historia reciente como trabas a superar. Este ensayo indaga en particular la idea de la dependencia económica, que sintetiza el vínculo de un país políticamente declarado independiente con el mercado mundial. Se presentan sus dimensiones centrales, para identificar el carácter social de los procesos económicos de la dependencia.

Palabras claves: Independencia - Dependencia económica - Restricción externa - Desarrollo

realidad económica 302 (2016) pp. 118-141

ISSN 0325-1926

* Investigador de la Sociedad de Economía Crítica de Argentina y Uruguay (SEC).

** Investigador del CONICET y docente en la UBA y el IDAES (UNSAM).

Regarding the bicentennial of National Independence. Brief essay on the National Economy's dependence

Kirchnerism and Macrism represent two strategies of insertion into the world, corresponding to two different social alliances, both within a framework of important continuities and differences. Disputes within the ruling classes, which seek, in the past, reference models to deal with the framework of a global crisis that opens uncertain global scenarios. In this context discussions are renewed to re-promote the promise of Independence, which inevitably forces us to think about the various forms of dependence in recent history as obstacles to overcome. This essay explores in particular the idea of economic dependence, which synthesizes the bond of a country politically declared independent with the world market. Its main dimensions are presented to identify the social character of economic processes of dependence.

Keywords: Independence -Economic dependence - External restriction - Development

Fecha de recepción: agosto de 2016

Fecha de aceptación septiembre de 2016:

Consideraciones introductorias

Entre sus varias acepciones, la Real Academia Española define el sustantivo independencia como la “libertad, especialmente la de un Estado que no es tributario ni depende de otro”. A partir de esta definición es evidente que la Argentina no es ni ha sido un país independiente, sino más bien todo lo contrario. Por eso, antes que reflexionar sobre la independencia nacional, resulta más atinado hacerlo sobre los factores que concurren a explicar la matriz dependiente de la economía.

Este año se celebran dos siglos de la declaración de la Independencia en el Congreso de Tucumán y como en aquellos años, los debates en torno de qué rumbo darle a la nación están candentes. Definiciones básicas sobre cuáles son los objetivos deseables, cómo construir los caminos para llegar, quiénes serán los protagonistas de ese proceso, quiénes compañeros de ruta y quiénes olvidados en el trajín: son todas decisiones en disputa, ninguna dada a la experiencia sin más y asociadas con elaboraciones políticas y conceptuales (Mazzeo, 2016).

Entre la conocida declaración de fidelidad al rey depuesto de la Revolución de Mayo centrada sobre el puerto de Buenos Aires y el Congreso de Tucumán, aparecieron con virulencia ya los debates en torno de cuál sería la mejor trayectoria para lograr la añorada Independencia. La asociación estratégica con la potencia emergente (Gran Bretaña), el tipo de producción a desarrollar, la definición misma del territorio del nuevo país, entre no pocas disputas que se cobraron vidas. Estas contiendas continuaron en las décadas siguientes, porque el carácter definitorio de algunas declaraciones las dispone la historia y no la sola voluntad de los declarantes. Las peleas entre liderazgos y proyectos de país, no siempre adaptables a los modelos escolares ni a la escolástica simplificadora, mezclaban ansias de poder y negocio con formas de la naciente nación argentina.

Con luces y sombras, en el transcurso del siglo XIX se consolidó un Estado nacional que, por la razón y la fuerza, logró unificar lenguaje, moneda, códigos legislativos, pesos y medidas, fronteras y el monopolio (legítimo) de la violencia (Oszlak, 1997). El esfuerzo, explícito desde la llamada Generación del '80, por crear una tradición común, símbolos y próceres muestra que las lecturas que hacemos sobre el pasado están también sesgadas por el futuro que imaginamos. El Centenario fue festejado en el apogeo final del proyecto agroexportador, promoviendo la idea de una Argentina próspera, a la altura de las potencias mundiales, que contrastaba con las fuertes exclusiones internas, que aún se debatían por determinar quiénes serían considerados ciudada-

nos con derecho a opinar sobre el rumbo del país. La ley de residencia y la Sáenz Peña, la Semana Trágica y la primera experiencia populista de la mano de Yrigoyen muestran tensiones que explotarían en el primer golpe de Estado de la Argentina moderna, con Uriburu y Justo a la cabeza. La idea misma del “Granero del Mundo” como experiencia exitosa se daba contra una realidad social y política muy distante, en un mundo en crisis tras la Primera Guerra Mundial y agravado sobremanera a raíz del *crash* de 1929.

Es relevante marcar la confluencia de tres factores que, a la postre, requerirían de un nuevo esquema político-económico para ordenar el futuro del país: a) los conflictos sociales internos, en particular con las clases populares; b) el contexto mundial de crisis y redefinición del capitalismo en escala internacional y, estrechamente asociado, el cambio de potencia hegemónica; y c) las disputas al interior de la clase dominante. Las opciones en juego no eran del todo evidentes, y desde distintos sectores comenzaron a ensayarse reflexiones sobre la necesidad de superar la independencia política y consolidarla a partir de la independencia económica. ¿Cuál sería el nuevo rumbo, cómo se llevaría adelante, con quiénes? La evidencia del agotamiento de la expansión agroexportadora se iba acumulando sin una única y clara alternativa, mucho menos una que satisficiera intereses y necesidades de todas las clases sociales.

La etapa comúnmente denominada como de industrialización no tuvo un inicio anunciado con declaraciones sino que decantó por la superposición de fenómenos diversos pero confluyentes (Arceo, 2003; Burachik, 2016; Dorfman, 1983). Esto es relevante porque el debate historiográfico y político se vería renovado para determinar el punto de inflexión, buscando el parteaguas de la nueva etapa caracterizada, según la óptica del observador, de desvío al fracaso, al éxito o a las nuevas contradicciones y tensiones. Hasta el día de hoy la dirigencia política apela a este crudo debate, de vital actualidad: la apelación “patriótica” de la Mesa de Enlace durante el álgido 2008 llamaba a recuperar el lugar perdido de “Granero del Mundo”, corrigiendo un desvío populista de siete u ocho décadas. El kirchnerismo, por su parte, se promovió a sí mismo como el garante de una cierta reindustrialización, cuyo prefijo asume la recuperación de una tarea iniciada antes. Ambas apelaciones funcionan en el conjunto de la sociedad nacional, buscando en sus raíces la promesa de un futuro mejor que el presente.

Las décadas de la industrialización están ligadas con múltiples nuevas tensiones económicas, sociales y políticas. Éstas incluyen, pero no se agotan en la urbanización, el rol dinámico del mercado interno, la asalarización de la población trabajadora, la complejización de la estructu-

ra de clases, la consolidación del capital extranjero como actor cada vez más protagonista (ahora de base predominantemente industrial), la emergencia del segundo populismo moderno (que al igual que el primero dejaría una nueva marca de identidad política persistente hasta nuestros días). La etapa abarca también la totalidad de los golpes cívico-militares que modificaron la vida del país, llevando a una espiral de violencia política que negaba la representación democrática de toda la sociedad argentina: de las clases populares por la vía de la proscripción, de las clases dominantes por la imposibilidad de crear un partido moderno que gane elecciones sin hacer concesiones.

Esta etapa alumbró el debate de ideas quizá más propiamente latinoamericano sobre las alternativas de desarrollo en el marco de un mundo capitalista. Los aportes de Prebisch con su esquema “centro-periferia” dieron inicio al pensamiento estructuralista latinoamericano que acabó desplegándose en gobiernos, academias y organismos internacionales (CEPAL), logrando impulsar políticas concretas en nuestro país. Debates marxistas sobre el carácter de las formaciones económico-sociales latinoamericanas se cruzaron con esas ideas para originar la tradición dependientista, en sus diferentes versiones. La caracterización de nuestra realidad, sus potencialidades y limitaciones ganaron nuevas dimensiones con estos análisis, que quebraron ilusiones simplificadoras sobre la industrialización como forma misma de esta nueva independencia (Osorio, 2016). Las limitaciones tecnológicas y de escala de mercado se vincularon con agentes sociales cuyos comportamientos reales distaban de los esperados, repitiendo sesgos de la etapa de desarrollo previa.

Estos debates fueron cortados de cuajo por la fuerza con la ola de golpes de Estado en la década de 1970, que dieron inicio en el cono sur latinoamericano a lo que luego el mundo conocería como neoliberalismo (Harvey, 2005). Una nueva fase que se constituyó con cortes más fuertes, que las más de las veces confunde tendencias mundiales y particularidades nacionales. Su imposición por la fuerza fue modelando lentamente una nueva cultura que avalara sus preceptos de individualismo y consumismo como epítome de la civilización. Esta ofensiva de la clase dominante global tuvo aliados locales definidos (y decisivos en más de un sentido), pero se encontró con resistencias sociales por doquier, y nuestra región tuvo la particularidad de ingresar al siglo XXI con gobiernos que recuperaban esas experiencias en el discurso.

En el caso argentino, el kirchnerismo se constituyó apelando a esa memoria histórica sobre la experiencia previa al golpe, enarbolando la necesidad de crear en el país un “capitalismo en serio” de la mano de una burguesía nacional que tomara en sus manos la tarea del desarro-

llo. El capital industrial supo hacer las concesiones necesarias para que el nuevo populismo pudiera promover durante más de una década la idea de que la patria se construía integrando mediante el consumo que fomentase la reindustrialización. Empleo, consumo, industria se mezclaron con el crédito para conciliar este proyecto social con una gran parte del legado neoliberal nunca puesto en cuestión. Este nuevo desarrollismo conquistó el consenso (consciente) de una parte de la sociedad, que se consideró reparada en términos históricos respecto de los años inmediatos previos. Pero también incrementó las tensiones al interior de las clases dominantes, otra vez en disputa por definir proyectos de país, socios y adversarios.

El azar histórico quiso que el Bicentenario repitiera el escenario de parateaguas (Musacchio, 2016). El cambio de gobierno entre el kirchnerismo y Cambiemos representa dos estrategias de inserción en el mundo, correspondientes con dos alianzas sociales diferentes, ambas dentro de un marco de continuidades tan importantes como las divergencias. Disputas al interior de las clases dominantes, que buscan en el pasado modelos de referencia para lidiar con el marco de una crisis mundial que abre escenarios inciertos en el nivel global. En este contexto se renuevan los debates para reimpulsar la promesa de la Independencia, que indefectiblemente nos obligan a pensar las diversas formas de la dependencia de la historia reciente como trabas a superar¹.

La dependencia

El proceso independentista libró a los territorios de los virreinos del vínculo colonial con España, dando paulatina forma a los actuales países -por entonces sólo proyectos-. Aunque aún hubo que librar batallas armadas y resistir intentos de invasión por parte de potencias, en la medida en que los países conquistaron cierta autonomía política, las cadenas de sujeción cambiaron de forma. La idea de la *dependencia económica* sintetiza este nuevo vínculo de un país políticamente declarado independiente con el mercado mundial. Más específicamente, y desde nuestra perspectiva teórica, en lo que sigue presentaremos de modo esquemático las que, a nuestro entender, constituyen las principales restricciones estructurales para que la economía argentina rompa con su cuadro histórico de dependencia.

¹ También el azar quiso que este año se cumpla el centenario de la primera edición del libro de Lenin *El imperialismo, fase superior del capitalismo*. Se trata de una obra fundacional en tanto sentó las bases para pensar más tarde la idea de dependencia, como reverso de la relación imperialista (dos Santos, 1970).

Antes de abocarnos a ello, conviene explicitar algunas de las principales dimensiones características de una situación de *dependencia económica*.

La primera se vincula con la noción de *dependencia tecnológica*. Ésta surge de la incapacidad que ha tenido la Argentina para acceder a niveles crecientes de autonomía y de integración y diversificación del tejido productivo por la vía del desarrollo nacional de industrias de alto contenido tecnológico. Se trata de ámbitos manufactureros que, como lo demuestra la copiosa evidencia disponible, no casualmente han sido (y siguen siendo) centrales para el desarrollo de la mayoría de los países que lideran la fase actual del capitalismo mundial (Arceo, 2011; Fajnzylber, 1983).

La dependencia tecnológica se expresa en la baja capacidad del país de generar mejoras, no por falta “de ideas”, sino por la desarticulación del sistema de producción. Éste se encuentra condicionado por el control directo o indirecto, a través de las llamadas cadenas globales de valor, de capitales de países centrales y algunos de la “nueva periferia”, que dificultan la adopción y adaptación de nuevas tecnologías al espacio nacional. Por consecuencia, la economía produce con un severo retraso de productividad en el nivel sistémico, lo que no quita la elevada eficiencia de algunas ramas específicas, al tiempo que obliga a los capitales que acumulan en el país a buscar otras formas de competir en el mercado global. La superexplotación de la fuerza de trabajo (pago a la fuerza de trabajo por debajo de su valor), la tendencia extractivista sobre los recursos naturales y el aprovechamiento de ámbitos de acumulación privilegiados por las políticas públicas son tres mecanismos compensadores clave para nuestra economía (Castellani, 2009; Costantino, 2013; Féliz, 2012).

La segunda dimensión pasa por lo que podríamos llamar la *dependencia conceptual*. Pese a los vaivenes que ha experimentado el ciclo económico, político e ideológico en el país, el cuadro de dependencia económica se asocia con la larga hegemonía del postulado de las ventajas comparativas. Según el cual, lo mejor que le puede suceder a nuestro país es afianzar un perfil de especialización y de inserción internacional asentado sobre aquellos rubros en los que somos genuinamente competitivos; esto es, en sectores asociados básicamente con el procesamiento de recursos naturales y unos pocos *commodities* fabriles. Y que, amplia apertura comercial mediante, nos aboquemos a importar gran parte de los bienes industriales que sostienen la demanda productiva y la de los consumidores. Por lo general, en estos planteos, ampliamente difundidos en ámbitos ortodoxos, pero también recuperados por acción u omisión en no pocos espacios heterodoxos, se

suelen omitir los límites marcados que este tipo de perfil le impone a la generación de empleo, a la capacidad de sostener en el tiempo una ecuación distributiva relativamente equitativa, a la reducción de la dependencia tecnológica y, con ello, la difusión de aprendizajes y progreso técnico y, en suma, al propio desarrollo económico nacional.

Esta dimensión conceptual de la dependencia involucra también la idea del lugar que se ocupa en el mundo y qué agentes tienen capacidades de maximizar las potencialidades del mismo. Así, por ejemplo, la preocupación por tentar al capital extranjero por invertir en el país, reforzando especializaciones no ligadas con las necesidades o los intereses nacionales, excede largamente a la ortodoxia conservadora. En un mismo sentido se puede considerar la aceptación de recetas, modelos, tribunales y espacios de coordinación orientados por voluntades que nada tienen que ver con la cooperación entre países.

Es importante resaltar que este nivel de la dependencia también afecta a aquellas teorías desarrollistas que pretenden eludir los aspectos históricos de los procesos de desarrollo y proponen, no sin cierto formalismo, repetir el camino de los países que ven como modelos a seguir (dos Santos, 1970). Así, una parte de la escuela estructuralista se ha negado a tomar en consideración las contradicciones que adquiere la industrialización tardía en un capitalismo mundial integrado, atribuyendo todo problema a la insuficiencia del proceso y no a tensiones internas que, en definitiva, dotan a cada experiencia de singularidad histórica.

Finalmente, un tercer plano sería el de la *dependencia de divisas*, que alude al hecho de que, por razones específicas que varían a lo largo de distintas coyunturas históricas (aunque muchas veces se repiten), es habitual que en su funcionamiento efectivo la economía argentina requiera un volumen de divisas que no se logra generar de manera endógena, de allí las recurrentes crisis externas que ha afrontado el país. En el mercado mundial, la moneda argentina no funge ni como medio de cambio ni como reserva de valor, lo que, en una economía plenamente integrada a ese espacio, fomenta constantes flujos de conversión a monedas "fuertes".

Se trata de una cuestión relevante por múltiples aspectos, particularmente porque el actor económico que "pone" las divisas para sostener la dinámica del modelo de acumulación local, asume y detenta una centralidad estructural decisiva o, en otras palabras, cuenta con un poder de veto ostensible y determinante sobre el accionar estatal, que generalmente hace pesar a su favor y que se puede manifestar de maneras diversas: corridas cambiarias, subas de precios, reticencia inversora,

obtención de diversos tipos de prebendas, “colonización” de ciertos espacios de la gestión pública, etc.

La caracterización histórica de este nivel de la dependencia fue la famosa restricción externa al crecimiento que, bajo el esquema del ciclo tipo *stop and go* (Braun y Joy, 1968; Diamand, 1973), suponía un estrangulamiento generado por el carácter fuertemente procíclico de las importaciones. La necesidad de insumos, bienes intermedios y de capital que la economía nacional no produce fomentan este comportamiento de las compras al exterior, sin demasiado control sobre la capacidad de oferta. A este rasgo “clásico” de la restricción externa, la etapa neoliberal le agregó, por intensidad y magnitud, otras fuentes de inestabilidad de poco control interno: la remisión de utilidades y dividendos, así como otros flujos vinculados con la operatoria del capital extranjero predominante en el plano estructural, los pagos de deuda e intereses y, ligado con todo lo anterior, la rapaz fuga de capitales (retiro de recursos del circuito de valorización nacional, en forma de moneda extranjera). Más allá de la capacidad de pago interna, estos flujos de recursos representan una salida permanente que sólo por coyunturas mundiales específicas son compensadas, y nada más que por un tiempo, por flujos de entrada. El carácter básicamente exógeno del rumbo de estos elementos introduce un cuadro de inestabilidad ostensible.

Si bien se trata de tres dimensiones complementarias de la dependencia económica, nos focalizaremos puntualmente en la última y le daremos relevancia a dos cuestiones. Por un lado, a la enunciación de los carriles más relevantes por los cuales suelen salir divisas desde la Argentina hacia el “resto del mundo”. Por otro lado, al señalamiento de los principales mecanismos a través de los cuales ingresan divisas al país, las que pueden o no compensar los flujos salientes, dando lugar a escenarios de restricción externa manifiesta o a la postergación de tal desenlace crítico.

En nuestra aproximación analítica, esto es importante no sólo para entender la trayectoria de la balanza de pagos en algún período específico, sino esencialmente para aproximarnos al *carácter social de los procesos económicos*, con la debida identificación de los actores que sacan/ingresan divisas al país (muchas veces un mismo actor aparece en “los dos lados del mostrador”, lo cual amplifica sobremanera su poder económico). Y, en ese marco, del mapa de ganadores y perdedores que, en términos de clases sociales y fracciones de clase, resulta de la articulación de una amplia gama de variables, entre las que sobresalen el contexto internacional y, en el nivel interno, la naturaleza de las políticas públicas (acciones y omisiones estatales en diversos frentes), las estrategias desplegadas por los diferentes actores económicos, el

conflicto de intereses, las bases sociales de sustentación de los diferentes planteos económicos y, en definitiva, el propio desenvolvimiento del modelo de acumulación.

Distintos cursos de la dependencia de divisas

Es evidente que las discusiones sobre dependencia involucran elementos políticos y culturales; sin embargo, aquí nos enfocaremos sobre los aspectos económicos y, más específicamente, sobre el tercer aspecto (la dependencia de divisas), en gran medida porque aparece como una forma visible que involucra a las otras dos dimensiones económicas. La economía argentina forma parte de una unidad mundial de acumulación de capital, en la que se inserta como espacio subordinado. Al no funcionar como nodo central de la acumulación, los flujos de salida de capitales son diversos. Esto provoca una desvalorización sistemática de la moneda local, que se hace evidente como salida de divisas por los carriles más variados. Desde nuestro enfoque, en el caso argentino sobresalen cinco factores estructurales².

1. Control de la estructura productiva

La incorporación del espacio argentino al mercado internacional, lo mismo que el de toda la región, se hizo en tanto abastecedor de materias primas para los países centrales. El capital extranjero controló desde el inicio los núcleos dinámicos de la acumulación vinculados con estas exportaciones, fomentando el desarrollo de capitales locales en la producción, el comercio y el financiamiento del negocio. Estos mismos agentes fueron los que dieron inicio a principios del siglo XX a la incipiente industrialización. Sin perjuicio de lo que un análisis más pormenorizado permitiría agregar, vale entonces señalar que: a) el capital local se desarrolló como apéndice del capital extranjero, compartiendo vínculos de negocios, y b) el capital industrial surge asociado con el agropecuario y comercial, y no en contradicción (como se estila caracterizar en los procesos históricos de los países centrales). Se ha señalado el peso central de estos factores en la conformación ideológica de la burguesía local, que difícilmente adoptaría en adelante ribetes nacionales cuando éstos se pusieran en entredicho con los vínculos externos (Cardoso, 1976; Peña, 1973).

Durante la etapa agroexportadora, la salida de recursos reunía los pagos de deuda (aquella por la cual el presidente Avellaneda prometie-

² Existen múltiples trabajos que abordan algunos o la totalidad de estos factores estructurales. Entre otros textos disponibles remitimos a Abeles, Lavarello y Montagú (2013), Schorr y Wainer (2014) y Treacy (2015).

ra que “millones de argentinos economizarían sobre su hambre y su sed”) y las remisiones de utilidades de las empresas extranjeras (incluyendo las garantizadas por ley y las obtenidas mediante fraudes). La balanza comercial suponía la exportación de materias primas para la compra de casi todos los bienes de consumo manufacturados, aspecto que analizamos en el siguiente inciso. En el período que va del inicio de la Gran Guerra al término de la II Guerra Mundial, los capitales europeos se retrajeron hacia los países centrales, desvinculando relativamente sus intereses en la región. Este cambio de origen exógeno permitió la expansión de capitales locales y estadounidenses así como de posiciones productivas del propio Estado, que ocuparon el lugar abandonado por los capitales externos. Durante estas décadas se desplegó la fase “fácil” de la industrialización, que avanzó centralmente por bienes de consumo masivo a instancias de un mercado interno altamente protegido y el usufructo de tecnologías conocidas.

El pasaje a la fase “difícil” de la industrialización coincidió en el tiempo con el final de la reconstrucción de posguerra, que renovó el interés del capital extranjero (sobre todo el de origen estadounidense) por colocaciones en la región. No sin duros debates con las tendencias políticas nacionalistas, el denominado desarrollismo acabó por incorporar como “socio” en las ramas dinámicas a las empresas multinacionales, pretendidos vehículos de tecnología y capital. Estas inversiones se centraron sobre la producción y el abastecimiento de los mercados locales, reinvertiendo parte de sus utilidades. En el transcurso del decenio de 1960 y en los años iniciales del de 1970 la industria fue el principal destino de importantes flujos de inversión, que ingresaron a Brasil y México en particular, y en menor medida a la Argentina. Toda la etapa permitió el desarrollo de una diversidad de empresas nacionales, en particular en sectores vinculados con las empresas estatales, pero sin llegar a erosionar de modo decisivo el predominio económico y la centralidad estructural del capital extranjero.

Con la avanzada del neoliberalismo desde mediados de la década de 1970 aparecerían nuevos cambios. Conforme la reestructuración global del capital, guiada por la deslocalización territorial, fragmentación productiva y la creciente financiarización de los excedentes, la región en general y la Argentina muy en particular, verían modificado su lugar en el circuito de valorización. En un proceso de largo aliento y no exento de contradicciones, la estructura productiva del país incorporó nuevos sesgos: a) el privilegio de actividades altamente competitivas, ligadas con la extracción de materias primas o su procesamiento básico (lo cual incluye no pocas industrias de transformación), b) la expansión del capital en nichos de mercado protegidos por la políticas públicas (central-

mente obra pública, algunas ramas industriales promovidas explícitamente y servicios públicos), y c) la centralidad de la actividad financiera (no restringida al capital bancario).

Esto ha renovado los desbalances de la estructura productiva, que ya no opone agro con industria, sino actividades ligadas con ventajas comparativas, las finanzas y aquellas protegidas respecto de las demás. En el primer conjunto la regla ha sido un triple proceso de creciente concentración económica, así como de centralización y extranjerización de la propiedad. En el espacio productivo, este núcleo dinámico de capitales reguladores obtiene tasas de ganancia superiores a la media, usando tecnologías de proceso avanzadas y demandando fuerza de trabajo calificada. Al estar plenamente integrado con el circuito global del capital, esta cúpula empresaria no sólo controla la casi totalidad de las exportaciones y aprovecha los mercados internacionales de crédito, sino que remite utilidades al exterior. De acuerdo con las estimaciones de Gaggero y Schorr (2016), en la actualidad las 200 empresas más grandes del país explican alrededor del 20% del PIB y algo más del 60% de las exportaciones totales. Dentro de ese universo de firmas líderes, un total de 137 pertenece a capitales extranjeros (sea mediante el control accionario total o mayoritario, o bien en asociación con actores locales).

El notable predominio que ejerce el capital extranjero en nuestra economía responde a diversas cuestiones, entre las que se destacan la vigencia de una ley de Inversiones Extranjeras sumamente permisiva sancionada durante la última dictadura militar y ampliada en el menemismo, la suscripción en la década de 1990 de numerosos Tratados Bilaterales de Inversión con cláusulas leoninas en contra del país (la gran mayoría de los mismos todavía está en curso), la aceptación de tribunales de claro sesgo desfavorable para la resolución de conflictos (el CIADI del Banco Mundial), y también la debilidad manifiesta de buena parte del empresariado nacional.

Esto incorpora un elemento crítico sobre la balanza de pagos en la medida en que las empresas extranjeras suelen ser grandes “consumidoras” de divisas por distintas razones: remisión de utilidades y dividendos, pagos de honorarios, regalías e intereses, establecimiento de precios de transferencia por diferentes medios, etc. Ello, generalmente en el marco del control oligopólico que estos capitales ejercen en una multiplicidad de sectores, las ganancias extraordinarias que logran internalizar por distintas vías y su relativamente baja propensión a la reinversión en escenarios donde la intervención estatal suele apuntalar tales elementos.

A través de diversas formas de terciarización y abastecimiento, dicho núcleo se vincula con el resto de la economía, conformado por empresas de menor escala y capacidad competitiva, principal demandante de fuerza de trabajo. Por lo tanto, esta cúpula tiene un fuerte poder estructural sobre el conjunto de la economía, reafirmando el carácter dependiente de la totalidad del espacio nacional.

2. Balanza comercial

La integración de la economía argentina al mercado mundial como abastecedor de materias primas agropecuarias y comprador de bienes industriales fue la llave del análisis estructuralista, que abrió la puerta a debates que excedieron esa escuela, dando origen, por caso, a la teoría del intercambio desigual. Se pueden englobar en dos frecuentes explicaciones, no contradictorias entre sí: por un lado, el desigual desarrollo tecnológico (por entonces, más ágil en las producciones industriales) que eleva la brecha de productividades entre los países; y por el otro, el carácter oligopólico o monopolístico del comercio mundial, especialmente en las ramas de punta, que permite establecer mejores precios para ciertos bienes, apropiándose de excedentes (Caputo, 1982). El corolario es el mismo: un creciente esfuerzo por parte de la economía exportadora de bienes primarios, que nunca llega a compensar las salidas de recursos para comprar bienes cada vez más caros, provoca la sistemática reaparición de déficit comerciales. La formalización de este corolario ha sido la famosa tesis del deterioro tendencial de los términos de intercambio, cuya validez de largo plazo parece estar comprobada más allá de la manifestación de contratendencias ocasionales (Erten y Ocampo, 2012).

Sin embargo, a partir de la etapa de industrialización, el impacto de este tipo de intercambio se modificaría, pues las importaciones dejarían de ser exclusivamente de bienes de consumo final (parcialmente reemplazados por producción local) para incluir bienes intermedios y de capital. Esto significa que cuando las exportaciones no son suficientes para pagar por las compras, el desbalance comercial produce una paralización de la economía, impedida de adquirir bienes requeridos para producir. De manera sistemática, la industria argentina registró abultados desequilibrios comerciales, con las consiguientes implicancias negativas sobre la balanza de pagos. En el transcurso de la sustitución de importaciones, los denodados esfuerzos realizados sentaron las bases para dinamizar a muchas actividades fabriles y lograr una cierta diversificación sectorial, pero no para revertir la dependencia de divisas y la tecnológica, toda vez que, por diferentes razones, resultó muy complejo avanzar en la integración del entramado productivo a instancias del

desarrollo sustitutivo de muchos insumos intermedios de uso difundido y, fundamentalmente, de maquinarias y equipos. Se trató de un período en el que el sector agropecuario y los grandes terratenientes perderían predominio económico, pero preservarían su centralidad estructural en calidad de abastecedores de divisas.

Esta lógica, que fue analizada en la literatura económica con las coordenadas del enfoque *stop and go*, no se vio alterada en sustancia por el incremento del componente industrial en las exportaciones, pues básicamente se trata de manufacturas básicas de bienes primarios. La integración global de las cadenas de valor refuerza este rasgo de la industria local. En ese marco, desde la dictadura militar de 1976-1983 el cuadro externo desfavorable se agrava sobremanera ante el despliegue de un proceso de desindustrialización y de reestructuración sectorial profundamente regresivo y de largo alcance que, con sus más y sus menos, perdura hasta nuestros días. Entre sus manifestaciones más salientes, este proceso va a implicar un vuelco de la estructura industrial local hacia el procesamiento de recursos naturales (reprimarización) y un desmantelamiento de numerosas ramas industriales, sobre todo las que presentan mayores potencialidades en lo atinente a la generación, la difusión y el uso de tecnologías.

Todo ello, a raíz de la implementación de políticas económicas cuyo sustrato conceptual encuentra sus raíces en planteos centrales de la teoría de las ventajas comparativas y que tuvieron un neto sesgo antiindustrial y desembocaron en el desplazamiento de producción nacional por bienes importados (por ejemplo, el *shock* aperturista de Martínez de Hoz y el aplicado en el decenio de 1990, la “tablita”, el propio plan de convertibilidad, algunas regulaciones para rubros manufactureros específicos, etc.). Como consecuencia de todo esto, a la par que se simplificó el entramado fabril, se potenció notablemente la dependencia tecnológica y tuvo lugar un proceso acelerado de concentración y centralización del capital, se registraron déficit comerciales sumamente pronunciados, con la excepción de unas pocas industrias procesadoras de materias primas y controladas por grandes corporaciones extranjeras y un puñado de grupos económicos locales.

Durante los gobiernos del kirchnerismo, pese a los escenarios y los planteos aparentemente proclives a la reindustrialización, buena parte de los sesgos heredados (reprimarización, dependencia tecnológica, concentración y extranjerización, etc.) se profundizaron y, salvo en unos pocos años, se manifestaron desequilibrios comerciales abultados. En efecto, la industria registró déficit comercial en casi la totalidad de sus ramas, con excepción de alimentos y bebidas y, en algunos años, acero, aluminio y cuero con poco o nulo procesamiento (Castells y Schorr,

2015). Uno de los principales elementos para dar cuenta del afianzamiento de estos rasgos del sector manufacturero pasa por el peculiar “fomento industrial” que se instrumentó que, entre otras cosas, trajo aparejado el desplazamiento de producción nacional por importaciones, “sustitución inversa” que se verificó en numerosos rubros fabriles como, entre otros, el automotriz, el de bienes de capital, la electrónica de consumo y los proveedores del sector energético.

Es en ese marco que se manifiesta una “paradoja” interesante: si bien durante los gobiernos kirchneristas la industria fue catalogada como la “locomotora del crecimiento” y el sector dinamizador y ordenador de un “modelo de crecimiento con inclusión social”, en los hechos la no reversión de la dependencia sectorial de divisas terminó fortaleciendo la centralidad estructural y el poder de veto de los grandes proveedores de divisas en la Argentina, cuyo ciclo de acumulación y reproducción ampliada del capital en la esfera productiva gira alrededor de actividades con un bajo o nulo grado de industrialización.

3. Sector energético

En el derrotero de la dependencia de la economía argentina, a comienzos del decenio de 2010 irrumpe con fuerza un factor que erosiona de manera considerable los saldos externos. Nos referimos al déficit comercial del sector energético.

En la explicación de este elemento “nuevo” confluyen principalmente dos tendencias que se generaron al calor de las reformas neoliberales de los años 1990 (desguace y venta de YPF, “desregulación” del mercado hidrocarburífero, privatizaciones en el segmento del gas natural y la energía eléctrica, etc.), y que, lejos de corregirse, se reforzaron bajo los gobiernos del kirchnerismo. Por un lado, la marcada dependencia que presenta la matriz energética nacional respecto de los combustibles fósiles. Por otro, la estrategia desplegada por el oligopolio petrolero –y convalidada por muchas acciones y omisiones estatales– de jerarquizar la sobreexplotación y la subexploración.

El desarrollo para la exportación del mercado de hidrocarburos a partir de su privatización no se condice con los recursos disponibles del país. En un contexto como el de la última década, donde se combinaron crecimiento de la economía y falta de inversiones en el rubro energético, el resultado fue la aparición del déficit comercial por esta actividad. Esto es relevante toda vez que la energía tiene un peso particularmente clave en la estructura productiva: tal como describimos que ocurrió con otros bienes a partir de la industrialización (insumos intermedios y bienes de capital), la dependencia externa de abastecimiento de energía provoca la posibilidad de paralizaciones de la actividad por

su causa. Para tener una dimensión de este nuevo dato estructural de la dependencia externa, basta con señalar que entre 2013 y 2015 el nivel de actividad prácticamente no se expandió en la Argentina y el déficit comercial acumulado del sector energético se aproximó a los 17 mil millones de dólares.

4. Deuda externa

La deuda externa ha estado atada a nuestro país desde los momentos iniciales de su formación como Estado-nación. El famoso empréstito de la Baring Brothers, pactado por Rivadavia, del cual no llegó al país ni la tercera parte y se pagó más de 10 veces al cabo de un siglo, es expresivo del tipo de relación que involucró para la Argentina ingresar al mercado mundial en una posición subordinada. La retracción global de capitales asociada con la etapa de industrialización en el país implicó una disminución del peso de este factor de dependencia económica. Fue a partir de la década de 1970 que el mecanismo fue rehabilitado para nuestro país, especialmente con la política aperturista de la última dictadura militar que desreguló el mercado de capitales y facilitó la toma de deuda por parte de privados y del propio Estado en el marco del despliegue de un proceso acuciante de desindustrialización y la creciente financiarización de la economía doméstica.

La deuda pública contratada esos años se destinó a financiar el terrorismo de Estado, lo que permite asociar en origen la deuda con un problema de derechos humanos vulnerados. Accesoriamente, la dictadura estatizó la deuda privada de un centenar de grandes empresas antes de entregar el gobierno, estatizando los costos del gigantesco negocio especulativo montado por el equipo económico golpista. La mayor parte de la deuda pagada, canjeada y renovada desde entonces tiene este origen espurio, repudiada por ilegal, ilegítima y usurera, lo que permite calificarla en el derecho internacional como deuda odiosa (Olmos Gaona, 2011).

De manera estructural, en el transcurso del largo período de auge del neoliberalismo el endeudamiento externo se asoció o, más atinadamente, resultó plenamente funcional a la internacionalización financiera que llevaron a cabo las fracciones predominantes del capital. De allí el crecimiento exponencial que experimentaron la deuda externa y la fuga de capitales locales al exterior: en 2001 el *stock* de estas variables se aproximó, en cada caso, a los 140 mil millones de dólares (a mediados del decenio de 1970 comprometían, respectivamente, algo más de 7 mil millones de dólares y cerca de 4 mil millones). En referencia a estas cuestiones, caben tres comentarios.

El primero es que al calor de los ciclos de endeudamiento externo se produce el ingreso al seno del poder económico local de los acreedores externos que, al menos hasta el final de la convertibilidad, pasarían a ocupar un lugar prominente en la definición de la política económica y en la captación del excedente generado socialmente. El segundo es que el predominio de “lo financiero” como uno de los ejes más salientes del modelo de acumulación vigente entre 1976 y 2001 no implica que los grandes ganadores fueran exclusivamente los bancos. Tal como Lenin (1974) explicó respecto de su definición de “lo financiero”, también resultaron ampliamente beneficiadas numerosas grandes empresas y grupos económicos que, aun basando su acumulación en actividades productivas, pudieron apropiarse por distintos medios de una proporción considerable del excedente y, en lugar de reinvertir esos recursos en la esfera de la producción, los canalizaron hacia diversas modalidades de especulación financiera y/o a la fuga de capitales. Este accionar fue convalidado e impulsado por la propia intervención estatal y, fundamentalmente, por el “combustible” que brindó la deuda externa (en especial, la contraída por el sector público). El tercer comentario es que la deuda jugó a partir de este momento el rol de disociar las fases de crisis dentro del ciclo, al permitir dilatar ajustes en la balanza de pagos cuando existen capitales disponibles. El costo de esto ha sido un peso creciente de los pagos de deuda en las finanzas públicas.

El kirchnerismo priorizó una estrategia diferente en este tema. El llamado “desendeudamiento” alude básicamente a la declinación del peso de la deuda pública en el PIB³. Dicho proceso se debió, en lo sustantivo, a la confluencia de dos factores: por un lado, el pago “al contado” de intereses y vencimientos de capital tomando deuda con el propio Estado y con reservas internacionales; por el otro, la expansión del nivel de actividad. El *stock* de deuda pública, sin embargo, se incrementó en términos absolutos, aunque asociado con un cambio relevante en términos de acreedores (la deuda entre organismos estatales supera la mitad de la deuda pública total) y en la moneda de denominación (aproximadamente la mitad está en pesos, frente a menos del 10% antes del canje de 2005). Según las cifras oficiales, hasta 2013 se pagó un monto total equivalente a 192 mil millones de dólares, un 125% del valor de la deuda a 2003, lo que explica la denominación usada por la entonces

³ La reducción del monto adeudado tras el canje de deuda realizado en 2005 (reabierto en 2010 y 2013) obedece a un esfuerzo de contabilidad creativa más que a un fenómeno real. Si bien se incluyó un recorte sobre el monto de capital, se reconocieron (y capitalizaron) los intereses caídos, se agregó un premio por crecimiento del PIB, y se omitió consignar provisiones de pago por los títulos que no ingresaron al canje (*holdouts*), lo que resultó en un monto de deuda equivalente o superior al canjeado (Cantamutto y Ozarow, 2016).

presidenta Cristina Fernández de que la Argentina era “pagadora serial”. Interín se revalidaron tribunales externos, acreedores espurios y deuda ilegal, evitando atender los reclamos de auditoría de la deuda, a pesar de los fuertes elementos para considerar el pedido, entre los referidos por el fallo del juez federal Ballesteros y la consulta popular llevada a cabo por la CTA en 2003.

El reconocimiento de la deuda con el Club de París, el CIADI y Repsol por la expropiación de sus acciones en YPF, así como la suscripción de acuerdos financieros con China, produjeron sucesivos incrementos desde 2014. Ello, con el propósito fundamental de retornar a los mercados financieros de capitales con vistas a la obtención de financiamiento externo para afrontar un cuadro de restricción externa desatada.

Este fue el designio que Macri tomó como mandato, acordando velozmente, con la anuencia de la mayoría del Congreso, con los “fondos buitre” que litigaron en las cortes de Nueva York por poco más de 11 mil millones de dólares. A la par de un ajuste profundamente regresivo, dicha estrategia se inscribe en el intento (hasta el momento exitoso) de restablecer las bases para un nuevo y virulento ciclo de endeudamiento externo funcional a los intereses del capital extranjero predominante y de los sectores domésticos que motorizan la fuga de capitales, la financiación de importaciones que muchas veces desplazan producción nacional y, por ende, afianzan la dependencia tecnológica y la reprimarización, y un nuevo auge de la especulación financiera. En ese marco, el “re-endeudamiento” ha vuelto a posicionar a “lo financiero” como uno de los ejes del modelo de acumulación y está posibilitando el “regreso triunfal” de los acreedores externos y el capital financiero al núcleo duro de los sectores dominantes de la Argentina.

5. Fuga de capitales

Como se discutió, los anteriores cuatro factores de la dependencia de divisas se caracterizan por implicar un flujo de entrada de bienes o servicios de algún tipo. Sin embargo, resulta insuficiente para caracterizar la forma que adquiere la dependencia económica de la Argentina. Entre 1976 y 2001, sobre todo durante la dictadura militar y la convertibilidad, el gran empresariado argentino y las clases altas remitieron cuantiosos recursos fuera del territorio nacional, principalmente a través de la compra de activos en el exterior, tanto físicos (por ejemplo, vía inversiones inmobiliarias y en empresas), como financieros (divisas, títulos, acciones, etc.), aunque las evidencias disponibles indican que esta última fue la modalidad privilegiada. Estas adquisiciones no están guiadas necesariamente por la lógica de maximizar la rentabilidad, pues en no pocos casos, se trata de colocaciones de escaso rendimiento. Se trata del reti-

ro de recursos bajo formas que funcionen como reserva de valor en el mercado mundial (función que el peso argentino no cumple)⁴.

Bajo los gobiernos kirchneristas la fuga de capitales por parte de estos grupos continuó siendo sumamente dinámica, en particular en algunas coyunturas económicas y/o políticas puntuales. Esa línea de continuidad en lo que hace a la “formación de activos externos” por parte del sector privado no debería hacer perder de vista la existencia de algunas modificaciones en ese proceso de internacionalización.

En el marco de la hegemonía neoliberal la fuga de capitales estuvo básicamente relacionada con el despliegue por parte del capital local más concentrado de estrategias de valorización financiera, así como con la salida al exterior de buena parte de los recursos generados por la venta de empresas y grupos nacionales al capital extranjero. Se ha mostrado la asociación casi perfecta que se manifiesta entre la constitución de estos activos y el crecimiento de la deuda externa, lo que echa por tierra la idea de que esta última se contrajo para solventar una insuficiencia de ahorro nacional: financia la fuga (Basualdo, 2006). En la fase más reciente, si bien algunos de estos elementos se mantuvieron (como la remesa de recursos generados por la desnacionalización de algunas empresas oligopólicas), lo que parece haber primado es el envío al exterior de las abultadas ganancias internalizadas por este segmento del poder económico en un escenario de fuerte crecimiento durante varios años y relativa reticencia inversora (Gaggero, Schorr y Wainer, 2014).

El “financiamiento” de la dependencia de divisas y el carácter social de los procesos económicos

En una economía con tanta “sangría estructural” de divisas, y en ausencia de una estrategia nacional de desarrollo que ataque decididamente los nodos centrales de la dependencia económica, resulta inevitable garantizar flujos de recursos externos que ingresen al país y permitan compensar en mayor o menor grado los recursos salientes. En otras palabras, las vías a través de las cuales ingresan divisas al país

⁴ Gaggero, Gaggero y Rúa (2015) discuten con mayor precisión el problema de la fuga, incorporando en el análisis los recursos fugados por la vía de la sobrefacturación de importaciones y la subfacturación de exportaciones, entre otras prácticas en el límite de lo legal. Si bien no toda fuga es ilegal, un monto no despreciable se encuentra en una zona de dudosa calidad jurídica. Estas dudas se incrementan cuando los recursos se colocan en zonas de secreto financiero (paraísos). Macri se vio involucrado en un escándalo asociado con estas prácticas apenas asumió como presidente, cuando estalló en el nivel mundial el escándalo de los llamados “papeles de Panamá”.

serán decisivas para morigerar o postergar la inevitable ocurrencia de episodios de restricción externa que, por lo general, suelen ser “solucionados” con políticas de ajuste con un claro (y procurado) perjuicio sobre el campo popular. La identificación de los canales escogidos para “financiar” la dependencia arroja interesantes elementos de juicio para aproximarse al referido *carácter social de los procesos económicos*. De modo excesivamente sintético, la experiencia de nuestro país permite identificar al menos cinco mecanismos (no excluyentes entre sí) por los cuales pueden ingresar (o ahorrarse) divisas:

- **Endeudamiento externo:** se trata de un instrumento tan “seductor” como complejo ya que si bien entran recursos a la economía local, en el “minuto siguiente” hay que afrontar los pagos del capital y los intereses adeudados, con el riesgo serio de caer en recurrentes crisis de deuda ante retracciones externas de capitales. Este riesgo se ve incrementado por el hecho de que los créditos externos no se suelen utilizar para apalancar estrategias de desarrollo;
- **Fomento de inversiones extranjeras:** con un problema similar que la deuda en “t+1”, en la medida en que el capital foráneo remite cuantiosos recursos al exterior por múltiples vías (que en el mediano y largo plazos superan las entradas originales). Habría que adicionar el hecho de que su ingreso ha tendido sistemáticamente a potenciar el cuadro de dependencia tecnológica y el tipo de especialización e inserción internacional prevaleciente;
- **Repatriación de capitales nacionales colocados en el exterior:** mediante “blanqueos” de distinta naturaleza, en diferentes momentos de la historia reciente se apostó a este objetivo con escasísimos resultados efectivos y muy altos y variados costos para la sociedad (como evitar la investigación de esos fondos o propiciar la tributación por debajo de lo que paga cualquier ciudadano);
- **Superávit de balanza comercial:** puede generarse merced al despliegue de un proceso virtuoso de sustitución de importaciones y/o de un crecimiento pronunciado de las exportaciones. En este último aspecto, será importante contemplar sobre la base de qué tipo de bienes (y de actores) se sostiene la inserción exportadora: desde el punto de vista del desarrollo del país, no es lo mismo exportar soja y derivados, minerales y *commodities* industriales, que productos sofisticados en materia tecnológica y con efectos multiplicadores en el plano interno, por caso en términos de creación de empleo, encadenamientos productivos, innovaciones e inversiones; y
- **Ajuste de la economía argentina:** una forma de ahorrar recursos es evitar el acceso de los mismos para el conjunto de la sociedad, res-

tringiéndolos sólo a un puñado de actores poderosos. La vía principal ha sido la reducción del poder adquisitivo de los salarios y la consiguiente redistribución regresiva del ingreso en procura de “planchar” el nivel de la demanda interna y, por ese medio, los requerimientos de importaciones.

Desde el punto de vista del *carácter social de los procesos económicos*, no es lo mismo que el modelo de acumulación se expanda a partir de “dólares financieros”, que de “dólares comerciales” o de “dólares por inversiones extranjeras”. Es evidente que en un caso el esquema económico escogido y la correlación de fuerzas tenderá a favorecer a los acreedores externos y el capital financiero, en el otro a los grandes exportadores y/o a sectores de la burguesía industrial que sustituyen importaciones, y en el último al capital extranjero. Sin duda, una caracterización objetiva del *carácter* de un modelo de acumulación en una etapa histórica determinada no puede obviar la elucidación de cuál/es es/son el/los instrumento/s y el/los actor/es privilegiado/s para “financiar” la dependencia económica en términos de divisas.

En esa clave interpretativa, y de manera esquemática, una lectura de la trayectoria de la economía argentina en las últimas décadas indica que en la dictadura militar de 1976-1983 se privilegió el “financiamiento” vía endeudamiento externo; en el transcurso del primer gobierno de la recuperación de la democracia la centralidad la asumieron los grandes exportadores (sobre todo de *commodities* industriales) y el ajuste recesivo; bajo la convertibilidad se priorizó la deuda, las inversiones extranjeras y, desde mediados de la década de 1990, el ajuste de la economía; durante buena parte de las administraciones del kirchnerismo el eje del “financiamiento” pasó por los grandes exportadores (en especial de materias primas y algunos derivados manufacturados); y en lo que va del gobierno de Macri todo parece indicar que el epicentro se ha desplazado nuevamente hacia el endeudamiento externo y el ajuste recesivo.

De esto se sigue que a pesar de las indudables líneas de continuidad existentes, principalmente referidas a la profundización de la dependencia económica de la Argentina, cada una de las etapas aludidas tiene su especificidad histórica en términos de la dinámica del modelo de acumulación, la correlación de fuerzas entre las distintas clases sociales y fracciones de clase y la composición del bloque de poder. La captación de tal singularidad reviste importancia desde un punto de vista analítico, pero también en clave política.

Palabras finales

Las consideraciones que anteceden aluden al carácter dependiente de la economía argentina. Es indudable que para transitar el “camino a la independencia” se necesita reflexionar y problematizar socialmente la naturaleza de los factores estructurales que lo bloquean (aquí esbozamos algunos, que a nuestro criterio aparecen como los más importantes desde el ángulo de la economía). Sin duda, ese tránsito involucra un desafío harto complejo desde el punto de vista técnico, pero aún más en términos políticos en la medida en que los grupos sociales más favorecidos con la dependencia económica de nuestro país seguramente harán jugar todos los elementos a su alcance para preservar y multiplicar su poderío económico y, con eso, el cuadro de dependencia. De allí que resulte imperiosa la construcción de una amplia fuerza social en pos de una genuina independencia económica nacional. Negar los aspectos de continuidad de la dependencia no permitirán nunca resolverlos: se trata de analizarlos y, sobre todo, de cambiarlos.

Bibliografía

- Abeles, M., Lavarello, P. y Montagu, H. (2013): “Heterogeniedad estructural y restricción externa en la economía argentina”, en Infante, R. y Gerstenfeld, P. (eds.): *Hacia un desarrollo inclusivo. El caso de la Argentina*, CEPAL/OIT.
- Arceo, E. (2003): *Argentina en la periferia próspera. Renta internacional, dominación oligárquica y modo de acumulación*, UNQ/FLACSO/IDEP.
- Arceo, E. (2011): *El largo camino a la crisis. Centro, periferia y transformaciones de la economía mundial*, Cara o Ceca.
- Basualdo, E. (2006): *Estudios de historia económica. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*, Siglo Veintiuno.
- Braun, O. y Joy, L. (1968): “A model of economic stagnation. A case study of the Argentine economy”, en *The Economic Journal*, N° 312.
- Burachik, G. (2016): *Economía Aplicada. La economía argentina en el corto y el largo plazo*, Ediuns.
- Cantamutto, F. y Ozarow, D. (2016): “Serial payers, serial losers? The political economy of Argentina’s public debt”, en *Economy and Society*, Vol. 45, N° 1.
- Caputo, O. (1982): “El capitalismo periférico según Prebisch”, en *Araucaria de Chile*, N° 18.
- Cardoso, F. (1976): *Ideologías de la burguesía industrial en sociedades dependientes (Argentina y Brasil)*, Siglo XXI.
- Castellani, A. (2009): *Estado, empresas y empresarios. La construcción de ámbitos privilegiados de acumulación*, Prometeo.

- Castells, M. y Schorr, M. (2015): "Cuando el crecimiento no es desarrollo. Algunos hechos estilizados de la dinámica industrial en la posconvertibilidad", en *Cuadernos de Economía Crítica*, N° 2.
- Costantino, A. (2013): "Apuntes para una Ecología Política de la Dependencia. El caso del acaparamiento de tierras", en *Sociedad y Economía*, N° 25.
- Diamand, M. (1973); *Doctrinas económicas, desarrollo e independencia*, Paidós.
- Dorfman, A. (1983): *Cincuenta años de industrialización en la Argentina, 1930-1980*, Ediciones Solar.
- dos Santos, T. (1970): "La crisis de la teoría del desarrollo y las relaciones de dependencia en América Latina", en AA.VV.: *La dependencia político-económica de América Latina*, Siglo XXI.
- Erten, B. y Ocampo, A. (2012): "Super-cycles of commodity prices since the mid-nineteenth century", DESA Working Paper N° 110.
- Fajnzylber, F. (1983): *La industrialización trunca de América Latina*, Nueva Imagen.
- Féliz, M. (2012): "Neoextractivismo, neodesarrollismo y proceso de acumulación de capital: ¿superando el ciclo stop-and-go? Argentina, 2003-2012", en *VII Jornadas de Sociología de la UNLP*, 5-7 de diciembre. Disponible en: http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/trab_eventos/ev.1887/ev.1887.pdf (consultado el 10/7/2016).
- Gaggero, A., Gaggero, J. y Rúa, M. (2015): "Principales características e impacto macroeconómico de la fuga de capitales en Argentina", en *Problemas del Desarrollo*, N° 46.
- Gaggero, A., Schorr, M. y Wainer, A. (2014): *Restricción eterna. El poder económico durante el kirchnerismo*, Futuro Anterior.
- Gaggero, A. y Schorr, M. (2016): "La cúpula empresaria durante los gobiernos kirchneristas", en **Realidad Económica**, N° 297.
- Harvey, D. (2005): *Breve historia del neoliberalismo*, Akal.
- Lenin, V. (1974): *El imperialismo, fase superior del capitalismo*, Editorial Polémica.
- Mazzeo, M. (2016): "Revolución o mentira. Clase y nación en la independencia de nuestra América", en *Contrahegemoniaweb*. Disponible en <http://contrahegemoniaweb.com.ar/revolucion-o-mentira-clase-y-nacion-en-la-independencia-de-nuestra-america/> (consultado el 8/7/2016).
- Musacchio, A. (2016): "La Argentina del segundo bicentenario: imágenes de una estación desolada", en *Cuadernos de Economía Crítica*, N° 4.
- Olmos Gaona, A. (2011): "La deuda argentina como delito: un aspecto no tratado por el derecho penal", en *Rebela*, N° 1.
- Osorio, J. (2016): *Teoría marxista de la dependencia. Historia, fundamentos, debates y contribuciones*, UNGS.

-
- Oszlak, O. (1997): *La formación del Estado argentino. Orden, progreso y organización nacional*, Planeta.
- Peña, M. (1973): "La clase dirigente argentina frente al imperialismo", mimeo.
- Schorr, M. y Wainer, A. (2014): "La economía argentina en la posconvertibilidad: problemas estructurales y restricción externa", en **Realidad Económica**, N° 286.
- Treacy, M. (2015): "Dependencia, restricción externa y transferencia de excedente en la Argentina (1970-2013)", en *Cuadernos de Economía Crítica*, N° 2.

Modalidades y estrategias de contratación de mano de obra para la vendimia en un contexto de cambio tecnológico

EMILIANO DIBELLA *
NATALIA SILVA FURLANI**

El sector vitivinícola atraviesa una crisis. Como respuesta, y con el objetivo de aumentar la productividad de la mano de obra, en los últimos tres años se entregaron subsidios a productores para la compra de equipos de cosecha semimecanizada para uso compartido.

Este trabajo tiene por objetivo describir, a través de un estudio de caso de un grupo de productores alcanzado por estas políticas, las modalidades y estrategias de contratación de mano de obra temporaria en las que se encontraron resistencias a usar dichos equipos.

Se distinguen modalidades de contratación directa e indirecta -ambas buscan lograr estabilidad en las relaciones laborales-. Se identificaron también prácticas englobadas en la denominación circuitos estables de cosecha, resaltándose la figura de un actor social en el que se combinan el rol de productor primario y de prestador de servicios de cosecha denominado productor-cuadrillero.

La descripción aporta elementos para comprender las formas de organización de la cosecha. Ahondar en sus particularidades permite comprender lo que se pretende cambiar y de qué manera se afectan las relaciones entre los actores sociales y sus intereses particulares.

Palabras clave: Viticultura - Cosecha - Mano de obra – Tecnologías

realidad económica 302 (2016) pp. 142-164
ISSN 0325-1926

* Lic. en Sociología. Investigador del Instituto de investigación y desarrollo tecnológico para la Agricultura Familiar del INTA. dibella.emiliano@inta.gob.ar

** Ing. Agrónoma. Becaria investigadora del Instituto de investigación y desarrollo tecnológico para la Agricultura Familiar del INTA. silva.natalia@inta.gob.ar

Methods and strategies of labor hiring for wine harvest in the context of technological change

At present, the wine sector goes through a crisis. In response to this situation, subsidies have been given to producers for the last three years for the purchase of semi-mechanized harvesting equipment for shared use. The main aim of this is the increase of the labor productivity.

With the analysis of a case study carried out with a group of producers hit by these policies, this paper aims to describe their approach and strategies to hire temporary labor where we find resistances to use said equipment.

Forms of direct and indirect procurement are differentiated, -we show that both seek stability in labor relations-. We identify practices that could encompass what we call "stable harvest circuits", as workspaces where agents relate to one another. We emphasize the figure of a social agent in which the role of primary producers and harvest service providers are combined and it is therefore called "productor-cuadrillero".

The above-mentioned description provides insights into the ways of organizing the harvest. We consider it necessary to delve into their specific features for a better understanding of what is intended to change and in which way relationships between social actors and their interests are affected.

Keywords: Viticulture - Harvest - Labor - Technologies.

Fecha de recepción: octubre de 2015

Fecha de aceptación: enero de 2016

Introducción

La zona de Cuyo, en el centro oeste de la Argentina, es la principal productora vitivinícola del país; las provincias de Mendoza y San Juan concentran el 95% de la producción de uvas. San Juan es la segunda provincia productora de uvas y vinos del país¹. La vid abarca cerca del 50% de la superficie cultivada de la provincia.

En la actualidad el sector vitivinícola atraviesa una crisis. Desde el Gobierno de la provincia de San Juan y el INTA, se realizó un diagnóstico que pone énfasis en la reducción de la rentabilidad de la producción primaria, originada tanto por las condiciones del mercado de vinos, como por el aumento de salarios de los trabajadores, que pone en riesgo la sostenibilidad de la actividad (Battistella, *et al.* 2013).

En esta línea, se propone un Plan de Modernización del sector que significaría cambios en el corto plazo, por la incorporación de modelos de *cosecha asistida* y, a mediano y largo plazos, en la *mecanización integral* de los viñedos. Junto con estas innovaciones tecnológicas se plantea la necesidad del “surgimiento de prestadores de servicios profesionalizados que logren coordinar junto con la industria la provisión de materia prima y organizar la logística que esto demanda.” (Battistella y Novello, 2013).

En este sentido cabe preguntarse ¿en qué tipo de actores sociales se está pensando cuando se habla de *prestadores de servicios de cosecha*?, y en términos operativos ¿a qué tipo de actores sociales se está pensando financiar para que sean prestadores de servicios?

Creemos que una forma de aportar al debate sobre las acciones institucionales necesarias para que estas “innovaciones tecnológicas alcancen a la mayoría de los viticultores” (Battistella, *et al.* 2013), consiste en avanzar en la descripción de las relaciones sociales que se establecen entre los actores que intervienen en la vendimia y, de esta manera contribuir a la identificación de los actores del circuito vitivinícola que puedan encarnar este “nuevo rol en el proceso: los prestadores de servicio de cosecha (Battistella, *et al.* 2013).

Nuestra intención es que dicha descripción brinde elementos para comprender las formas actuales de organización de la cosecha. Consideramos que es necesario ahondar en sus particularidades para comprender qué es lo que se pretende cambiar y de qué manera dichos cambios afectan las relaciones que se establecen entre los diferentes actores sociales y sus intereses particulares.

¹ Mendoza 71,07%, San Juan 21,43% del total nacional (INV., 2013)

En este contexto, el objetivo del trabajo es dar cuenta de las modalidades y estrategias de contratación de mano de obra temporaria, a través del análisis de un grupo de productores que recibieron equipos de cosecha asistida a partir de políticas de promoción recientemente implementadas.

Se comienza con una descripción del diagnóstico del sector vitivinícola y las acciones de difusión de los modelos de cosecha asistida. A continuación se presentan los resultados del análisis de modalidades y estrategias de contratación de mano de obra para la vendimia en dos apartados: contratación directa e indirecta. Finalmente concluimos poniendo énfasis en la estabilidad de las relaciones sociales en lo que llamamos *circuitos estables de cosecha* y en la importancia del *productor-cuadrillero* para la propuesta de semimecanización.

Metodología

Este trabajo está planteado como un estudio de caso para una etapa exploratoria de una investigación más amplia que se propone estudiar las transformaciones en las relaciones laborales agrarias a partir de la incorporación de tecnologías.

Nuestro principal referente empírico fue un grupo de 13 productores vitícolas de los departamentos de Angaco, San Martín, Santa Lucía, 9 de Julio y Caucete de la provincia de San Juan.

El grupo se nuclea a partir del Proyecto de Integración de Pequeños Productores a la Cadena Vitivinícola Argentina (PROVIAR), ejecutado por CO.VI.AR² en el marco del Plan Estratégico Vitivinícola 2020.

En líneas generales, el PROVIAR I tenía como objetivo promover la formación de grupos asociativos entre pequeños productores y los elaboradores, los cuales debían formular un Plan Integrado de Negocios con una proyección a diez años, donde los compromisos, derechos y obligaciones de las partes quedaran establecidos en un contrato. Los productores beneficiarios recibían asistencia técnica durante un período de dos años y un subsidio³ para inversiones en su finca.

² La Corporación Vitivinícola Argentina es una entidad público-privada conformada por diversas organizaciones relacionadas con la vitivinicultura.

³ Los montos a percibir por los productores eran otorgados en función de la superficie cultivada, US\$ 4.000 por hectárea y estaban destinados a inversiones intraprediales en diversos rubros (riego, estructura de viñedo, maquinaria, construcciones complementarias, etc.). Como límite cada productor podía recibir US\$ 20.000 y no tener más de 30 hectáreas cultivadas. Para acceder al proyecto, debía ser propietario titular y tener menos de 70 años al momento de la presentación.

En este contexto, en el año 2012, se conformó el *Grupo Asociativo* integrado por trece productores que se comprometían a entregar parte de su producción a la bodega, y ésta se obligaba a comprarla. Un grupo heterogéneo desde el punto de vista de sus niveles de capitalización, residencia rural o urbana, edades, como de sus fuentes de ingreso y sus trayectorias de vida.

A partir de la entrega por parte del Gobierno de la provincia de San Juan de equipos de cosecha asistida a este grupo asociativo, durante parte de los años 2013 y 2014⁴, tuvimos la oportunidad de participar con ellos de reuniones grupales con una periodicidad mensual. Nuestro criterio de selección del caso fue fundamentalmente la accesibilidad y porque este grupo era alcanzado por las acciones de la política de difusión de los equipos de cosecha asistida.

La entrevista en profundidad y la observación participante⁵ fueron nuestras principales técnicas de recolección de la información, con participación en reuniones de trabajo con funcionarios y técnicos de instituciones públicas, productores primarios, cuadrilleros, trabajadores temporarios e industriales en sus propios lugares de trabajo⁶, donde pudimos ir construyendo nuestras fuentes primarias.

Los ejes principales que guiaron las entrevistas fueron las trayectorias desde el punto de vista de la herencia de la tierra y el capital, las formas de contratación de mano de obra temporaria para la cosecha, y su parecer acerca de los nuevos métodos de cosecha asistida. Tanto en las entrevistas como en reuniones de trabajo se tomaron notas de campo *in situ* y luego notas más completas tratando de hacer descripciones detalladas a la vez que se reflexionaba y analizaba sobre lo observado.

Además, se realizó una revisión de fuentes secundarias como artículos sobre vitivinicultura y cambios en los mercados de trabajo, artículos de diarios locales, sitios web de instituciones, bases de datos disponibles (como el Censo Nacional Agropecuario y el Instituto Nacional de Vitivinicultura).

⁴ Durante el período mencionado, el grupo se conforma legalmente como "Consorcio de cooperación para el uso asociativo de maquinaria agrícola", por lo que el caso se convertía en unidad de observación de dos cuestiones que despertaban nuestro interés. Por un lado, la introducción de innovaciones tecnológicas que modifican el proceso de trabajo y, por otro, nuevas formas asociativas para el uso común de los nuevos equipos de cosecha.

⁵ En total se realizaron trece entrevistas en profundidad a cada uno de los miembros del grupo, asistimos a diez reuniones de trabajo con técnicos y funcionarios de instituciones públicas, doce reuniones del grupo de productores y la bodega, y asistimos a cinco fincas en las que se estaba cosechando (2014), dos de ellas con métodos de cosecha asistida.

⁶ Fincas, bodegas, oficinas públicas de instituciones municipales y provinciales.

La crisis vitivinícola

El diagnóstico

Si bien el tema de la “crisis vitivinícola” ha sido tratado en numerosas reuniones y jornadas donde intervienen actores importantes de la cadena vitivinícola, hay un documento que nuclea los puntos centrales de este debate (Battistella, *et al.* 2013).

Allí se señala que, a diferencia de otros cultivos industriales del país como las oleaginosas o el tomate, la viticultura argentina en general -y sanjuanina en particular- se caracteriza por *modelos de producción mano de obra intensiva*, lo cual constituiría el principal cuello de botella que pondría en riesgo “la sostenibilidad del sector vitivinícola”. La cosecha manual, demanda gran cantidad de trabajadores en un período acotado, representando más del 35% del costo operativo del cultivo (Miranda *et al.*, 2003).

Se explica que, en la cosecha tradicional, los cosechadores cortan la uva de forma manual utilizando la tijera o las propias manos y, una vez llena la “gamela”⁷, se transporta sobre el hombro hasta el callejón donde, subiendo un banco de aproximadamente 1,5 m., se descarga en el camión que llevará la uva a la bodega. Este modo de cosechar es muy esforzado para los trabajadores ya que “cortan”⁸ un promedio de entre 70 y 90 gamelas por día (Battistella y Novello, 2013).

La denominada *cosecha asistida* o *semimecanizada* reemplaza parte de la tarea de los cosechadores. Con esta innovación tecnológica el acarreo desde el interior del parral hasta la zona de carga del camión se realiza mecánicamente, así los trabajadores sólo descargan la uva en cajones plásticos llamados “bins”⁹ o en “carros cosecheros”¹⁰ dispuestos dentro del parral y luego se transporta por un tractor hasta el camión y se descargan por un sistema mecanizado.

Al comparar ambos modelos, *cosechas tradicional* y *asistida*, el diagnóstico enumera las ventajas de la innovación tecnológica; mediante estos equipos los productores podrían cosechar igual volumen con menos personas y menores riesgos de accidentes en momentos oportunos según los requerimientos del viñedo. Asimismo, los cosecheros trabajarían en mejores condiciones, con menor esfuerzo y menores riesgos, recibiendo mayor remuneración diaria y logrando mayor estabilidad

⁷ Canasto o tacho metálico con una capacidad de aproximadamente 20 kg de uva.

⁸ Los trabajadores se refieren al trabajo de cosecha con el término “cortar uva”, que implica cortar la uva, llenar la gamela, trasladarla hasta el camión, elevar y volcar.

⁹ Son cajones plásticos con una capacidad cercana a los 450 kg de uva.

¹⁰ Los carros cosecheros tienen una capacidad de hasta 2.500 kg de uva y cuentan con un sistema mecánico para elevar y descargar la uva en el camión.

en su trabajo e ingreso durante la temporada de cosecha. Además las bodegas recibirían uvas más limpias, porque al disminuir el esfuerzo que realiza el trabajador, éste cortaría más tranquilo mejorando la calidad de la cosecha (Battistella, *et al.* 2013).

Otro de los puntos centrales del diagnóstico se refiere a las características de la “organización actual de la vendimia”. Ésta se presenta en un esquema donde la bodega determina el tiempo de entrega de la uva según su grado de madurez, momento en el cual los productores primarios deben buscar una cuadrilla. De esta manera, es el productor el encargado de buscar la gente para levantar su cosecha, lo cual se presenta como una dificultad en un contexto donde ese recurso sería escaso.

Además menciona que la implementación en los últimos años de instrumentos de seguridad social que favorecen a sectores de menores ingresos, la mayor demanda de trabajo por otros sectores de la economía que ofrecen mejores condiciones y remuneración como la industria, la minería o el empleo público, entre otros, serían las causas de la “escasez relativa de mano de obra” (Battistella, *et al.*, 2013) en el mercado de trabajo temporario del sector agropecuario de San Juan.

A partir de este diagnóstico, es la escasez relativa de mano de obra y el esquema organizativo que reduce su productividad, lo que motiva a las instituciones a repensar la actual organización de la producción y a generar una propuesta integral para mejorar la productividad de la mano de obra en la vendimia de la provincia de San Juan, teniendo en cuenta la estructura actual del sector productivo (Battistella *et al.*, 2013).

Finalmente, se afirma que la introducción de métodos de cosecha asistida no sería suficiente para empezar a revertir la situación, sino que “es necesario el surgimiento de prestadores de servicios profesionalizados que logren coordinar junto con la industria la provisión de materia prima y organizar la logística que esto demanda. Es por ello que las instituciones públicas con competencia en el territorio de la provincia deben desarrollar políticas públicas que favorezcan tal situación, aportando de este modo a la sostenibilidad del sector vitivinícola” (Battistella, *et al.*, 2013).

Las acciones de difusión de los modelos de cosecha asistida

Desde el Gobierno de la provincia, se financió un estudio comparativo¹¹ para analizar los cambios en términos de costos y en el proceso de

¹¹ Lencioni & Asociados. Investment Consulting. Cosecha de Vid. Estudio de Proceso, 2013.

trabajo. Allí se afirma que la reducción de costos de cosecha sólo se verifica en fincas con más de 25 ha de vid, que tienen posibilidad de amortizar el equipamiento. Por otro lado, según otro estudio¹², no se evidencian diferencias en los costos con diferentes métodos de cosecha. Sin embargo, en ambos trabajos se pone énfasis en las ventajas de la llamada *cosecha asistida* debido al aumento de la productividad de la mano de obra y reducción de riesgos de accidentes de trabajo al cambiar la forma de realizar la tarea de cosecha.

Otras acciones que se han efectuado, se orientan a la promoción y difusión de los *equipos de cosecha asistida*, que consisten en una combinación de bins y tractoelevadores¹³, o en carros cosecheros.

Para las temporadas de vendimia 2012-13 y 2013-14, desde el Ministerio de Producción y Desarrollo Económico (MPyDE), se giraron fondos a 10 municipios y 4 asociaciones de productores para la compra de 35 equipos de cosecha asistida¹⁴. El objetivo principal de dicha inversión pública fue la difusión de los métodos de cosecha asistida.

Así, se busca poner a disposición de los productores estos equipos en los municipios¹⁵ y asociaciones para que puedan realizar pruebas en sus parcelas. También se promueve la conformación de asociaciones de uso común de maquinaria, teniendo en cuenta que el predominio de viñedos en pequeña escala¹⁶ hace difícil afrontar la amortización individual de los equipos.

Uno de los grupos de productores que fue alcanzado por esta política constituye nuestro caso de estudio. Sin embargo, al momento de poner en práctica el uso común de la maquinaria, encontraron resistencias en sus formas tradicionales de contratación de mano de obra y de gestión del proceso de trabajo.

¹² Battistella, M. y Novello, R. (2013). *Ruralis* Año V, N°17.

¹³ Tractor al que se le adapta un autoelevador-volcador que consiste en mecanismos para elevar los bins y volcar su contenido en un camión.

¹⁴ Fuente: Ministerio de Producción y Desarrollo Económico y Agencia Calidad San Juan.

¹⁵ En una Jornada de Cosecha Asistida organizada por el MPyDE y otras instituciones, el director de Producción del departamento de Angaco explicó cómo, en la vendimia 2014, el Municipio prestó el equipamiento a los productores y luego de la experiencia varios de ellos compraron sus propios carros.

¹⁶ La superficie media de los viñedos en la provincia ronda las 9 hectáreas. El 78% tiene menos de 10 ha ocupando el 30% de la superficie total implantada con vid. (Informe INV, 2012).

Modalidades y estrategias de contratación de mano de obra temporaria para la vendimia a partir de un caso

Entre los meses de febrero y abril, en un período de 10 a 12 semanas, maduran las uvas destinadas a la elaboración de vinos y mostos. La tarea de cosecha genera una alta demanda de trabajo temporario que los productores primarios resuelven a través de distintas modalidades y estrategias de contratación.

Con el término *modalidades* entendemos la forma en que se hace efectiva la contratación de trabajadores temporarios para la vendimia distinguiéndolas en dos tipos, *contratación directa* o *indirecta*, esta última, a través de un intermediario¹⁷. En el caso que analizamos, es la figura clásica del *cuadrillero*, quien se encarga de reclutar, trasladar, supervisar y pagar a los trabajadores, así como de llevar la uva hasta la bodega.

Utilizamos el término *estrategias*¹⁸ para designar algunas prácticas de los productores para contratar mano de obra temporaria. Se trata de elecciones condicionadas por el abanico de posibilidades que ofrece una situación heredada: se recibe una explotación de determinado tamaño, un camión, cierto tipo de relación con los trabajadores que se dedican todos los años a cosechar. Las estrategias no serían elecciones conscientes, individuales y guiadas por el cálculo racional, sino más bien producto de una lógica práctica, que orienta a sacar el mejor partido de los recursos de que se disponen (Schiavoni, 1998; Hocsman, 2003). Entre estos recursos se destacan las redes de vecindad y parentesco, de conocimiento recíproco que se han construido a lo largo de los años y que, por ese motivo, se vuelven estables. Así, cobran importancia las relaciones duraderas de los productores con las bodegas a las que les venden todos los años, con un *cuadrillero* “de confianza”, o con los cosechadores. Otros recursos son el estado general del cultivo, la variedad de uva y su productividad, elementos que hacen más o menos atractivo el trabajo para *cuadrilleros* y trabajadores.

En los dos apartados siguientes describiremos las modalidades de contratación directa e indirecta de trabajadores -del grupo de productores seleccionado- haciendo alusión a sus estrategias para “conseguir gente” para cosechar.

¹⁷ En algunas fincas se combinan ambas modalidades.

¹⁸ Una manera de abordar las prácticas de los sujetos sociales es a través del concepto de estrategias de vida (Torrado, 1981), y de estrategias de reproducción social (Bourdieu, 2011), entre otros. En términos generales, las estrategias serían un conjunto de prácticas elaboradas por los sujetos “en el marco de las limitaciones y posibilidades que les plantean las condiciones objetivas y el sistema de interacción” (Hocsman, 2003: 18).

Contratación directa

Dentro del grupo de productores que entrevistamos, cinco “arman cuadrillas”, es decir, realizan contratación directa de trabajadores, entre los que distinguimos tres situaciones diferentes. Por un lado, hay quienes lo hacen para cosechar su producción y además prestan servicios a terceros, otros que cosechan exclusivamente su producción, y un tercer caso en que la contratación directa de trabajadores se complementa con la búsqueda de otra cuadrilla que “arma” un tercero. La composición de estas cuadrillas varía entre 12 y 36 trabajadores, con un promedio de 22 personas, coordinadas por un *jefe de cuadrilla* o *cuadrillero*. En este caso, al ser el jefe de cuadrilla a su vez productor de uvas, lo llamaremos *productor-cuadrillero*.

Sin embargo, para acercarnos a la comprensión de las relaciones que se establecen entre trabajadores y productores en la cosecha, es necesario que nos detengamos brevemente en la descripción de la situación de los asalariados rurales temporarios. Al respecto uno de los productores entrevistados nos decía:

“Ellos también están sabiendo que son esos dos meses y olvidate. Y yo también se los inculco, o sea, yo les digo: ‘muchachos el invierno va a ser crudo, le metamos, son dos meses, le pongamos garra, no faltemos, hagamos como las hormiguitas, guardemos para el invierno porque el invierno va a ser crudo’.”

Esta es una representación acerca de la forma de inserción laboral de trabajadores que alternan períodos de ocupación y desocupación. La disponibilidad de ingresos a lo largo del año es una de las circunstancias más problemáticas a las que se enfrentan estos trabajadores, lo que se expresa en la necesidad de “aprovechar la temporada” de cosecha para generar ingresos, porque en breve se terminará la demanda de trabajo estacional de este cultivo.

Como muestran algunos trabajos de investigación sobre los asalariados agrícolas en la zona de Cuyo, las condiciones de vida y trabajo los obligan a generar “respuestas” ante la situación de precariedad e intermitencia laboral. La estacionalidad característica del empleo en el sector agropecuario lleva a los trabajadores al desarrollo de diversas estrategias o respuestas vinculadas con la construcción del ciclo ocupacional, entendido como el conjunto de ocupaciones realizadas por un trabajador en un período determinado por la demanda de mano de obra (Mingo y Berger, 2009; Berger y Mingo, 2011).

Los trabajadores ponen en juego dichas estrategias para construir un ciclo de trabajo anual que los mantenga ocupados durante el mayor tiempo posible. Dentro de este ciclo ocupacional los trabajadores buscan maximizar el tiempo de empleo a través de algún cuadrillero o productor, que le asegure estabilidad en la temporada de cosecha e inclu-

so durante el año para otras tareas, como así también a lo largo de los años.

Con este actor social se relaciona el productor que realiza contratación directa de trabajadores a la hora de “conseguir gente” para cosechar. Es por ello que una de las estrategias del *productor-cuadrillero* consiste en garantizar a los trabajadores una temporada completa de cosecha, que en los casos analizados se da cuando el volumen de producción ronda un millón de kilos de uva.

“porque la gente en esta época, los que trabajan, quieren aprovechar toda la temporada, entonces no es lo mismo el que le da [trabajo] toda la temporada, a un montón de fincas chicas que le dan una semana, o dos o tres días, cuatro días [de trabajo]”

Ahora, ¿qué pasa si el volumen de producción propia no alcanza para completar la temporada?

Cuando el volumen de producción propia alcanza para dar continuidad a los trabajadores durante toda la vendimia, la prestación de *servicios a terceros* aparece como algo esporádico, que se hace en años en los que la cosecha propia termina antes de tiempo¹⁹. En cambio, aquellos productores con menor volumen de producción, completan la temporada de cosecha prestando servicios a terceros. Por esta razón, el volumen de producción propia de estos *productores-cuadrilleros* y el tamaño de la cuadrilla, determinan si prestan servicios a terceros o no.

En el **caso 1 (tabla 1)**, con un volumen de producción propio de 65.000 kilos, el productor cosecha en 3 ó 4 días a lo sumo con una cuadrilla de 22 personas, con lo cual no podría dar continuidad a los trabajadores que contrata en forma directa. Es por eso que podemos hablar de un cuadrillero con producción, porque es más importante el ingreso que genera trabajando con la cuadrilla que con lo que produce. Al respecto de cómo el productor-cuadrillero “consigue” el resto de los kilos para asegurar el trabajo a las personas contratadas mencionó:

“Yo le he sacado toda la uva a la señora, siempre trabajo con ella [...] es buena cantidad, seiscientos mil kilos de uva le saco [...] Siempre me quedo con la señora, tiene mucha uva y es plata segura.”

Éste cosecha su producción y la de terceros en una relación estable construida a través de años de hacer el trabajo de cosecha en las mismas fincas. La posesión de dos camiones propios y un pequeño vehículo de transporte de personas, es condición para poder realizar el trabajo con cierto margen de rentabilidad, según mencionó el entrevistado.

¹⁹ Como puede suceder por una disminución en el volumen de producción por cuestiones climáticas.

Tabla 1. Características de los Productores-Cuadrilleros

	Productores-Cuadrilleros				
	1	2	3	4	5
Prestan servicios a terceros	Sí			No	
Producción propia 2014 (en kg)	65.000	180.000	550.000	380.000	900.000
Producción cosechada a terceros 2014 (en kg)	835.000	820.000	465.000	0	0
Nro. de fincas cosechadas	3	2	5	1	1
Volumen cosechado (en kg)	900.000	1.000.000	1.015.000	380.000	900.000
Número de trabajadores/as de la cuadrilla	22	36	20	10	36*
Cantidad de camiones propios	2	2	1	1	0
Duración de la cosecha (en semanas)	11	10	10	7	8
Años de experiencia "armando cuadrillas"	16	25	18	18	15

* Este productor combina la contratación directa de 16 trabajadores con la contratación indirecta de otra cuadrilla de 20 trabajadores.

En el **caso 2 (tabla 1)** es un productor familiar diversificado entre vid, hortalizas, forraje, cerdos y mulares, con una producción cercana a 180.000 kilos de uva. Tiene camión y acoplado ya que es cuadrillero hace más de 25 años, de los cuales, 19 años ha cosechado la misma finca, con los mismos trabajadores, aunque la finca haya cambiado de dueño. La cuadrilla cuenta con 36 cosechadores, aunque el número ha sido variable y en sus inicios eran 16, llegando en algún momento a reclutar hasta 40 personas.

"Yo con la cuadrilla mía, entre lo mío [su producción] y lo de él [la del productor al que presta servicios] hemos cortado un millón [de kg]. Yo tengo 36 cosechadores, pero nunca he juntado los 36, siempre tengo [asisten] entre 30 y 29."

Tiene una relación muy estable en el tiempo con los cosechadores, todos de origen rural y cercanos al productor-cuadrillero y a las fincas que cosechan.

"Son familia, son vecinos. De esa casita que ves ahí van tres, de la otra casita van dos y son hermanos, unos cosechan conmigo y los otros cosechan con mi hermano. Y son todos de por acá, no traigo gente del centro. [...] Y esa

gente es con la que hemos cosechado siempre, con los padres y ahora estamos con los hijos”

Debido al modo cómo organiza el trabajo de cosecha, para este productor es necesario establecer un circuito que funcione en lo local, en lo cercano. La jornada de trabajo empieza poco antes de las siete de la mañana, cuando el *productor-cuadrillero* busca a los trabajadores por su domicilio o un lugar acordado y los traslada hasta la finca donde realizarán la cosecha. Una vez en el predio, empiezan a trabajar hasta llenar dos camiones²⁰, tarea que terminan generalmente alrededor de las once de la mañana. A esa hora el *productor-cuadrillero* lleva a los trabajadores de vuelta a sus domicilios para que puedan bañarse, atender a su familia y descansar. A las 14 horas los busca y se repite la operación de la mañana, si los camiones de los que dispone han podido volver de la bodega sin problemas²¹. Cerca de las 18 horas lleva a los trabajadores a sus casas. Esta jornada se repite, durante la temporada de cosecha, de lunes a viernes o sábado. Por lo tanto, la cercanía de las fincas a cosechar, como de las viviendas de los cosechadores, posibilita reducir los tiempos y el gasto de combustible.

“La gente la buscamos de la casa, la llevamos hasta el parral. De ahí estamos en una sola finca. No es lo mismo que vos cortés acá y te vas mañana a 25 de Mayo que tenés que irte a la 5 de la mañana, que tenés que llevar la comida”.

El trabajo se realiza dentro de una *red de vecindad y parentesco* muy estable. Su hermano es cuadrillero y cosechan juntos todos los años, otro hermano aporta un camión más el equipo de cuadrillas.

En el **caso 3 (tabla 1)**, con mayor cantidad de kilos de uva propia (cercano a los 500.000 kilos), el productor arma una cuadrilla de 20 personas para cosechar su producción, y completa la temporada de cosecha prestando servicios a terceros. Trabaja desde hace años en una relación muy cercana con los trabajadores que contrata.

“Trabajan los padres, los hijos y los hijos de los hijos. Es una relación heredada de mi viejo, casi todos me tratan de vos, tengo la edad de ellos, si me he criado con ellos [...]. Hemos tenido en dos meses, dos chorizeadas, asado de fin de cosecha, después cerveza y gaseosa los días viernes que vienen a cobrar, o sea, los tenés que mimar bien, más allá de lo que les pagués.”

Este productor también trabaja en un circuito cercano al millón de kilos de uva compuesto por cuatro fincas cercanas a las que cosecha hace

²⁰ Según la variedad de uva, un camión puede cargar entre 8.000 y 11.000 kg. A veces se cuenta con un acoplado que suma una capacidad de alrededor de 30.000 kilogramos.

²¹ El mayor problema de la cosecha, según todos los productores entrevistados, lo representan las colas de camiones en las bodegas, que impiden que éste descargue la fruta y regrese al lugar de cosecha, interrumpiendo el proceso de trabajo.

varios años. Utiliza un camión propio y otro que alquila todas las temporadas.

Los tres casos anteriores nos muestran que a medida que se reduce el volumen de producción propia, adquiere preponderancia la *prestación de servicios*. La relación de los productores con los trabajadores, como con las fincas a las que prestan servicios, se estabiliza con el tiempo a través de vínculos que se caracterizan por el conocimiento recíproco, el parentesco y la vecindad. Sustener estas relaciones constituye parte de las estrategias de los productores para resolver la demanda de mano de obra estacional.

El **caso 4 (tabla 1)**, presenta una diferencia fundamental ya que no presta servicios a terceros. Se trata de un productor con un volumen cercano a los 400.000 kilos, que arma una cuadrilla menos numerosa, lo que hace más prolongado el período de cosecha. Si bien generalmente no presta servicios a terceros, eventualmente lo ha hecho al terminar antes de tiempo.

"Vino un muchacho de allá, me preguntaron si tenía tiempo [para prestar servicios de cosecha], pero este año saqué lo mío nada más [...]. Hace dos años terminamos temprano nosotros la nuestra, y le empecé a sacar [a cosechar a un tercero], tienen fincas por todos lados, necesitan mucha gente".

Si bien otros productores lo buscan como prestador de servicios, su prioridad es la cosecha de la producción propia con un número reducido de trabajadores que puede ocupar durante toda la temporada, aunque esto reduzca el ritmo de la cosecha.

Por último, en el **caso 5 (tabla 1)** un productor que cosecha cerca de 1.000.000 kg de uva arma una cuadrilla de 16 personas para cosechar parte de su producción buscando reducir los costos que genera la contratación de un tercero. Generalmente no presta servicios a terceros, aunque en años anteriores lo hizo debido a una disminución de la producción propia por accidentes climáticos. Esto funcionó como una doble estrategia para compensar la reducción de ingresos por la producción perdida y para dar continuidad a los cosechadores hasta fin de la temporada.

Además, por su volumen de producción, desde hace quince años combina esta modalidad con la contratación de una cuadrilla organizada por otro cuadrillero, que a su vez produce alrededor de 70.000 kg de uva en otra explotación bajo la tradicional figura de *contratista de viña*. En estos últimos dos casos la contratación directa de trabajadores se realiza fundamentalmente para cosechar la producción propia, pero además, son demandados como prestadores de servicios por otros productores.

Contratación Indirecta

Entre los que no “arman cuadrillas”, es decir, los que hacen *contratación indirecta* de trabajadores, identificamos algunos elementos que condicionan sus estrategias para “levantar la cosecha”. Por un lado, las características de las explotaciones en cuanto a las variedades de uva²², su volumen de producción y la productividad del cultivo²³, así como su diversificación productiva o sus inserciones laborales extraprediales.

Respecto de las variedades de uva, en nuestro estudio observamos que un productor que produce alrededor de un millón de kilos de uva, está en condiciones de demandar trabajo para toda la temporada a una cuadrilla de veinte personas. Esto resulta más atractivo para el cuadrillero y los trabajadores porque les da continuidad durante la temporada en una misma finca. Sin embargo, muchas veces la variedad de uva y el rendimiento del cultivo no son homogéneas en las fincas, ya que producen tanto variedades “comunes”, de alto rendimiento por planta y que resultan más atractivas a los trabajadores, como variedades “finas”, de menor rendimiento y más difícil de cosechar debido a las características de los racimos²⁴. Estas últimas generalmente son consideradas “uva fea” por los trabajadores. Al respecto un cuadrillero relataba:

“Cuando me vienen a buscar para uva tinta [“fina”] les digo que no, porque los míos son medio exquisitos, porque tinta no cortan. Y eso preguntale a cualquiera, porque acá en San Juan, no hay cultura de cortar uva tinta, ni viñas. A ellos [los trabajadores] no les gusta, ellos ven que la viña es fea y no lo piensan tanto por el lado económico. Vos decís cereza y parral: andando. Y si les decís tinta y viña y que la gamela va a valer el triple, no enganchan [...] Hay parrales altos y bajos y los voy alternando, los llevo dos días al alto y veo que ya se están embolando y bueno les digo que vamos al bajo. Para tener la gente más o menos conforme, tenés que llevarlos a uva linda, porque no los podés llevar dos días a uva fea, es todo un tema”.

Es el cuadrillero, por su experiencia y conocimiento en profundidad de los trabajadores, quien resuelve la dificultad de cosechar “uva fea” a través de la búsqueda del equilibrio entre ambos tipos de producto. Es por eso que ponemos de relieve la importancia de la relación personal, de confianza y de conocimiento recíproco entre el cuadrillero y los trabajadores. Ahora ¿cómo hace un productor con “uva fea” para cosechar la totalidad de su producción sin ser él mismo cuadrillero?

²² A grandes rasgos las variedades de uva se pueden diferenciar entre “finas” para vinificar y “comunes” para la elaboración de vinos comunes y mostos. Las primeras, en general, producen menor cantidad de kilos de fruta por unidad de superficie que las comunes y con racimos que requieren mayores esfuerzos para cosechar.

²³ Entendida como la relación entre kilos producidos por unidad de superficie (rendimiento en kg/ha)

²⁴ Racimo pequeño, raquis resistentes y grano frágil.

Tabla 2. Características de los productores que realizan contratación indirecta de trabajadores

	Productores							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Volumen de producción (kg totales)	680.000	200.000	550.000	1.100.000	1.200.000	130.000	89.000	38.000
Productividad (kg/ha)	70.000	32.000	35.000	30.000	40.000	23.000	44.500	12.000
Diversificación productiva	Hortícola	No	Pasas	No	Hortícola	Apícola	No	No
Actividades /Ingresos extraprediales	No	Sí	No	Sí	No	Si	Si	Si
Relación con el cuadrillero en años	3	17	25	15	10	4	8	2
Nº de cuadrillas que contrata	1	1	2	2	3	1	1	1

La variedad de situaciones excede lo que desde este trabajo podemos abordar.

Lo que aquí nos interesa, desde el punto de vista del productor que hace contratación indirecta, es la relación que pueda establecer con algún cuadrillero que resuelva esta dificultad y la estabilidad que logre consolidar en dicha relación para asegurarse la cosecha en los años sucesivos.

En cuanto a la productividad del cultivo, uno de los productores (**caso 1, tabla 2**), con un rendimiento excepcional en uvas comunes cercano los 70.000 kg/ha nos comentaba: *“me cobra barato [el cuadrillero] para que le de la cosecha el año que viene”*, haciendo alusión a que su fortaleza para “conseguir gente” está dada por el alto rendimiento de sus parrales y la predominancia de uvas comunes en su explotación. Vemos en este ejemplo, cómo ambos buscan estabilizar la relación. El cuadrillero le ofrece un precio de cosecha inferior al valor de mercado para asegurarse la inclusión en su circuito en los años sucesivos, y el

productor se asegura la disponibilidad de mano de obra para las próximas cosechas.

Por otro lado, aquellos productores con menores volúmenes de producción, que no están en condiciones de demandar trabajo para toda la temporada, deben generar otras prácticas para “conseguir gente”, es por esto que insistimos en la importancia de las relaciones personales y hasta de parentesco con un cuadrillero que asegure la cosecha.

Por ejemplo, un pequeño productor del grupo (**caso 2, tabla 2**), que contrata habitualmente a un cuadrillero vecino, relataba que por su escaso volumen de producción lo “dejaba para el último”, es decir, postergaba la fecha de cosecha y su producción empezaba a perder peso por deshidratación. Por esta situación recurrió a un cuadrillero que moviliza un importante contingente de trabajadores migrantes de la provincia de La Rioja con quien tiene una relación de amistad.

“Con él [cuadrillero] tengo una relación de muchos años, incluso con la gente (los trabajadores), gente de familia. Yo le conozco los padres, los viejos [...] Lo hacen [a cosecha] porque somos amigos, porque movilizar todos esos equipos [camiones con acoplado] y toda esa gente es mucho movimiento de capital para lo que uno le paga”.

Podemos identificar otras prácticas (**casos 3 y 4, tabla 2**) que se caracterizan por un tipo de contratación indirecta a cargo de uno de los empleados permanentes de la explotación, el *encargado*²⁵. Un productor explica:

“El hombre que tengo de encargado, que debe tener veinticinco años conmigo, junto con el hijo, que nada que ver con la finca, que tiene un negocio o algo, para la cosecha arman una cuadrillita y ellos me hacen todo”.

Aquí la contratación indirecta asume características particulares ya que, quien oficia de “cuadrillero” no es alguien externo a la explotación sino un empleado “de confianza” del productor (“debe tener 25 años conmigo”). Éste se encarga de reclutar, controlar y pagar a los trabajadores. Por la relación de confianza establecida durante los años, el productor sólo mantiene algunas tareas esporádicas de supervisión de la cuadrilla.

Si bien se trata de casos donde la contratación es indirecta, intermediada por el encargado, otro de los productores entrevistados pone en valor el hecho de conocer a los trabajadores:

“...hay un lote al lado de mi finca, con gente más o menos piola, bien, y el encargado los conoce a todos, entonces puede conseguir quince personas entre la familia, los amigos y los conocidos que viven por ahí”.

²⁵ Es un trabajador permanente de la explotación que suele vivir en el predio y asume un rol de capataz, tareas de control y administración de recursos.

En algunos casos, la diversificación productiva o, en otros, las diferentes inserciones laborales extraprediales, son elementos condicionantes de las prácticas de los productores a la hora de la cosecha. Las distintas ocupaciones, ya sea dentro o fuera del sector agropecuario, favorecen la tercerización, ya que por falta de tiempo o por priorizar tareas de producción, prefieren delegar la tarea a un tercero, tal como lo expresan dos de los productores (**casos 4 y 5, tabla 2**):

“No armo cuadrilla porque ya es demasiado, no podés estar en todas, estoy en este momento sembrando la zanahoria”.

“Yo en esto estoy convencido, zapatero a su zapato, y si vos sos productor te tenés que dedicar a la producción. Mi función es la de producir y tratar de que el año que viene esa cepa sea igual o mejor. [...]Yo acostumbro hacer la fertilización poscosecha, estoy con eso y ando con el que me esté cosechando para ver que vaya haciendo las cosas más o menos bien, pero no puedo estar detrás del camión, ni detrás de la gente”.

En otros casos se encuentran trayectorias de vida que combinan la producción de uvas con el empleo asalariado o independiente en otros sectores. Esto hace que estos productores no estén dispuestos a ponerse al frente de una cuadrilla con todo lo que ello implica, buscando solucionarlo a través de un tercero:

“Yo he trabajado como 17 años en la bodega, hasta el año pasado. De ahí salía y trabajaba en la finca con mis hermanos, los fines de semana también. Lo que tenemos nos ha costado muy mucho, lo hemos levantado con mis hermanos con mucho esfuerzo, yo busco la forma que sea fácil [se refiere a la tercerización de la cosecha]”.

En todos los casos la contratación indirecta está ligada con estrategias que priorizan la estabilidad de la relación con los prestadores de servicio a lo largo de los años, como ilustra el siguiente fragmento:

“Mi postura es que si yo tengo una gente conocida, no me interesa pagarle unos centavos más, sigo con la conocida. Entonces yo le dije a la gente que puse el año pasado, que yo veía que me iba a hacer falta a posteriori, le digo: ‘mirá, este año hay poca uva pero yo quiero que, si vos estás de acuerdo, me ayudés. Van a ser menos días, lo que sea, pero para que estemos en contacto para el año que viene’. O sea siempre pensando en no quedar aislado, o a último momento salir a buscar gente que no conozco y demás. Esa es la idea mía, en especial de un año para otro”.

Conclusiones

A lo largo del trabajo hemos querido presentar cómo a partir de los diagnósticos sobre la “crisis vitivinícola”, se proponen soluciones de largo, mediano y corto plazos. La propuesta para el corto plazo consiste en promover la incorporación de nuevas técnicas de cosecha semi-

mecanizada, por un lado y, en fomentar el surgimiento de *prestadores de servicios* que coordinen la vendimia con la industria, por otro. Ambas cuestiones introducen cambios en el proceso de trabajo.

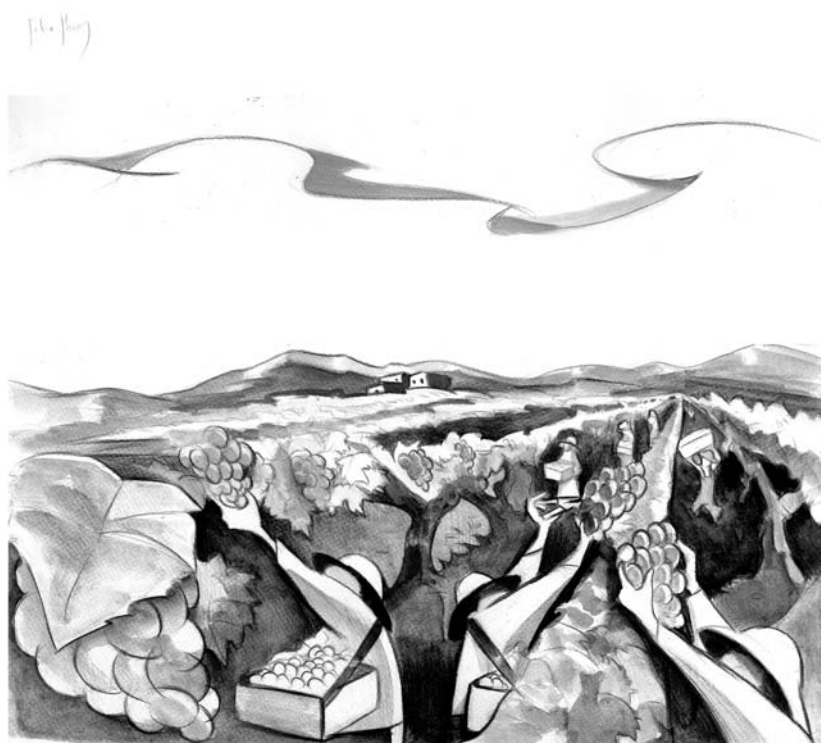
En este caso, un grupo de productores, a partir de políticas de promoción, recibió equipos de *cosecha asistida* para su uso compartido. Esto despertó resistencias al cambio y llevó nuestra atención a las actuales modalidades y estrategias de contratación de mano de obra y gestión del proceso de trabajo, donde precisamente encontramos las razones prácticas de tales resistencias.

Al distinguir modalidades de *contratación directa e indirecta* de trabajadores, se encuentra que ambas tienden a buscar estabilidad en las relaciones laborales. Los productores que contratan en forma directa, buscan a los mismos trabajadores para cosechar cada año y, en algunos casos, actúan como prestadores de servicios para otros productores. Este actor social, en el que se combinan el rol de productor primario y prestador de servicios de cosecha, le llamamos *productor-cuadrillero*. Asimismo, los productores que contratan en forma indirecta buscan mantener la relación con los mismos cuadrilleros a lo largo de los años.

En ambas modalidades, identificamos prácticas que apuntan a reducir la incertidumbre y podríamos englobarlas en lo que llamamos *circuitos estables de cosecha*, como espacio de trabajo donde se relacionan los distintos actores que intervienen en la vendimia.

Estos circuitos se componen, por un lado, de trabajadores temporarios agrícolas que, en la necesidad de maximizar el tiempo de empleo durante el año, buscan quien les asegure continuidad mientras dure la temporada de vendimia. Por otro, productores que reúnen una cantidad de kilos de uva suficiente como para emplear a un mismo grupo de trabajadores durante toda la temporada. Sin embargo, cuando el volumen de producción propia no alcanza para tal objetivo, aparece como estrategia la prestación de servicios a terceros para completar un itinerario de cosecha.

Las relaciones entre estos actores se vuelven estables en el tiempo. Trabajadores que llevan años, incluso dos o tres generaciones, trabajando con el mismo cuadrillero. Productores-cuadrilleros que cosechan año a año aproximadamente las mismas fincas que constituyen su circuito de cosecha. Por último, productores que contratan los mismos cuadrilleros cada año, con quienes establecen relaciones duraderas que satisfacen el interés de ambos. La estabilidad en las relaciones, en la mayoría de los casos, está cimentada en el parentesco, la vecindad y hasta la amistad.



Pensamos que estas relaciones deberían ser tenidas en cuenta tanto en el diseño de soluciones tecnológicas apropiadas, como en toda propuesta de innovación tecnológica que apunte a introducir cambios en el proceso de trabajo y en las relaciones sociales que allí se establecen.

Además, creemos que el actor social al que denominamos *productor-cuadrillero* es una de las formas que asumen los prestadores de servicios en la actualidad, y nos parece que debería ser tenido en cuenta a la hora de pensar la “reorganización de la provisión de materia prima a la industria a partir del surgimiento de nuevos prestadores de servicios”, como propone el Plan de Modernización del sector vitivinícola.

El apoyo a este tipo de actores prestadores de servicio, puede contribuir a que el cambio técnico se haga accesible a pequeños productores quienes no estarían en condiciones de amortizar estos equipos.

Finalmente, a partir de esta primera etapa de investigación, planteamos la necesidad de profundizar las categorías construidas (*circuitos*

estables de cosecha y productor-cuadrillero) a través de un análisis de mayor cobertura territorial en la provincia de San Juan y de estudios comparados en otras zonas vitivinícolas de similares características, como la zona este de la provincia de Mendoza. De este modo, se han abierto nuevos aspectos e interrogantes a ser abordados:

1. Relaciones entre los actores sociales que intervienen en la vendimia:

- ¿Qué modalidades y estrategias de contratación de mano de obra temporaria para la vendimia se dan en otros lugares? ¿Qué similitudes y diferencias con el caso estudiado pueden identificarse? ¿Es posible verificar la existencia de *circuitos estables de cosecha* en otras zonas vitivinícolas?

2. Marcos normativos que regulan la actividad

- ¿Cómo afecta un cambio tecnológico en el proceso de trabajo a las normativas que lo regulan?

3. Aspectos técnicos del proceso de trabajo

- ¿Son efectivos los métodos de cosecha asistida *disponibles actualmente* para la reducción de costos? En caso afirmativo, ¿bajo qué condiciones y para qué tipos de productores vitícolas (tamaño de la EAP, volumen de producción, localización geográfica, integración horizontal y vertical) se recomiendan estos métodos de trabajo?
- ¿Cómo afectan los métodos de cosecha asistida a los trabajadores? ¿Cómo es la relación esfuerzo físico/retribución de la tarea, desde el punto de vista de los trabajadores? ¿Qué modalidades prefieren?

Bibliografía

- Ameigeiras, Aldo Rubén. (2006). "El abordaje etnográfico en la investigación social". En Vasilachis de Galdino, I. (coord.) *Estrategias de investigación cualitativa*. Barcelona, Gedisa
- Battistella, Maximiliano y Quaranta, Germán. (2010). "La demanda de mano de obra en uva para elaboración de vinos comunes, provincia de San Juan". En Neiman, Guillermo (director) *Estudio sobre la demanda de trabajo en el agro argentino* pp. 257-270. Buenos Aires, CICCUS
- Battistella, Maximiliano y Novello, Raúl. (2013). "Impacto de los métodos de cosecha asistida sobre la productividad de la mano de obra en la vendimia de uva para vino y mosto". En *Ruralis*, año V, Nº 17.
- Battistella, Maximiliano; Novello, Raúl; Miranda, Omar y Alós, Marcelo. (2013). "Limitantes estructurales que afectan la productividad de la mano de obra durante la vendimia en el sector vitivinícola de San Juan", trabajo presentado en XLIV Reunión Anual Asociación Argentina de Economía Agraria. 29 al 31 de octubre, San Juan, Argentina.

- Berger, Matías y Mingo, Elena (2011). "Condiciones de reproducción e inserciones laborales de los trabajadores agrícolas en el Valle de Uco, Provincia de Mendoza", en *Theomai*, N° 24.
- Bourdieu, Pierre. (2011). Las estrategias de la reproducción social. Buenos Aires, Siglo XXI Editores.
- Fabio, Francisco. (2010). "Regulación social de la transitoriedad. El mercado de trabajo en la producción de uvas en Mendoza, Argentina", en Cuadernos de Desarrollo Rural, vol. 7, N° 64.
- Hocsman, Luis Daniel. (2003). Reproducción social campesina. Tierra, trabajo y parentesco en el Chaco árido serrano. Córdoba, CEA UNC, Ferreyra Editor.
- Instituto Nacional de Vitivinicultura (2012). Operativo de Actualización del Registro Nacional de Viñedos 2010 - 2011
- Instituto Nacional de Vitivinicultura (2013). Registro de Viñedos. Años 2011 - 2012 (Base Congelada al 31 de diciembre de cada año) Disponible en: <http://www.inv.gov.ar/PDF/Estadisticas/RegistroVinedos/RegistroVinedosSuperficie2011-2012.pdf> (consultado 26/06/2014)
- Martín, Facundo. (2009). "Las transformaciones recientes en la agricultura de oasis en Mendoza, Argentina. Una aproximación al caso de la reestructuración vitivinícola desde la economía política de la agricultura". Tesis para optar por el grado de Magister en Estudios Sociales Agrarios, FLACSO.
- Marradi, Alberto, Archenti, Nélica, Piovani, Juan Ignacio (2007). *Metodología de las ciencias sociales*. 1ª Edición. Buenos Aires, Emecé Editores.
- Mingo, Elena y Berger, Matías. (2009) "Asalariados Rurales en el Valle de Uco (Mendoza, Argentina)", en *Mundo Agrario*, vol. 10, N° 19.
- Miranda, Omar y Battistella, Maximiliano. (2003). Catálogo tecnológico y costos operativos de cultivos bajo riego. II Edición. San Juan, Ediciones INTA.
- Neiman, Guillermo; Quaranta, Germán y Blanco, Mariela (2013). "Formas de contratación y relaciones de trabajo en la cosecha de vid de la provincia de San Juan, Argentina", en *Trabajo y Sociedad*, N° 21.
- Pizzolato, D y Goldfarb, L. (2010). "La demanda de mano de obra en uva para elaboración de vinos finos, provincia de Mendoza". En G.Neiman (director) *Estudio sobre la demanda de trabajo en el agro argentino* pp. 271-285. Buenos Aires, CICCUS.
- Quaranta, G y Goldfarb, L. (2005) "La mano de obra en las producciones de vid cuyanas". 7º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo. ASET.
- Quaranta, G. (2007). "Precariedad y vulnerabilidad en los mercados de trabajo agrario en la Argentina". *I Seminario de cooperación y desarrollo en espacios rurales iberoamericanos, sostenibilidad e indicadores*. Almería, 16 -17 octubre.
- Quaranta, G. y Fabio, F. (2010) "Intermediación laboral y mercados de trabajo en agriculturas reestructuradas: el caso del Valle de Uco, Mendoza, Argentina", *Región y Sociedad* Vol. 33, N° 51, Hermosillo, mayo 2011.

- Quaranta, G. (2010) "Estructura ocupacional, características de la demanda y perfil de la oferta laboral en el agro argentino a principios de la década actual". En Neiman, G. *Estudio sobre la demanda de trabajo en el agro argentino*, pp. 13 - 49 Buenos Aires, CICCUS
- Schiavoni, G. (1998) *Colonos y ocupantes. Parentesco, reciprocidad y diferenciación social en la frontera agraria de Misiones*, Editorial Universitaria, Posadas.
- Soria, A.J. (2006) "La 'Teoría fundamentada en los datos' (*Growneded Theory*) de Glaser y Straus". En Vasilachis de Galdino, I. (coord..) *Estrategias de investigación cualitativa*. pp. 153-173. Barcelona, Gedisa.

Artículos Periodísticos

- Battistella, M. y Novello, R. (2013). Nuevos cambios estructurales en la vitivinicultura sanjuanina. Diario de Cuyo, *Suplemento Verde*. Disponible en: http://www.diariodecuyo.com.ar/home/new_noticia.php?noticia_id=559498 (Consultado 10/09/13)
- Fabio, F. (20/03/2011) Trabajar por temporada. Empleos golondrian, precariedad laboral y nuevas tecnologías. *Página 12. Suplemento Cash*. disponible en <http://www.pagina12.com.ar/diario/suplementos/cash/17-5033-2011-03-23.html>
- Apuran fondos para que se aplique la cosecha asistida (26/8/2013). *Agencia Calidad San Juan. Gobierno de San Juan*. Disponible en: http://www.calidadsj.com.ar/v3/index.php?option=com_k2&view=item&id=431:apuran-fondos-para-que-se-aplique-la-cosecha-asistida&Itemid=142
- Carmona Torres, H. (13/01/2014). Una herramienta que humaniza la cosecha. Diario de Cuyo. Disponible en: http://www.diariodecuyo.com.ar/home/new_noticia.php?noticia_id=606113
- Se viene la primera cooperativa de servicios de cosecha (30/08/2013). *Tiempo de San Juan*. Disponible en: <http://www.tiempodesanjuan.com/notas/2013/8/30/viene-primer-cooperativa-servicios-cosecha-38798.asp>

Reseña de libros

ANWAR SHAIKH

Capitalism: Competition, Conflict, Crises

Oxford University Press, USA, ISBN: 978-0199390632, 1024 páginas

realidad económica 302 (2016) pp. 165-170

ISSN 0325-1926

Capitalism: Competition, Conflict, Crises de Anwar Shaikh es un libro extraordinario que transformará la forma en la que economistas, sociólogos, historiadores e investigadores de las ciencias sociales comprenden y estudian el Capitalismo. El objetivo del libro es desarrollar una estructura teórica, que basándose sobre los principios de la economía política clásica, permita entender las características centrales de los países desarrollados. Su amplio objeto de investigación le llevó al autor más de quince años de trabajo de escritura y toda una vida de estudio de las teorías económicas con el fin de entender y develar muchos de los secretos y relaciones del capitalismo. El resultado es un libro extraordinario que sin duda será una herramienta imprescindible para entender la economía y las relaciones sociales en el siglo XXI.

Capitalism: Competition, Conflict, Crises está excepcionalmente escrito y sus argumentos, claramente expuestos, permiten al lector ir paso a paso con el autor confrontando sus ideas. El libro está organizado en tres partes principales: Fundamentos del análisis (capítulos 1-6); la teoría de la competencia real (capítulos 7-11); y la teoría macrodinámica clásica (capítulos 12-17). En la primera parte, después de un capítulo introductorio muy útil donde el autor explica sus objetivos y la estructura del libro, el capítulo 2 comienza por analizar empíricamente los patrones económicos característicos de largo plazo de los países capitalistas avanzados. Luego de examinar los principales patrones económicos de largo plazo, el capítulo 3 examina las cuestiones metodológicas que plantean la propia existencia de estos patrones y desarrolla los microfundamentos de su análisis. Su objetivo es poder explicar cómo es posible que la sociedad capitalista pueda generar patrones globales recurrentes siendo que las sociedades están compuestas de

individuos que mutan y que establecen relaciones con las estructuras sociales que cambian. El capítulo 4 aborda el estudio de la estructura de la producción social, el papel activo de la mano de obra, la producción en el nivel de la empresa y la importancia de distinguir entre las relaciones de producción y las funciones de producción al examinar el capitalismo. El capítulo 5 aborda la cuestión del dinero, tipo de cambio y precios donde el autor magníficamente describe la evolución del dinero desde sus orígenes hasta sus formas más recientes (como el dinero fiduciario estatal) permitiéndole al autor desarrollar una teoría clásica del dinero. Finalmente, el capítulo 6 termina con un largo desarrollo centrado sobre la determinación y medición de la ganancia y el capital. En conjunto, esta primera parte del libro es muy relevante, ya que expone los principales argumentos teóricos desarrollados por Shaikh con el fin de comprender la forma en que funciona el capitalismo. También muestra un aspecto metodológico fundamental de la aproximación de Shaikh y que consiste en desarrollar teoría económica a partir de la evidencia empírica y luego volver a contrastar si sus ideas son consistentes con las dinámicas registradas en el largo plazo.

La segunda parte del libro analiza el proceso de competencia real y consta de cinco capítulos. El capítulo 7 presenta la teoría de la competencia real, que es el mecanismo de regulación central del capitalismo. Shaikh estudia este proceso en sus diferentes niveles (la forma en que opera dentro de una industria y entre industrias), así como el papel desempeñado por los capitales reguladores (los de menores costos de producción) y confronta sus ideas con la evidencia empírica sobre el comportamiento de las empresas y la igualación de la tasa de ganancia. El capítulo 8 contrapone diversos puntos de vista sobre la dinámica de competencia (clásica, poskeynesiana, schumpeteriana, austríaca y marxista) y examina la evidencia empírica sobre precios y rentabilidad; mientras que el capítulo 9 se centra sobre la competencia y los precios relativos interindustriales. Shaikh afirma que los precios de producción son precios competitivos relativos generados por tres procesos esenciales: los precios de venta igualados entre vendedores, los ingresos del trabajo igualados entre trabajadores, y la tasa de ganancia igualada entre capitales reguladores. Todas estas igualaciones se dan de modo turbulento e incesante. El capítulo 10 extiende el enfoque clásico a la teoría de las finanzas y la tasa de interés. El autor focaliza en la determinación competitiva de las tasas de interés, extiende la igualación de la tasa de ganancia al precio de las acciones, analiza los precios de los bonos y considera la evidencia empírica sobre estos temas. En el capítulo final de la segunda parte (capítulo 11) Shaikh extiende la teoría de competencia real a la competencia internacional y la teoría de los tipos de cambio. La segunda parte del libro complementa la prime-

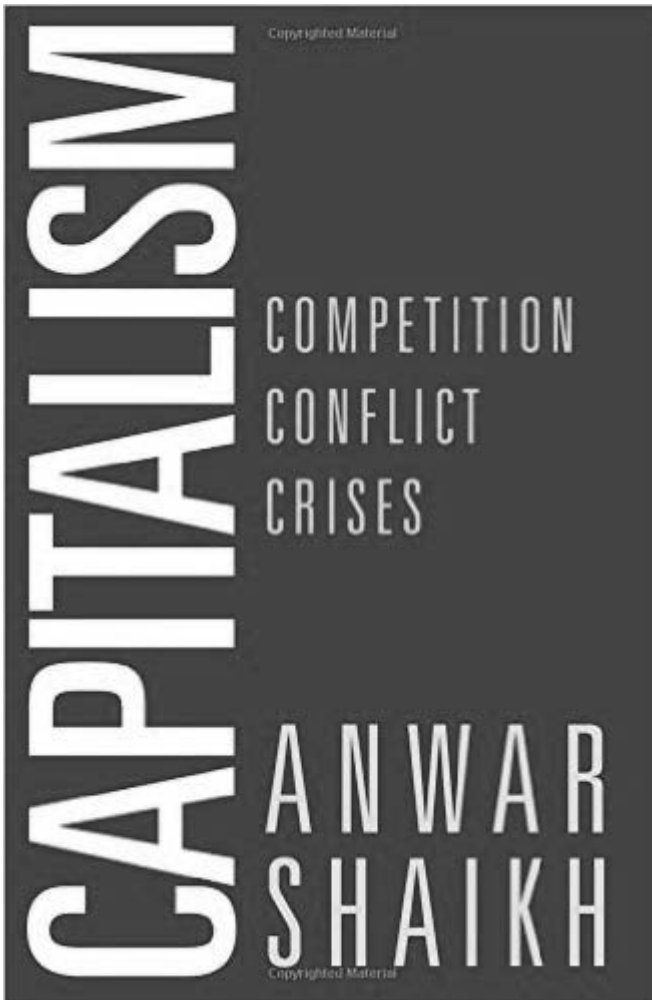
ra y desarrolla muy profundamente las dinámicas de competencia, las diferentes aproximaciones que existen sobre la misma, los efectos de la competencia sobre los precios relativos y la forma específica en que se manifiesta en la competencia internacional y la teoría del tipo de cambio. De este modo, Shaikh examina en profundidad y detalle el modo específico en que las principales variables de la economía se conectan e influyen entre sí, las líneas de continuidad de su abordaje con la tradición clásica, y las principales diferencias de su enfoque con los principales marcos teóricos.

Por último, la tercera parte combina los elementos previamente desarrollados con el fin de estudiar la dinámica en el nivel macroeconómico y descubrir los vínculos entre la competencia real y la demanda efectiva. El capítulo 12 revisa el surgimiento de la macroeconomía moderna comenzando con la Teoría General de Keynes y culminando con la interpretación que realiza la economía neo-walrasiana bajo el modelo ISLM; y algunos de los nuevos desarrollos de la tradición heterodoxa de competencia imperfecta. El capítulo 13 se aboca a la tarea de construir un enfoque macroeconómico clásico basado sobre la teoría de competencia real y manteniendo el papel central desempeñado por la ganancia en el funcionamiento del sistema. A partir de una discusión entre las teorías keynesiana, kaleckiana y poskeynesiana sobre la relación entre inversión y ahorro y el rol del multiplicador, Shaikh estudia la capacidad de respuesta de la tasa de ahorro y aplica la teoría de la reflexividad de Soros con el fin de explicar la conexión entre la rentabilidad neta esperada y la rentabilidad neta actual. El capítulo 14 deriva los vínculos centrales entre desempleo, salarios, ganancias y crecimiento; y examina la capacidad que tienen los trabajadores para llevar adelante negociaciones salariales. Luego de analizar en detalle los enfoques keynesianos, kaleckianos, poskeynesianos y posgoodwinianos, Shaikh desarrolla un marco en el que la acumulación es impulsada por las ganancias manteniendo una tasa normal de utilización de la capacidad instalada junto con un grupo persistente de mano de obra desempleada y en donde la lucha de clases desempeña un rol crucial en la determinación de los salarios reales. El capítulo 15 estudia la teoría de inflación en el contexto del dinero fiduciario. Luego de revisar la trayectoria histórica desde el dinero privado al desarrollo del dinero estatal, el autor realiza un examen detallado de las ideas chartalistas y neo-chartalistas sobre el dinero, los efectos y límites del dinero fiduciario y un análisis crítico de las proposiciones principales de la tradición neochartalista. Una vez que las nociones generales sobre el dinero fiduciario y sus errores son expuestos, Shaikh desarrolla una teoría clásica de la inflación combinando argumentos tanto de tirón de demanda como elementos de oferta. El capítulo 16 ofrece una visión clásica de la crisis económica del año

2007 entendiendo a esta crisis como un fenómeno específico de un patrón recurrente. El capítulo final del libro resume las principales conclusiones y deriva las implicancias más importantes para el análisis económico. De este modo, la tercera parte del libro combina elementos previamente desarrollados donde el autor muestra la forma específica en que los mismos se conectan y vinculan entre sí. El resultado es el enfoque macroeconómico clásico en el cual el sistema es impulsado por la rentabilidad y donde existe una relación específica entre desempleo, salarios, ganancias y crecimiento.

El libro muestra con maestría que la teoría económica es crucial para desempeñar el análisis económico. Mientras que la teoría neoclásica es compatible con la competencia perfecta, la ley de Say y el pleno empleo, y la economía poskeynesiana se basa directamente sobre la competencia imperfecta para construir su teoría macroeconómica; Shaikh muestra que su teoría es apropiada para explicar las fuerzas intrínsecas del capitalismo, los conflictos esenciales y las causas de auge y crisis recurrentes. Cada tema estudiado en *Capitalism* se pone en contraste con los puntos de vista de los enfoques keynesianos, neoclásicos y poskeynesianos y se confronta todo con la evidencia empírica. Esta comparación entre teorías permite al lector no sólo identificar los principales supuestos y elementos críticos de cada teoría; sino que permite apreciar claramente la diferencia entre los marcos teóricos analizados. En este sentido, el libro cuestiona los cimientos mismos de los principales marcos teóricos de la economía. Esto puede verse por ejemplo cuando su teoría de competencia real le permite explicar los patrones económicos que llevaron a Kalecki (y más tarde a los poskeynesianos y teóricos del monopolio) a postular la determinación de precios con un *markup* pero sin necesidad de recurrir a la noción de competencia imperfecta; cuando mediante su teoría de los salarios muestra que la participación de los salarios en el ingreso es resultado último de la estructura social que se logra a través de la lucha de clases (sindicatos, estado del bienestar, etc.) y el nivel de desempleo; o cuando elabora su teoría de inflación criticando los fundamentos neoclásicos y keynesianos que sostienen que el límite al crecimiento económico viene dado por la escasez de empleo. En este sentido, el libro permite identificar no sólo los errores de concepción que poseen los principales marcos teóricos económicos (muchas veces poniendo en jaque la validez de los mismos); sino también propone soluciones y nuevas interpretaciones para explicar los mismos fenómenos.

El libro es el resultado de un largo proceso de trabajo y varias ideas expuestas han sido elaboradas y publicadas por el autor en trabajos anteriores. A pesar de que el valor de estas contribuciones anteriores son incomparables con la dimensión que adquieren estas ideas al com-



binarse en un marco teórico integral y unificado, es importante destacar que este libro presenta una enorme cantidad de material nuevo que nunca antes ha sido publicado por el autor. Entre los nuevos temas más importantes podemos destacar los desarrollos en relación con la teoría de la macroeconomía real, el desarrollo de los microfundamentos clásicos; la teoría clásica de dinero; los nuevos desarrollos en cuanto a la técnica de producción; las medidas de distancia empíricas entre los precios relativos y los precios reguladores; el tratamiento de la competencia internacional; el descubrimiento de la regla correcta para adicionar

índices de cadena; la teoría clásica de las finanzas, la tasas de interés y la teoría del mercado de valores; el uso de la noción de la teoría de la reflexividad de Soros para entender algunas dinámicas macroeconómicas; la noción de una tasa de ahorro endógena; la derivación teórica de una curva de salarios como el equivalente clásico de la curva de Phillips; los nuevos desarrollos vinculados con la teoría clásica de inflación y el abordaje clásico de la acumulación para explicar los patrones reales que condujeron a la crisis económica global.

El libro también establece lineamientos para el desarrollo de un futuro programa de investigación. Entre los principales temas a estudiar en el futuro podemos destacar: el análisis de la vinculación entre acumulación y los patrones recurrentes; las distorsiones que los procesos de igualación turbulenta de precios y ganancias generan en cada variable; las formas que poseen las distribuciones salariales; los aportes de la econofísica para el estudio de la distribución del ingreso; así como las relaciones entre los países desarrollados y los países en desarrollo del mundo entre otros. Con respecto a este último punto, el libro es muy relevante para los países del tercer mundo dado que el análisis del capitalismo en su forma más desarrollada es esencial para una adecuada comprensión de las relaciones entre países. Un argumento central a lo largo de todo el libro es demostrar que el sistema económico capitalista genera poderosos patrones que trascienden las particularidades históricas y regionales, y las fuerzas que dan forma a estos patrones establecen los límites entre lo que es fácil y difícil de modificar en cualquier momento. Por lo tanto, entender estos límites y la forma de alterarlos es crucial a la hora de hacer frente a los retos que tienen los países en desarrollo para mejorar sus condiciones de vida.

Capitalism de Anwar Shaikh es el trabajo más importante de la economía política desde la publicación del *Capital* de Carlos Marx y será un ineludible punto de referencia para la economía política clásica en los próximos años. Con este libro el autor no sólo ofrece su extraordinaria interpretación del mundo sino que también consigue transformar el modo en que lo pensamos.

Juan E. Santarcángelo

Investigador Adjunto del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) y de la Universidad de Quilmes (UNQ).
jsantar@gmail.com



Orientaciones para los autores

La Dirección y el Comité Editorial de la revista *Realidad Económica* y el Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE) están interesados en publicar en forma permanente artículos que aborden distintos aspectos de la realidad económica, política y social de la República Argentina, de América latina y del mundo en general.

Con el objeto de facilitar la consideración y publicación de los trabajos, se indican las orientaciones generales para su presentación.

Los textos deben ser inéditos, en caso de tratarse de artículos que hubieren sido presentados con anterioridad en jornadas, congresos, seminarios, paneles, etc., debe consignarse a pie de página dicha situación.

La recepción del artículo la realiza el Coordinador del Comité Editorial, luego pasa por un proceso de evaluación externa. Los artículos se envían a tres árbitros con el nombre del autor y su filiación. Una vez evaluado, el Coordinador recibe el informe de los árbitros y comunica el dictamen a la Dirección de la Revista y al autor, sin detallar el nombre de los árbitros (evaluación "ciega").

Se considera apto para publicación todo artículo que obtenga dictamen favorable de, al menos, dos árbitros. La evaluación de los artículos puede tener como resultado la aceptación sin cambios, la aceptación sujeta a correcciones o el rechazo, pasando por recomendaciones sobre el contenido, la forma o los métodos utilizados. Tanto las recomendaciones de los árbitros como las propuestas de los autores pueden ser consideradas por el Coordinador del Comité Editorial y/o por el Director de la Revista.

La evaluación por parte del Comité Editorial no puede ser recurrida ante la dirección de la Revista ni ante ninguna otra instancia de evaluación.

Los trabajos deben enviarse con el título y un resumen en español y en inglés, preferentemente no más de 1.000 caracteres y 4 ó 5 palabras clave (también traducidas) consignar además nombre y nacionalidad del autor, con un breve currículum académico y profesional. Esto podrá obviarse o actualizarse cuando se hayan publicado trabajos anteriores del mismo autor. La extensión de los trabajos puede variar según el tema desarrollado, estimándose que no debe exceder las veinte (20) páginas, a razón de 3.200 caracteres por página, incluidos espacios. Si el Comité Editorial lo considera pertinente, podrán aceptarse, excepcionalmente, trabajos de mayor extensión.

Las propuestas de artículos deben enviarse por correo electrónico a realidadeconomica@iade.org.ar, indicando título del artículo, autor, archivos que acompañan el envío y forma de contactarse (correo electrónico y teléfono). Los trabajos deben presentarse en formato electrónico, en procesador de textos Word. Acompañar las ilustraciones o gráficos en sus programas originales (Excel o Illustrator) y en el caso de

imágenes, en .jpg o .tif. Se recomienda para los gráficos evitar el uso de color para diferenciar variables (la revista se publica en blanco y negro). En lo posible, no enviar materiales en pdf o PowerPoint, ya que la calidad de las imágenes extraídas de esos programas es baja.

Para la elaboración de las referencias se debe seguir las Normas APA y tener en cuenta que deben organizarse de manera alfabética por la primera letra del apellido. En caso se tengan dos o más apellidos iguales, se procede a organizar de manera alfabética por las letras del nombre. En caso sean varias referencias del mismo autor, se ordenan cronológicamente, es decir por el año –de menor a mayor–.

Libro con autor: Apellido, A. A. (Año). Título. Ciudad, País: Editorial

Libro con editor – capítulos escritos por varios autores: Apellido, A. A. (Ed.). (Año). Título. Ciudad, País: Editorial

Libro en versión electrónica Online: Apellido, A. A. (Año). Título. Recuperado de <http://www.xxxxxx.xxx>

Capítulo de un libro: cuando el libro donde se ha sustraído el capítulo a referenciar de un libro que es con editor, es decir, de un libro con varios autores, debe referenciarse de la siguiente manera: Apellido, A. A., y Apellido, B. B. (Año). Título del capítulo o la entrada. En A. A. Apellido. (Ed.), Título del libro (pp. xx-xx). Ciudad, País: Editorial

Publicaciones periódicas: Artículos científicos: Apellido, A. A., Apellido, B. B., y Apellido, C. C. (Fecha). Título del artículo. Nombre de la revista, volumen(número), pp-pp.

Artículo online: Apellido, A. A. (Año). Título del artículo. Nombre de la revista, volumen(número), pp-pp. Recuperado de <https://www.xxx.xxx>

Variación de acuerdo a los autores

Un autor: Apellido, A. A. (Fecha). Título del artículo. Nombre de la revista, volumen (número), pp-pp.

De dos a siete autores: cuando se tienen entre dos autores y siete, se escriben todos los autores como se ha visto anteriormente y antes de escribir el último, se colocará “y”.

Ocho o más autores: cuando se tienen de ocho a más autores, deben listarse los primeros seis seguidos de puntos suspensivos y, posteriormente, se escribirá el nombre del último autor.

Periódico: Forma básica: Apellido A. A. (Fecha). Título del artículo. Nombre del periódico, pp-pp.

Online: Apellido, A. A. (Fecha). Título del artículo. Nombre del periódico. Recuperado de <http://www>.

Otros tipos de texto: Informes Autor corporativo, informe gubernamental: Nombre de la organización. (Año). Título del informe (Número de la publicación). Recuperado de <http://www.xxxxxx.xxx>

Simposios y conferencias: Autor, A., & Autor, A. (Fecha). Título de la ponencia. En A. Apellido del presidente del congreso (Presidencia), Título del simposio o congreso. Simposio o conferencia llevado a cabo en el congreso Nombre de la organización, Lugar.

Tesis y trabajos de grado: Autor, A., & Autor, A. (Año). Título de la tesis (Tesis de pregrado, maestría o doctoral). Nombre de la institución, Lugar.

La Dirección de la revista se reserva el derecho de efectuar los cambios formales que requieran los artículos, incluyendo sus títulos, previa consulta con el autor.

Los autores tienen derecho a tres (3) ejemplares del número de *Realidad Económica* en que aparezca publicado su artículo.

Sumario

Estado y sociedad
.....

Tiempos de restauración. Balance y caracterización del gobierno de Macri en sus primeros meses

Restoration times: assessment and characterization of Macri's government in its initial months

6-34

GASTÓN ÁNGEL VARESI

El artículo se propone analizar y realizar un balance sobre los primeros meses del gobierno de Macri en la Argentina. Para ello el autor aborda el plan económico, detallando las políticas aplicadas y sus impactos sobre las variables económicas y la estructura de clases y abre interrogantes sobre las transformaciones ejercidas en el régimen de acumulación. Asimismo, articula dicho análisis con la estrategia política en que se enmarca y las variaciones que ésta realiza en el nivel del Estado. A su vez, se propone comprender el caso argentino en el marco del cambio de las relaciones de fuerzas internacionales que atraviesan al continente latinoamericano. Las preguntas que guían el artículo son ¿qué transformaciones se presentan en el nivel del régimen de acumulación? ¿cuáles son los rasgos que comienzan a caracterizar al Estado? ¿a través de qué estrategia política se abren paso? ¿cómo se vinculan las transformaciones político-económicas del caso nacional con el contexto regional?

The article aims to analyze and make an assessment on the initial months of the government of Macri in Argentina. For this purpose we address the economic plan, detailing the policies implemented and their impact on economic variables and class structure, wondering about the changes exerted on the regime of accumulation. We also articulate this analysis with the political strategy that it belongs to and the variations it implies at the State level. At the same time, we intend to understand the Argentine case under the influence of the changes in international force relations currently developing in the Latin American continent. The questions that guide the article are: What changes occur at the level of the accumulation regime? What are the main features that characterize the State? What is the political strategy from which they break through like? How are the political and economic transformations of the national case linked to the regional context?

Empresarios y política
.....

Constitución del Grupo Productivo en la Argentina y surgimiento de un nuevo actor político empresarial

Business and politics. The constitution of the Productive Group in Argentina and the emergence of a new business political actor in the heat of the crisis of Convertibility

35-63

GABRIEL MERINO

En este artículo se trabaja la conformación del Grupo Productivo (GP) analizando como fue la dinámica político-económica que dio lugar a su constitución, respecto de las relaciones de producción económicas en las que estaban insertos sus integrantes (fracciones de capital), y a sus posicionamientos históricos,

marcos interpretativos culturales y visiones ideológicas. Para ello se realiza una genealogía del surgimiento del GP, es decir, se describen y examinan los procesos de luchas y enfrentamientos que hacen posible la constitución de este actor político empresarial, a la vez que se analizan sus principales características.

In this article the formation of Productive Group (GP) is studied, analyzing how the political and economic dynamics that led to its constitution, regarding the relations of economic production in which its members (fractions of capital) were embedded, and working historical positionings, cultural interpretative frameworks and ideological visions. In order to do this a genealogy of the emergence of GP is performed, ie, it describes and examines the struggle and confrontation processes that make the creation of this business political actor possible, while analyzing its main features.

Agenda neoliberal

Crisis política y escalada del capital en Brasil

Political crisis and rise of capital in Brasil

64-92

ROSA MARIA MARQUES - PATRICK RODRIGUES ANDRADE

El artículo indaga la crisis política brasileña abierta después de la reelección de Dilma Rousseff en 2014. El objetivo es, al destacar los aspectos que dieron origen a la crisis, identificar las fracciones de la clase dominante que estuvieron directamente envueltas en la desestabilización del gobierno, así como examinar el carácter e implicancias de las propuestas presentadas como eje de esa ofensiva política. La primera sección presenta los segmentos sociales, sectores de actividad de las fracciones de las clases dominantes beneficiadas por las políticas implementadas por los gobiernos de Lula y Dilma, en tanto que la segunda discute los actuales intereses del gran capital (tanto interno como el asociado con el llamado gran capital financiero internacional). En la tercera parte, son analizadas las principales propuestas hechas por esa ofensiva sobre el mercado de trabajo, los derechos sociales y sobre el papel y la forma de funcionamiento del Estado. En las consideraciones finales se apunta que, si efectivamente ocurre esa escalada, ello significa no sólo la vuelta, sino la profundización de la agenda de reformas de cuño neoliberal y sus efectos deletéreos, como mayor privatización y mayor extranjerización de la economía brasileña, además de la creciente intolerancia y represión de los movimientos sociales y trabajadores.

The article investigates the Brazilian political crisis which emerged after Dilma Rousseff's re-election in 2014. The aim is to highlight the aspects that gave rise to the crisis, to identify the sectors of the dominant class that were directly involved in the government's destabilization, as well as to examine the nature and implications of the proposals introduced as the axis of this political offensive. The first section presents the social segments and sectors of activity of the fractions of the dominant class that were benefited by the policies of the Dilma and Lula governments, while the second section discusses the current interests of the great capital (internal capital as well as the great international financial capital). Towards the third part the main proposals made by this offensive about labor market, social rights and the role and functioning of the State are analyzed. By the final considerations it is noted that, should this rise effectively occur, this will signify not only the return but the deepening of the agenda of reforms of a neoliberal cut and its deleterious effects such as greater privatization and foreignization of Brazilian economy, as well as the growing intolerance and repression of social movements and workers.

Finanzas solidarias en la Argentina: a 10 años de la promulgación de la ley nacional 26.117

Solidarity finances in Argentina. 10 years after promulgation of National Law 26.117

93-117

ALBERTO GANDULFO Y ALEJANDRO ROFMAN

Las finanzas solidarias surgen de la necesidad de instrumentar un sistema crediticio orientado a sostener y desarrollar emprendimientos de la Economía Social y Solidaria que no tienen, por muy diversas razones, acceso al crédito formal bancario. Así, desde organismos estatales específicos se suelen poner en marcha programas de crédito asistido, a tasas subsidiadas, con la garantía de la palabra de los receptores y la presencia permanente de asesores para aconsejar la forma más eficaz de utilizar los recursos recibidos por cada beneficiario. Los autores describen en el artículo la reciente experiencia desarrollada en la Argentina (2007-2015) por el Ministerio de Desarrollo Social de la Nación que puso en marcha un programa de este tipo, con gran repercusión y avances muy valiosos, con más de 500.000 créditos otorgados.

Solidarity finances stem from the necessity of creating a loan system guided towards the upholding and development of business of the Social and Solidarity Economy which don't have, for various reasons, access to formal bank loans. Thus, from specific State organisms, programs of assisted loans are usually run, at subsidized rates, with the warranty of the word of receptors and the permanent presence of consultants to advise the most effective way of using the resources every beneficiary receives. The authors describe, in this article, the recent experience developed in Argentina (2007-2015) by the National Ministry of Social Development which put together a program of this kind, with great repercussion and very valuable progress, with over 500,000 loans awarded.

Bicentenario de la Independencia

Ensayo sobre la dependencia de la economía argentina

Regarding the bicentennial of National Independence. Briefessay on the National Economy's dependence

118-141

FRANCISCO J. CANTAMUTTO - MARTÍN SCHORR

Los gobiernos del kirchnerismo y de Cambiemos representan dos estrategias de inserción en el mundo, correspondientes con dos alianzas sociales diferentes, ambas dentro de un marco de continuidades tan importantes como las divergencias. Disputas al interior de las clases dominantes, que buscan en el pasado modelos de referencia para lidiar con el marco de una crisis mundial que abre escenarios inciertos en el nivel global. En este contexto se renuevan los debates para reimpulsar la promesa de la Independencia, que indefectiblemente nos obligan a pensar las diversas formas de la dependencia de la historia reciente como trabas a superar. Este ensayo indaga en particular la idea de la dependencia económica, que sintetiza el vínculo de un país políticamente declarado independiente con el mercado mundial. Se presentan sus dimensiones centrales, para identificar el carácter social de los procesos económicos de la dependencia.

Kirchnerism and Macrism represent two strategies of insertion into the world, corresponding to two different social alliances, both within a framework of important continuities and differences. Disputes within the ruling classes, which seek, in the past, reference models to deal with the framework of a global crisis that opens uncertain global scenarios. In this context discussions are renewed to re-promote the promise of Independence, which inevitably forces us to think about the various forms of dependence in recent history

as obstacles to overcome. This essay explores in particular the idea of economic dependence, which synthesizes the bond of a country politically declared independent with the world market. Its main dimensions are presented to identify the social character of economic processes of dependence.

Provincia de San Juan
.....

**Modalidades y estrategias de contratación de mano de obra
para la vendimia en un contexto de cambio tecnológico**

*Methods and strategies of labor hiring for wine harvest in the context
of technological change*

142-164

EMILIANO DIBELLA - NATALIA SILVA FURLANI

El sector vitivinícola atraviesa una crisis. Como respuesta, y con el objetivo de aumentar la productividad de la mano de obra, en los últimos tres años se entregaron subsidios a productores para la compra de equipos de cosecha semimecanizada para uso compartido.

Este trabajo tiene por objetivo describir, a través de un estudio de caso de un grupo de productores alcanzado por estas políticas, las modalidades y estrategias de contratación de mano de obra temporaria en las que se encontraron resistencias a usar dichos equipos.

Se distinguen modalidades de contratación directa e indirecta, ambas buscan lograr estabilidad en las relaciones laborales. Se identificaron también prácticas englobadas en la denominación circuitos estables de cosecha, resaltándose la figura de un actor social en el que se combinan el rol de productor primario y de prestador de servicios de cosecha denominado productor-cuadrillero.

La descripción aporta elementos para comprender las formas de organización de la cosecha. Ahondar en sus particularidades permite comprender lo que se pretende cambiar y de qué manera se afectan las relaciones entre los actores sociales y sus intereses particulares.

At present, the wine sector goes through a crisis. In response to this situation, subsidies have been given to producers for the last three years for the purchase of semi-mechanized harvesting equipment for shared use. The main aim of this is the increase of the labor productivity.

With the analysis of a case study carried out with a group of producers hit by these policies, this paper aims to describe their approach and strategies to hire temporary labor where we find resistances to use said equipment.

Forms of direct and indirect procurement are differentiated, -we show that both seek stability in labor relations-. We identify practices that could encompass what we call "stable harvest circuits", as workspaces where agents relate to one another. We emphasize the figure of a social agent in which the role of primary producers and harvest service providers are combined and it is therefore called "productor-cuadrillero".

The above-mentioned description provides insights into the ways of organizing the harvest. We consider it necessary to delve into their specific features for a better understanding of what is intended to change and in which way relationships between social actors and their interests are affected.

Reseña de libros
.....

**Anwar Shaikh / Capitalism: Competition,
Conflict, Crises**

JUAN E. SANTARCÁNGELO

165-170