

Argentina: convertibilidad, crisis de acumulación y disputas en el interior del bloque de poder económico

ANA CASTELLANI
MARTÍN SCHORR

pp. 55-81

Resumen

El trabajo indaga acerca de los factores que concurren en la aguda crisis del «modelo» de la Convertibilidad que hizo eclosión en Argentina a fines de 2001. Se plantean dos hipótesis. La primera es que la crisis del «modelo» se vinculó con las restricciones intrínsecas del mismo y fundamentalmente con fuertes pujas dentro de los sectores dominantes. La segunda es que fueron las fracciones en pugna, en función de su inserción en la economía, las que impusieron el «diagnóstico» sobre el «qué es» la crisis y las que establecieron las «únicas» vías posibles para su resolución. Se trató de proyectos que respondieron a distintos intereses económico-sociales, pero que coincidían en que el ajuste recayera sobre las condiciones de vida de los sectores populares.

Palabras clave

Patrón de acumulación / Sectores dominantes /
Cúpula empresaria / Valorización financiera / Aparato
estatal / Plan de Convertibilidad

Abstract

The present article analyzes the factors that converged in the crisis of the «Convertibility model» that burst in Argentina by the end of 2001. Two hypotheses are proposed by the authors to explain this phenomenon. One, that the crisis was the consequence of the inherent restrictions of the «model», and of the struggle between the dominant sectors of the economy. Second, that these different fractions managed to legitimate both their «diagnostic» of the crisis, and what they presented as the «only» viable solutions. Even though the different diagnostics and solutions were related to contrary socio-economic interests, all of them coincided in that the core of the economic adjustment needed to overcome the crisis should consist in regressive policies that affected the life conditions of the popular sectors.

Key words

Accumulation pattern / Dominant sectors / Business
elite / Financial valorization of capital / State /
Convertibility plan

Introducción

La profunda crisis que marcó el fin de la Convertibilidad y la caída del gobierno de la Alianza cerró un ciclo de la historia argentina reciente iniciado tras la crisis hiperinflacionaria de 1989, que estuvo signado por la hegemonía del paradigma neoliberal, el cual impregnó el discurso y la práctica de la mayor parte de la clase política, las corporaciones empresarias y sindicales, los medios de comunicación e incluso varios actores representativos del campo popular.

En efecto, luego del agudo proceso inflacionario desatado durante el primer semestre del año 1989, las políticas públicas implementadas por el gobierno de Carlos Menem estuvieron orientadas a cambiar profundamente la relación vigente entre el Estado y el mercado, mediante la realización de una serie de reformas estructurales recomendadas por los organismos internacionales de crédito, y avaladas por los sectores dominantes internos, con el fin de ampliar la esfera del «mercado» a partir de un fuerte retiro del Estado en las actividades económicas. Estas reformas fueron justificadas con la promesa de iniciar un proceso de crecimiento sostenido que posibilitaría finalmente la construcción de un sendero de desarrollo durable. Sin embargo, 12 años más tarde, la «ilusión del desarrollo» quedó truncada ante la imposibilidad de seguir sosteniendo el modelo basado en la convertibilidad monetaria.

En la actualidad existen varias interpretaciones sobre la naturaleza de la crisis que marcó el final de este modelo. Por un lado, los defensores más acérrimos del neoliberalismo centran el foco de sus críticas en dos deficiencias: la falta de profundidad con la que se realizaron las reformas estructurales (en especial, la flexibilización laboral) y el excesivo gasto público nacional y provincial. Con base en este diagnóstico, la clase política se erige como la principal responsable de la crisis del modelo, ya que por sus conductas demagógicas fue incapaz de llevar hasta última instancia los postulados neoconservadoras.

Una segunda visión sostiene que la Convertibilidad, al anclar el tipo de cambio y perder el control sobre la política monetaria, se convirtió en un modelo de altísimo nivel de rigidez que atentaba contra los intereses de los sectores de la producción y los exportadores. Estas vulnerabilidades intrínsecas del modelo, al no ser corregidas a tiempo, terminaron acumulando grandes zonas de vulnerabilidad (especialmente en el sector externo y fiscal) que impidieron sostener un patrón de crecimiento. Al igual que en la mirada anterior, es nuevamente la clase política la principal responsable de la crisis por no realizar a tiempo los ajustes necesarios para corregir el modelo y por negar sistemáticamente sus inocultables deficiencias.¹

¹ Este es el diagnóstico realizado, por ejemplo, por la Unión Industrial Argentina, corporación empresaria que, como se analiza más adelante, jugó un rol fundamental durante la crisis final de la Convertibilidad (UIA, 2001).

Una tercera visión sostiene que el estallido de la Convertibilidad estuvo vinculado al notable avance de los sectores populares en la lucha contra los aspectos más regresivos del modelo económico: la desocupación, la pobreza y la marginalidad. Desde esta mirada, se sostiene la existencia de una suerte de «argentinazo» que tornó inviable la continuidad de un modelo que se tornaba cada vez más regresivo por la acción decidida de los actores sociales más perjudicados.²

Finalmente, hay una cuarta interpretación que vincula la crisis del modelo neoliberal con un proceso de fractura dentro de la gran burguesía argentina asociado, por un lado, a la conformación, desde mediados de la década del noventa, de dos realidades estructurales diferentes y, por otro, a que, desde 1998, ninguna de estas fracciones logró disociar su dinámica de acumulación y reproducción del capital del comportamiento del ciclo económico interno (como sí había ocurrido con posterioridad a la crisis de 1995).³

Precisamente este trabajo se inscribe en la última corriente interpretativa ya que sostiene que la crisis de 2001 es la forma en que se expresa un agudo enfrentamiento entre las distintas fracciones que integran el bloque dominante, conflicto que encuentra sus raíces en los cambios estructurales ocurridos al interior de los grandes agentes económicos que se desenvuelven en el país. Se trata de un enfoque analítico que propone estudiar a la gran burguesía como actor político tomando en cuenta tres dimensiones fundamentales: la económico-estructural, la organizacional y la político- ideológica.⁴

A nuestro entender, entre los años 1999 y 2001 (y en forma paralela al agotamiento del «modelo» instaurado con la Convertibilidad) se asistió en la Argentina a un intenso debate que giró en torno de dos cuestiones fundamentales para el derrotero futuro del país: primero, cuáles eran los factores que permitían explicar la crítica situación económica y social vigente; segundo, qué medidas había que tomar para resolver la situación. En ese contexto se fueron delineando al interior de la gran burguesía dos proyectos contrapuestos para superar las restricciones impuestas por el modelo económico: la propuesta devaluacionista y la propuesta dolarizadora.

En este sentido, tanto la crisis del 2001 como la de 1989 presentan un rasgo en común: el protagonismo que en ellas tuvieron los sectores económicamente dominantes, ya que a través de sus acciones y discursos lograron fijar la lectura sobre las causas que generaron las crisis y, en ese contexto, propusieron los cursos de acción para superarlas. Sin embargo, a diferencia de la crisis de fines de los ochenta (en donde el eje de la disputa

² Esta es la visión más arraigada al interior de algunos de los actores más representativos de los sectores populares y entre algunos analistas vinculados al campo teórico marxista (Bonnet, 2002).

³ En esta corriente se destacan los trabajos producidos en la Central de Trabajadores Argentinos (CTA) y en el Área de Economía y Tecnología de la Flacso (Sede Argentina). Entre otros, consúltese Basualdo, 2001; Lozano, 2003 y Schorr, 2001.

⁴ Para un tratamiento detenido de estas cuestiones, véase Acuña, 1994.

se produjo entre el conjunto de los grandes agentes económicos locales y los acreedores externos), la crisis de fines de los noventa es bastante más compleja en tanto presenta enfrentamientos entre los distintos integrantes de la gran burguesía local (puja en la cual, obviamente, también participan, y de manera decisiva, los acreedores externos).

En efecto, hacia fines de los años ochenta, el gobierno radical, ante un Estado desfinanciado y con escasos recursos, optó por dejar de pagar los compromisos con los acreedores externos antes de cercenar algunas de las numerosas transferencias hacia el capital concentrado local, desatando así un conflicto al interior de los sectores dominantes locales, y entre alguna de sus fracciones y el conjunto de acreedores externos, que se manifestó, en el nivel macroeconómico, en la suba incontrolable del tipo de cambio y la aceleración vertiginosa de los índices de precios.

Más de 10 años después, el gobierno de la Alianza, ante un Estado desfinanciado y sin recursos, en un contexto marcadamente recesivo y de alta desocupación, prefirió llevar hasta límites insostenibles el ajuste fiscal antes que dejar de pagar sus compromisos externos o modificar una estructura distributiva profundamente regresiva (por ejemplo, aumentando los impuestos a los grandes agentes económicos beneficiados por las políticas de reforma estructural realizadas durante los noventa), sin evitar, a pesar de esto, entrar en *default* interno y externo y terminar generando las condiciones para el desarrollo de una crisis institucional de gran magnitud que se fagocitó a dos gobiernos en menos de 10 días.

Ahora bien, como se mencionó anteriormente, el supuesto que guía este trabajo es que en la generación y evolución de este tipo de crisis, existe un sector social (los grandes agentes económicos) que cumple un papel decisivo a la hora de interpretar las causas que las generan y de establecer las posibles —«únicas»— soluciones para resolverlas. Este complejo sector dista de ser homogéneo. Más bien se caracteriza por sus marcadas diferencias internas y los conflictos que se generan en su seno, especialmente ante contextos de agotamiento de sus principales estrategias de acumulación. Esto es así porque los grandes agentes económicos de la Argentina mantienen, desde hace varias décadas, dos características centrales que definen su accionar: a) la permanente adaptación a las ventajas generadas en el contexto internacional sin realizar grandes innovaciones tecnológicas, y b) la constante búsqueda y obtención de ganancias extraordinarias que se crean y sostienen desde el aparato estatal.⁵

Por lo tanto, es fundamental analizar la relación entre los cambios estructurales, los contextos macroeconómicos y las formas de organización y acción de la gran burguesía para entender el desarrollo y los resultados de las distintas crisis del modelo de acumulación

⁵ Para ampliar estos rasgos fundamentales que definen el accionar de los grandes agentes económicos de la Argentina, consúltese Nochteff, 1994.

sustentado en la valorización financiera del capital, vigente desde la última dictadura militar,⁶ particularmente la última crisis que puso abruptamente fin a 10 años de Convertibilidad y de hegemonía del neoliberalismo extremo.

Para organizar la exposición el trabajo se divide en dos partes: en la primera se presentan y analizan los cambios estructurales ocurridos al interior de la cúpula empresaria (referente empírico de la gran burguesía local)⁷ especialmente teniendo en cuenta la vinculación entre estos cambios estructurales y la conformación de dos proyectos antagónicos para superar la crisis de la Convertibilidad; en la segunda, se reconstruye el proceso de conformación de los dos proyectos con base en el análisis de las acciones corporativas y de los contenidos de los discursos públicos de las mismas, en tanto representantes orgánicos de la gran burguesía. Finalmente, se exponen las principales conclusiones que surgen de la interpretación de los datos relevados a la luz del enfoque analítico propuesto.

Ciclo económico, desempeño de la cúpula empresaria y evolución salarial durante la Convertibilidad

La profunda crisis que atraviesa actualmente la Argentina refleja el colapso de un régimen de acumulación de capital cuyos rasgos principales son la valorización financiera, el predominio de las *cuasi rentas de privilegio*⁸ y la transferencia permanente de recursos al exterior. Este patrón, instaurado durante la última dictadura militar, fue regulado durante la década de los noventa por la convergencia de un régimen monetario y cambiario extremadamente rígido como la Convertibilidad y la realización de reformas estructurales basadas en las recomendaciones de los organismos internacionales de crédito tales como la privatización de empresas públicas, la desregulación de los mercados y la liberalización comercial y financiera.

⁶ Se entiende por valorización financiera a la colocación de excedente por parte de las grandes firmas en diversos activos financieros (títulos, bonos, depósitos, etc.) tanto en el mercado interno como en el internacional. Este proceso, que irrumpe y es predominante en la economía argentina desde fines de la década de los setenta, se expande debido a que las tasas de interés, o la vinculación entre ellas, supera la rentabilidad de las diversas actividades económicas, y a que el acelerado crecimiento del endeudamiento externo, tanto del sector público y del privado (en este último caso, hegemonizado por las fracciones empresarias líderes) posibilita la remisión de capital local al exterior al operar como una masa de excedente valorizable y/o al liberar las utilidades para esos fines. Un tratamiento detenido de estas cuestiones puede consultarse en Arceo y Basualdo, 1999, y Basualdo, 2000a y 2000b.

⁷ La cúpula empresaria local está integrada por las 200 firmas más grandes del país (ordenadas de acuerdo a los respectivos volúmenes anuales de facturación) que actúan en los distintos sectores de la actividad económica, con la excepción del agropecuario y el financiero.

⁸ Este concepto ha sido elaborado por Nochteff (1994 y 1998) para explicar el comportamiento de la elite económica en la Argentina. Básicamente, este tipo de cuasi rentas se definen por oposición a las llamadas cuasi rentas tecnológicas (concepto acuñado por Schumpeter) y hace referencia a las ganancias extraordinarias que obtienen algunas empresas por haber conformado alguna posición de privilegio en sus respectivos mercados basándose en el accionar de aparato estatal. A diferencia de las cuasi rentas tecnológicas, éstas no son transitorias ni se erosionan con la competencia ya que dependen del accionar de los actores empresarios y del Gobierno y no de una innovación tecnológica o de algún aspecto macroeconómico. Ejemplo de las cuasi rentas de privilegios son: mercados especialmente protegidos, consolidación legal de posiciones mono u oligopólicas, acceso privilegiado a las compras del Estado, etc. Véase también Castellani, 2002.

En efecto, luego de una corta fase de auge económico entre 1991 y 1994, el modelo comenzó a presentar dificultades para reproducirse manteniendo las elevadas transferencias de ingresos a favor de los grandes agentes económicos; hasta que, a fines de 1998, *pari passu* la emergencia y la consolidación de un distinto—desfavorable— contexto internacional, la economía argentina ingresó en un período persistentemente recesivo marcado por un profundo deterioro de las condiciones materiales de vida de la población, producto de los altos índices de desempleo y subempleo de la mano de obra, el incremento de los niveles de pobreza y la consolidación de una pauta distributiva profundamente desigual.

Sin desconocer las profundas limitaciones de carácter social y político que condicionaron el derrotero del modelo económico basado en la convertibilidad monetaria, en este apartado se pretenden señalar los principales cambios estructurales ocasionados al interior de los sectores económicamente dominantes que influyeron decisivamente en el agotamiento del patrón de acumulación y en la conformación de dos propuestas antagónicas destinadas a superar la crisis de la Convertibilidad a favor de las fracciones de la gran burguesía.

A partir del análisis de la evolución de tres variables se puede apreciar el derrotero general del plan de estabilización y transformación estructural implementado a comienzos de los noventa. Desde la puesta en vigencia del Plan de Convertibilidad hasta el estrepitoso abandono del tipo de cambio fijo a comienzos de enero de 2002, el producto bruto interno, las ventas totales de la cúpula empresaria y los salarios medios reales tuvieron comportamientos muy particulares que ayudan a explicar el fracaso de la alternativa neoliberal para el desarrollo, llamada por sus propios autores *teoría del derrame*.

En efecto, entre 1993 y 2001, el PBI global—tomado a precios corrientes— se expandió un 14 por ciento (registrando una desaceleración en 1995 y una fuerte declinación a partir de 1999), mientras que las ventas de la cúpula empresaria local crecieron un 60 por ciento (gráfico 1).⁹ Como resultado de estos disímiles patrones de comportamiento, se registró un significativo incremento en la concentración económica del conjunto de la economía argentina en torno a este número reducido de grandes empresas.

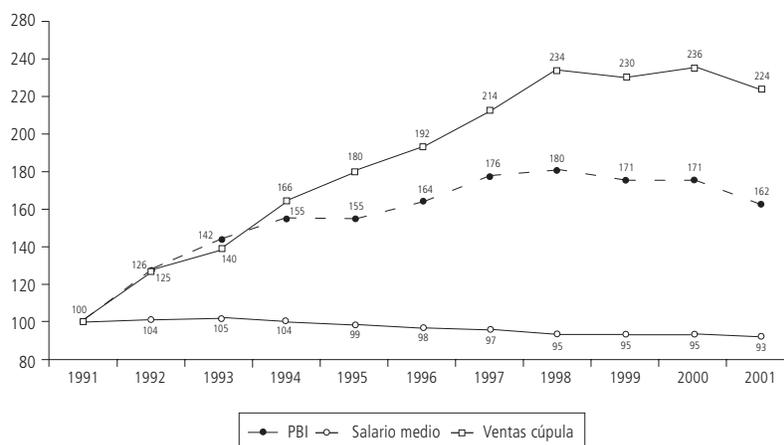
En el mismo período, al tiempo que los ingresos por ventas agregados de las principales firmas que actúan en el medio local aumentaron más de cuatro veces por encima del PBI total, el salario promedio real cayó algo más de un 10 por ciento. De considerar la evolución

⁹ Si bien el horizonte temporal cubierto por el gráfico de referencia se inicia en 1991, el análisis que sigue se realiza tomando como base el año 1993. Ello, por dos motivos básicos. Primero, por cuanto el incremento del PBI que se registró entre 1991 y 1993 tuvo mucho más de recuperación (del magro desempeño de la década de los ochenta) que de crecimiento genuino. Así se refleja en que entre esos años dicha variable se expandió un 42 por ciento—equivalente a una tasa anual acumulativa del 19 por ciento—, mientras que entre 1993 y 2001 lo hizo en un 14 por ciento, lo que supone un incremento promedio anual de casi el 2 por ciento). Segundo, porque hacia 1993 ya se había implementado casi la totalidad de las políticas de ajuste estructural impulsadas por la administración Menem; entre las más relevantes, la privatización de empresas públicas, la desregulación de numerosos sectores, la apertura de la economía a los flujos internacionales de bienes y capitales, y el primer «megacanje» de deuda de la década: el plan Brady. Véase Nochteff, 1999 y Schwarzer, 1997.

del salario *vis-à-vis* la del PBI global se verifica que entre los años de referencia por cada punto porcentual que creció el producto bruto interno, las remuneraciones medias de los asalariados descendieron un 0,2 por ciento. Indudablemente, la evolución decreciente del salario, así como la sistematicidad de su caída, reflejan el carácter fuertemente disciplinador que juega el inédito nivel de desempleo vigente en el país sobre los trabajadores en actividad, no sólo deprimiendo sus ingresos, sino también precarizando sus condiciones laborales (en especial, en lo que se relaciona con la extensión y la intensidad del proceso de trabajo, y las condiciones de contratación).

Gráfico 1

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



Fuente: Elaboración propia con base en información del Área de Economía y Tecnología de la Flasco.

Los comportamientos antagónicos que registraron la facturación de la cúpula empresarial local y los ingresos de los asalariados, así como el –regresivo– correlato distributivo que se desprende de dichas pautas de desempeño, se encuentran estrechamente vinculados entre sí, por cuanto el deterioro salarial ha jugado un papel determinante en la explicación de la importante expansión económica que experimentaron las principales empresas que actúan en el ámbito doméstico durante la vigencia de la Convertibilidad. En tal sentido, cabe analizar someramente cuáles fueron los factores que impulsaron el fuerte incremento de las ventas de las empresas líderes durante los años noventa.

Ello remite directamente a la inserción estructural de estas firmas en la economía local. Una parte importante de este conjunto de empresas se dedica a la producción

agroindustrial (en especial, a la elaboración de los denominados «bienes salarios»), una de las actividades de mayor dinamismo del espectro manufacturero local, cuya considerable expansión durante la década de los noventa se sustentó, principalmente, en las exportaciones. En el caso de estas firmas, la contracción de las retribuciones salariales y la concentración del ingreso resultan altamente funcionales a su proceso de acumulación en un doble sentido: incrementando los saldos exportables disponibles e induciendo una mejora del tipo de cambio real (asociada a una caída en los costos empresarios).¹⁰

Asimismo, otro subconjunto de firmas líderes se desenvuelve en sectores que se caracterizan por presentar una demanda cautiva (es el caso de aquellas que se dedican a la prestación de servicios públicos privatizados), mientras que otro se dedica a la elaboración y/o a la comercialización de bienes y/o a la prestación de servicios demandados por los sectores de mayor poder adquisitivo de la población (cuyos ingresos están muy poco asociados con los vaivenes del ciclo económico),¹¹ de lo cual se desprende que los asalariados —en particular, los de menores ingresos— no constituyen, precisamente, el sector social que dinamiza el proceso de acumulación de estas empresas. En el caso de este grupo de compañías monopólicas u oligopólicas, la disminución de los salarios no afecta, en lo sustantivo, sus respectivos niveles productivos y sus ingresos por ventas, al tiempo que les permite incrementar sus ganancias, en muchos casos de las más elevadas de la economía argentina, y, en algunos sectores, como en la mayoría de los vinculados a la prestación de servicios públicos, de las más altas en el plano internacional.¹²

De las consideraciones anteriores se infiere que para las firmas líderes que actúan en el país el salario ha ido perdiendo su importancia como un elemento central de la demanda agregada, consolidándose como un costo empresario (que, como tal, debe reducirse lo más posible). Ello sugiere que prácticamente no existen límites estructurales a la baja de los ingresos de los asalariados salvo, obviamente, en lo que se relaciona con la propia reproducción de la fuerza de trabajo y con la capacidad de resistencia y lucha de los sectores populares, o, desde otra perspectiva, que la caída de los salarios, así como la distribución regresiva del ingreso que emana de la misma, constituye un elemento decisivo para comprender la forma y la intensidad con que el capital concentrado interno se expandió en el transcurso de la década de los noventa.¹³

¹⁰ En este grupo de firmas también quedan incluidos los oligopolios comercializadores de granos y/u otros productos agropecuarios que integran el panel de las 200 empresas de mayor tamaño (se trata de un conjunto acotado de grandes firmas que se encuentran entre las principales compañías exportadoras del país).

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

¹² Con respecto a este último punto, véase Azpiazu y Schorr, 2003.

¹³ A los efectos de aprehender más cabalmente lo señalado, cabe destacar que durante la vigencia del modelo de sustitución de importaciones la disminución de las remuneraciones de los trabajadores, así como el aumento del desempleo y de la inequidad distributiva, se encontraban estructuralmente limitados. Ello, por cuanto los salarios constituían un costo empresario, pero también un elemento

En consecuencia, durante la vigencia de la Convertibilidad los ingresos de los asalariados y las ventas de la cúpula empresaria se comportaron en forma disociada con respecto al ciclo económico, sin embargo, mientras que los primeros disminuyeron fuertemente, las segundas se expandieron en forma significativa. Ello es así porque la reducción sistemática de los salarios, así como la cada vez más acentuada regresividad distributiva que viene asociada a dicho proceso, es ampliamente funcional tanto al modelo macroeconómico —fue la única variable de significación económica que, en el marco del régimen de tipo de cambio fijo, se utilizó para hacer frente a la baja y decreciente competitividad relativa del país—, como, derivado de ello, a la dinámica de acumulación y reproducción ampliada del capital de la cúspide del poder económico doméstico.

Como se aprecia en el gráfico 1, las ventas globales de la cúpula empresaria local se expandieron muy fuertemente y de manera ininterrumpida hasta 1998,¹⁴ lo cual es explicado por la conjunción de distintos procesos: la expansión de la actividad económica interna, la capacidad de las grandes firmas de colocar porciones crecientes de su producción en el exterior, la consolidación de un patrón regresivo de distribución del ingreso, y la capacidad de estos agentes de internacionalizar el excedente generado en el país tanto en términos productivos como, fundamentalmente, financieros.¹⁵

Entre 1998 y 2001, mientras el valor agregado generado en el país declina alrededor de un 10 por ciento, la facturación de las compañías líderes se contrajo aproximadamente un 4 por ciento. En la explicación de este proceso concurren diversos elementos: la propia recesión interna, una abrupta desaceleración en el ritmo de expansión de las ventas al exterior de las firmas de la cúpula,¹⁶ y las crecientes dificultades que experimentaron los grandes agentes económicos del país para fugar capitales al exterior (es decir, para continuar con el proceso de valorización e internacionalización financiera que había sido particularmente intenso en la etapa previa), tal como se puede apreciar en el gráfico 2.¹⁷

central de la demanda interna (tanto para las grandes firmas como para el resto del espectro empresario). Un análisis detenido de estas cuestiones se puede consultar en Arceo y Basualdo, 1999.

¹⁴ De la información proporcionada por el gráfico de referencia se desprende que en 1995 se desaceleró la senda expansiva que había experimentado el producto bruto, proceso que no se verificó en el caso de la facturación agregada de la cúpula empresaria (que creció más de un 8 por ciento). Esto se explica, fundamentalmente, por la capacidad que tuvieron estas firmas de colocar una parte importante de su producción en el mercado internacional: entre 1994 y 1995 las exportaciones globales de las firmas integrantes del panel de las 200 de mayores ventas del país crecieron casi un 37 por ciento, lo cual estuvo estrechamente ligado al desenvolvimiento de la economía brasileña.

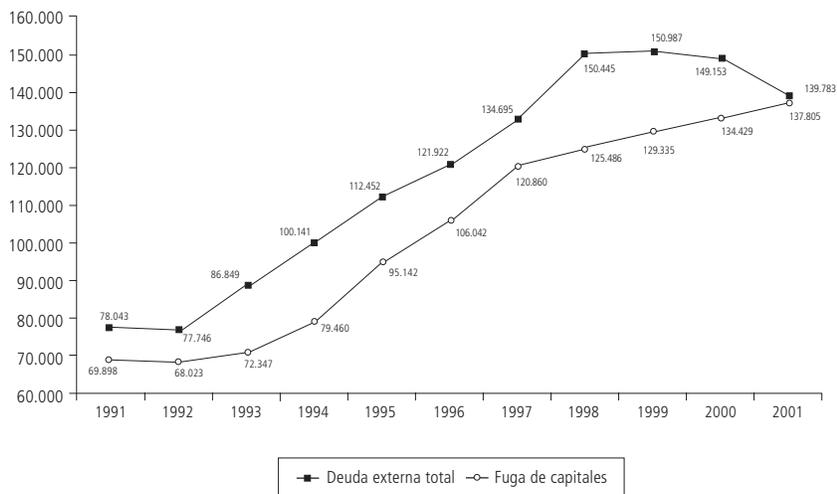
¹⁵ Esto último se visualiza en el gráfico 2, en el que se constata que entre 1993 y 1998 la fuga de capitales locales al exterior se expandió muy aceleradamente (a una tasa anual acumulativa próxima al 12 por ciento).

¹⁶ En este período, las firmas líderes de la economía doméstica no contaron con la capacidad de encontrar en las exportaciones un mecanismo de salida contracíclica: mientras que entre 1993 y 1998 las ventas al exterior de la cúpula se expandieron, en términos agregados, a un ritmo promedio anual del 18 por ciento, entre 1998 y 2001 lo hicieron a una tasa anual acumulativa del 1 por ciento. Tal desenvolvimiento es explicado fundamentalmente por el inicio de un proceso recesivo a escala internacional y por el deterioro en los términos del intercambio de los principales productos de exportación del país.

¹⁷ Las evidencias empíricas presentadas indican que entre 1998 y 2001 la fuga de capitales creció a una tasa anual acumulativa del 3 por ciento. Esta desaceleración en el ritmo de salida de recursos locales al exterior está asociada, en lo sustantivo, a las crecientes dificultades que entre esos años enfrentó el país para colocar deuda externa (entre los años de referencia la deuda externa total

Gráfico 2

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



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

Esta incapacidad de las grandes firmas del país de dissociar su comportamiento del ciclo económico interno es importante de tener en cuenta porque, como se analiza más adelante, es en esta etapa de la Convertibilidad cuando estos sectores empiezan a plantear los límites de este esquema cambiario-monetario y presionan crecientemente para salir del mismo.

Sin embargo, y a diferencia de lo acaecido durante la crisis de 1989/1990, esta vez los sectores dominantes no actuaron de manera homogénea, impulsando el mismo tipo de lectura acerca de la naturaleza de la crisis y, derivado de ello, proponiendo una misma forma de resolución de la misma.¹⁸ Esto se encuentra vinculado al hecho de que a partir de 1995 comienzan a delinearse en el interior de la cúpula empresaria local dos realidades estructurales distintas. Así, mientras que en la primera parte del decenio de los noventa se

disminuyó a un promedio anual del 2 por ciento), en el marco de un contexto internacional crecientemente desfavorable para los «países emergentes». Para un tratamiento de estas cuestiones, consúltese Kulfas y Schorr, 2003.

¹⁸ Hacia fines de la década de los ochenta existía un fuerte consenso en los sectores dominantes domésticos (incluyendo a los acreedores externos) acerca de que la crisis de esos años era expresión de una «excesiva» participación del Estado en la actividad económica; de allí que no resulte casual que las principales medidas impulsadas giraran en torno de la privatización de empresas públicas, la desregulación

conformó, en paralelo a la concreción del programa de privatizaciones (y, en buena medida, como producto ella) una «comunidad de negocios» entre grandes capitales locales y extranjeros,¹⁹ en la segunda mitad comienza a manifestarse la ruptura de tal «comunidad».

Como se desprende de la información proporcionada por el cuadro 1, el rasgo distintivo a partir de 1995 lo constituye la creciente gravitación de empresas extranjeras dentro del núcleo del capital más concentrado de la economía,²⁰ y la concomitante retracción de los grandes grupos económicos locales; es decir, de aquellos actores que, al amparo de muy diversas políticas de succión del aparato estatal, se beneficiaron ampliamente con la política «desindustrializadora» de la última dictadura militar y de las sucesivas administraciones democráticas, al tiempo que ejercieron un claro liderazgo económico, junto con algunos conglomerados extranjeros y empresas transnacionales, durante toda la década de los ochenta y la primera mitad de la de los noventa.^{21/22}

Es indudable que uno de los principales emergentes del estudio de la evolución de la cúpula empresaria argentina en los años noventa es que estos actores disminuyeron de modo ostensible su preponderancia económica;²³ sin embargo, en lugar de caracterizar este proceso como de «retirada», resulta más apropiado analizar con cierto detalle las distintas estrategias desplegadas por los mismos, por cuanto ello arroja importantes elementos de juicio para comprender más cabalmente las posturas de estos sectores de

de un conjunto muy amplio de mercados y la apertura de la economía tanto en términos comerciales como financieros. Un tratamiento detenido de estas cuestiones se encuentra en Levit y Ortiz, 1999.

¹⁹ Véase Basualdo, 2000b y 2001.

²⁰ En 1995 las distintas empresas extranjeras que integran la cúpula empresaria local explicaban, de conjunto, aproximadamente un 30 por ciento de la facturación agregada del panel, porcentual que asciende a casi un 59 por ciento en 2001.

²¹ Con respecto a la evolución de los conglomerados empresarios de capital nacional entre los años ochenta y principios de los noventa, consúltese Basualdo, 1992 y 1997.

²² En este punto, cabe incorporar una breve aclaración metodológica. Tanto los grupos económicos locales como los conglomerados extranjeros son complejos empresarios conformados por una gran cantidad de firmas que son coordinadas por un pequeño número de directores comunes a todas ellas y poseen una propiedad accionaria también común, y que operan en muy diversas actividades económicas. De ahí que uno de los principales rasgos que caracteriza a estos actores económicos sea una inserción estructural en la economía que presenta un alto grado de diversificación y/o de integración tanto vertical como horizontal. Las empresas transnacionales, lo mismo que sus similares de origen nacional, que en este estudio se denominan empresas locales independientes, circunscriben su ámbito operativo a un único sector (no obstante lo cual, pueden presentar cierto grado de integración vertical y/u horizontal de sus actividades). Así, aquellas firmas pertenecientes a un conglomerado económico, sea de origen nacional o extranjero, actúan sobre la base de una estrategia empresarial que necesariamente debe tomar en cuenta al conjunto de la economía argentina y no sólo a un sector de actividad, como es el caso de la estrategia de una firma, tanto nacional como extranjera, no integrada a estructuras empresarias de tipo conglomeral. En consecuencia, existen mayores semejanzas —tanto estructurales como de comportamiento— entre los grupos económicos nacionales y los conglomerados extranjeros, que entre los primeros y las firmas locales independientes, o que entre los segundos y las empresas transnacionales. Respecto de estas cuestiones, véase Azpiázu, Basualdo y Schorr, 2000, y Basualdo, 2000b.

²³ Ello se vincula con que en la segunda mitad de la década pasada se registró en el país un intenso proceso de centralización del capital, una de cuyas principales manifestaciones fue la venta que realizó la mayoría de los grupos económicos locales de muchas de sus empresas más importantes y/o de participaciones accionarias (sobre todo, en compañías privatizadas) que fueron adquiridas, en la generalidad de los casos, por actores extranjeros. Esto se evidencia claramente en el cuadro 1, en el que se visualiza cómo en 1995 había dentro de la cúpula empresaria local 52 empresas controladas por conglomerados económicos de capital nacional que explicaban alrededor del 22 por ciento de la facturación global, mientras que en 2001 había 28 firmas que daban cuenta de menos del 13 por ciento de las ventas totales. Para un análisis de las características e impactos más relevantes de este proceso, véase Basualdo, 2001; Briner y Schorr, 2002, y Sulfas, 2001.

poder en relación con la viabilidad de la Convertibilidad y las eventuales formas en que se debería salir de dicho esquema monetario.

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

Cuadro 1

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

A) Cantidad de empresas

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

B) Composición porcentual de las ventas

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

ESTAT: Empresa propiedad del Estado argentino.

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

GL: Empresa propiedad de un grupo económico local.

CE: Empresa propiedad de un conglomerado extranjero.

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

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

Fuente: Elaboración propia basada en información del Área de Economía y Tecnología de la Flacso.

Este perfil sectorial le permitió a estos actores consolidarse como el segmento empresario de la cúpula, y de la economía y de la industria locales, que registró los mayores superávits de comercio exterior, tal como se desprende de los datos del cuadro 2. Esto último es particularmente importante por cuanto, por un lado, durante los años noventa el sector manufacturero registró en términos globales abultados déficits de comercio exterior, y, por otro, porque refleja que se trata de grandes firmas que cuentan con una significativa capacidad de respuesta contracíclica por el lado de las exportaciones.

Por otro lado, del análisis de la evolución de la facturación y de la tasa de rentabilidad de las distintas formas de propiedad que cabe reconocer al interior de la cúpula empresaria argentina durante los años noventa se desprende que si bien durante la segunda mitad de la década los grupos económicos locales vieron disminuir su participación al interior del grupo de las compañías líderes de manera significativa e ininterrumpida, siempre obtuvieron una tasa de retorno sobre ventas superior a la registrada en esos años por el conjunto de las grandes firmas. Ello denota que estos actores no transfirieron al capital extranjero sus activos más rentables o, en otras palabras, que se replegaron hacia aquellas actividades económicas que presentan, en términos relativos, elevados márgenes de beneficio.²⁴

Cuadro 2

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

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
ESTAT	-8	-5	-5	0	0	0	0	0
GL	1.211	1.614	2.994	3.357	3.332	2.183	2.410	2.782
CE	143	107	326	1.025	1.301	2.069	2.160	1.934
ELI	535	422	603	929	843	794	484	621
ET	1.231	858	1.394	1.349	1.697	2.585	1.871	2.701
ASOC	-384	-653	541	838	907	1.414	385	648
Total	2.728	2.343	5.853	7.498	8.080	9.046	7.310	8.686

* Al momento de cierre de este trabajo, los datos correspondientes al año 2001 aún no estaban disponibles.

Fuente: Elaboración propia basada en información del Área de Economía y Tecnología de la Flacso y del Ministerio de Economía.

Finalmente, esta retracción de los grupos económicos locales en términos de sus activos fijos (son quienes enajenan buena parte de las más importantes firmas manufactureras transferidas a actores extranjeros durante los noventa) se da a la par de un sustancial

²⁴ Basualdo, 2000b, y Schorr, 2001.

incremento en la incidencia de sus activos financieros, en especial de los radicados en el exterior. Se trata del segmento empresario que explica una parte considerable de la ingente fuga de capitales locales al exterior que se registró durante la década pasada.²⁵

Sin duda, el énfasis puesto en todas estas cuestiones no apunta a negar que la reducción en la incidencia de los grupos económicos que actúan en la economía argentina constituye una de las transformaciones más importantes de los últimos años, sino a descartar que su declinación alcance una magnitud tal que exprese la existencia de un proceso de disolución definitiva de esta fracción empresaria en términos de su gravitación en la economía real.

En definitiva, hacia fines de 2001, tras una década de fuerte concentración de la producción y del ingreso, la Argentina atravesaba una crisis socio-económica sin precedentes (tanto por su magnitud como por su duración) que, por la concurrencia de diversos factores, impactó de manera considerable sobre el proceso de acumulación y reproducción ampliada del capital de los actores líderes de la economía. Este proceso se articuló con la ruptura de la «comunidad de negocios» que se había conformado durante la primera mitad del decenio y, derivado de ello, con la consolidación de dos distintas situaciones estructurales dentro de los sectores dominantes locales: de un lado, las grandes empresas extranjeras con fuerte tenencia de activos fijos;²⁶ del otro, los principales grupos económicos locales, y algunos conglomerados extranjeros, posicionados fundamentalmente en activos líquidos, sobre todo en el exterior, y en sectores productivos de elevada «propensión exportadora» (alimentos, petróleo y derivados y unos pocos *commodities* industriales). Este es el contexto estructural que estará detrás de las pugnas entre las distintas fracciones de la gran burguesía que se desatan con notable intensidad hacia fines de la década de los noventa y que se vinculan, en lo sustantivo, con la discusión sobre la «crisis de la Convertibilidad» y, derivado de ello, con las formas en que debería abandonarse dicho «modelo».

El ocaso de la Convertibilidad: enfrentamientos y «coincidencias básicas» dentro de la gran burguesía y conformación de dos proyectos antagónicos

Hacia fines de los años noventa, el amplio consenso social en torno de los principales postulados del paradigma neoliberal que habían sustentado el profundo programa de reformas estructurales implementado durante el primer gobierno de Carlos Menem comenzó a resquebrajarse. Este proceso de desarticulación contribuyó a generar una de las crisis más profundas de la historia argentina, y en él, la gran burguesía, a través de sus estrategias de acumulación y el accionar de sus representantes orgánicos, jugó un papel preponderante.

²⁵ Basualdo y Sulfas, 2000, y Kulfas y Schorr, 2003.

²⁶ El proceso de «extranjerización» se manifestó en prácticamente la totalidad de los sectores de la actividad económica, también en el financiero, en el que luego de la crisis de 1995 se registró un proceso de centralización del capital que derivó en una fuerte «desnacionalización» y concentración del mismo (Kulfas, 2001).

Sin desconocer ni minimizar la, por cierto importante, lucha llevada a cabo por los distintos actores del campo popular en pos de cuestionar los principales lineamientos del consenso neoliberal y las políticas públicas derivadas del mismo, en este apartado el análisis se centra en el proceso de conformación, al interior de los sectores económicamente dominantes, de una crucial discusión en torno a la forma «más conveniente» de salir de un régimen cambiario y monetario sumamente rígido, que presentaba evidentes signos de agotamiento al impedir la expansión de la acumulación de capital en los niveles propios del primer quinquenio de la década. Esta disputa, que se hizo pública a partir de 1999, terminó generalizándose hacia el resto de la sociedad bajo los parámetros de interpretación y las alternativas propuestas por las distintas fracciones de los sectores dominantes que, «paradójicamente», habían sido los principales beneficiados de las políticas económicas puestas en marcha desde el comienzo de la gestión menemista.

En efecto, ante el agotamiento del modelo centrado en la Convertibilidad, los sectores dominantes de la Argentina impulsaron dos alternativas para salir de la crisis: la devaluacionista y la dolarizadora. Si bien estas propuestas fueron presentadas por sus propios autores como diametralmente opuestas, presentaban una coincidencia fundamental que será desarrollada en el momento de analizar cada una de las opciones presentadas: la profundización del considerable deterioro de los salarios que caracterizó a la etapa en la que estuvo en vigencia el esquema convertible, reforzando, por esa vía, la notable expansión que registraron las firmas líderes y, como producto de ello, los procesos de concentración económica y de distribución regresiva del ingreso que se manifestaron, con particular intensidad, durante los años noventa.

La dolarización de la economía argentina fue la primera opción esgrimida públicamente por algunas fracciones dominantes para hacer frente a las ostensibles restricciones que el régimen convertible le estaba imponiendo a su proceso de acumulación y reproducción ampliada del capital. En defensa de esta postura, que fue concebida como la «fase superior» de la Convertibilidad, confluyeron diversos sectores: las compañías privatizadas, gran parte de las cuales es controlada por actores extranjeros, las firmas de origen transnacional que adquirieron empresas locales en el transcurso de los años noventa, el sector financiero local²⁷ y el internacional, conjuntamente con algunas de las grandes usinas de pensamiento económico —fundaciones de investigación defensoras del ideario neoliberal de amplia influencia durante la década de los noventa.²⁸

En efecto, a comienzos del año 1999, y como una respuesta defensiva ante la devaluación del real en Brasil, este proyecto comenzó a hacerse público. Fue entonces

²⁷ Compuesto por los principales bancos —en su gran mayoría, de capitales foráneos— que operan en el ámbito nacional y de las Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones (AFJP).

²⁸ Las más influyentes son la Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (FIEL) y el Centro de Estudios Macroeconómicos de la Argentina (CEMA).

presidente Menem, apoyado por su Ministro de Economía, Roque Fernández y, especialmente, por el presidente del Banco Central, Pedro Pou, quienes plantearon el tema en una reunión de gabinete, instalando la propuesta en los medios masivos de comunicación.²⁹

La inclusión de este tema en la agenda pública, generó un encendido debate que los medios se ocuparon de registrar, en el que participaron economistas, políticos y representantes de los organismos internacionales de crédito y del gobierno de los Estados Unidos. Desde el comienzo, la propuesta fue presentada como una alternativa ventajosa para generar la confianza de los inversores internos y externos, en tanto anulaba la posibilidad de una futura devaluación. Tal como afirmaba el entonces titular del Banco Central, Pedro Pou:

[La Argentina tiene] mucho por ganar con la dolarización, (...) porque como los inversores no tienen plena confianza en que se mantendrá la convertibilidad, tanto el Gobierno como las empresas tienen que pagar una tasa de interés más cara cada vez que piden o renuevan un crédito. Y eso tiene efectos negativos sobre la inversión, el salario real, el crecimiento económico y la competitividad en general.

Asimismo, sostenía públicamente que si se elimina el peso desaparece el riesgo cambiario, ya que la Argentina no podría devaluar nunca más: muerto el perro, se acabó la rabia. Automáticamente bajaría la tasa de interés, y eso permitiría a las empresas y al Gobierno financiarse a tasas más bajas, reduciendo los costos de las inversiones» (*Clarín*, 2/5/99).

En esta misma dirección se orientaban las palabras expresadas por el economista Guillermo Calvo, cuando afirmaba en un reportaje que

la Convertibilidad, tal como la tenemos, (...) genera que los bancos piensen que en situaciones de crisis globales hay un riesgo de que la Argentina tenga que salir de la Convertibilidad. Y si se sale el riesgo es enorme. Una lección es que todavía no hemos recorrido todo el camino. Acá, tal vez, debemos ir hacia una dolarización para evitar ese riesgo.³⁰

A pesar del rechazo generado en la oposición, e incluso en una fracción del propio Partido Justicialista (la encabezada por el para entonces candidato presidencial, Eduardo Duhalde), y de las incertidumbres sobre su viabilidad que se originaban en la necesidad de contar con el aval de EE UU y de modificar la legislación en uso, esta propuesta siguió vigente incluso durante el gobierno de la Alianza. Hacia mediados del año 2000, el

²⁹ Tanto Pou como Fernández están estrechamente vinculados con el CEMA.

³⁰ Entrevista publicado en la revista *Economía y Regiones*, n° 2, 6/1999, del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos.

expresidente Menem retomó el discurso dolarizador presentándolo como la alternativa más viable para evitar el peor de los males: la devaluación. La repercusión de sus palabras en los medios se registró en la siguiente nota publicada en el diario de mayor circulación nacional: «Carlos Menem agitó ayer el fantasma de la devaluación del peso, a esta altura una palabra maldita en el imaginario popular. Para el expresidente, ese es el camino que deberá seguir el gobierno de Fernando De la Rúa si no se dolariza totalmente la economía, una medida que él mismo propone y defiende cada vez que puede» (*Clarín*, 15/8/00).

Ahora bien, teniendo en cuenta la composición estructural de los grandes agentes económicos ¿quiénes podían ser los hipotéticos beneficiados por la dolarización –sin devaluación previa– de la economía? En términos generales, los capitales extranjeros que operaban en el mercado local, tanto en el sector productivo, como en el financiero y el de servicios. Primero, porque muchos de estos capitales habían ingresado para adquirir empresas en el segundo quinquenio de los noventa y una eventual dolarización de la economía argentina les posibilitaría asegurar el mantenimiento del valor en dólares de sus importantes activos fijos. Segundo, porque esta alternativa les permitiría seguir girando a sus respectivas casas matrices abultadas masas de utilidades y dividendos en dólares. Tercero, porque el sector bancario y financiero extranjero durante los noventa tenía una importante cartera de créditos otorgados en dólares y una gran cantidad de bonos del Estado nacional, y con una dolarización podría incrementar los márgenes de certidumbre sobre la recuperación de los mismos.

Sin embargo, esta propuesta no logró articularse con la de otros actores colectivos, e incluso, al interior de las propias fracciones de la gran burguesía que la sostenían se presentaron algunas discrepancias que impidieron conformar un discurso unívoco a favor del proyecto dolarizador. En esta línea, *Clarín* afirmaba en ese entonces que:

En lo que hay consenso entre los agentes económicos es sobre el protagonismo del Gobierno, pese a que se acortan los plazos para el recambio de diciembre. El último tema encarado es acerca de la dolarización. Casi todos coinciden que su implementación es virtualmente imposible en la coyuntura. En efecto, más allá de las buenas relaciones, en Estados Unidos, para brindar apoyo a un proyecto como el propuesto por el presidente Menem hace falta necesariamente pasar por un Congreso poco proclive a promover medidas sin contrapartidas claras. Por el lado del Fondo Monetario, no se cree factible alentar la dolarización en la Argentina sin una ley parlamentaria, lo que implica la aceptación por parte de las principales fuerzas políticas con chance para gobernar a la Argentina en el año 2000. Y tanto Duhalde como De la Rúa, y hasta el eventual tercero en discordia, el exministro Cavallo, rechazaron de cuajo este proyecto que tiene el sello del Banco Central y hasta provoca cierto resquemor en algunos funcionarios del Ministerio de Economía (*Clarín*, 6/6/99).

Ahora bien, cabe destacar que el proyecto dolarizador, a pesar de que se presentó y fue visualizado socialmente como una opción en franca contradicción con la propuesta devaluacionista,³¹ suponía similares implicancias sobre los ingresos de los trabajadores y sobre sus condiciones de vida, ya que la disminución de los salarios y el deterioro en las condiciones laborales resultaban plenamente funcionales tanto al esquema basado en la adopción de la moneda norteamericana, como en el modelo de «dólar alto» propuesto por los devaluacionistas.

En efecto, como producto de una posible dolarización, la Argentina se hubiera visto forzada a tener *como mínimo* el mismo nivel de productividad que la economía estadounidense (en la actualidad, con la excepción de unos pocos sectores, muy superior a la argentina)³², fenómeno de muy difícil realización en el cuadro de estancamiento económico, «desindustrialización», desintegración productiva, y destrucción de cadenas de valor en el que se encontraba —y se encuentra— la economía argentina. En ese marco, y atento al carácter escasamente schumpeteriano de la cúpula empresaria local, es indudable que el necesario achicamiento de la «brecha productiva» que hubiera impuesto la adopción de la «salida dolarizadora» se hubiera logrado primordialmente mediante la profundización de tres rasgos distintivos de los años noventa: una caída en la ocupación, un incremento en la tasa de explotación de los trabajadores en actividad, y, fundamentalmente, una contracción en las remuneraciones salariales.³³

Adicionalmente, debe tenerse presente que los partidarios de esta postura plantearon como uno de los lineamientos centrales, sino el excluyente, de la política económica un ajuste recesivo de neto corte fiscalista asentado, en lo sustantivo, sobre la caída del empleo y los salarios del sector público —y, por «efecto demostración», del ámbito privado— y la «flexibilización» de las condiciones laborales. Por lo tanto, pocas dudas quedan sobre el carácter profundamente regresivo de la alternativa propuesta por los partidarios de la dolarización de la economía.

³¹ De allí que no resulten casuales las críticas que, desde los «sectores de la producción», se le realizaron durante el año 2001 a las empresas privatizadas y al sector financiero. Al respecto, y a simple título ilustrativo, pueden consultarse las declaraciones del presidente de la UIA, José de Mendiguren, en el Día de la Industria de ese año (3/9/2001), o la llamada «Declaración de Tigre» realizada por el Grupo Productivo, de la cual se reproducen algunos fragmentos en este mismo apartado. También en esta línea se inscriben las declaraciones de Duhalde en relación con la necesidad de que ante la recesión se pusiera en marcha «un gran movimiento argentino que instale a la comunidad productiva en el centro de las decisiones políticas, desplazando al sector financiero, porque si no, no habrá solución para los problemas de los argentinos y los trabajadores» (BAE, 17/10/01).

³² Con respecto a esta cuestión, consúltese Katz, 1999.

³³ Cabe mencionar que, para quienes impulsaron la dolarización de la economía argentina, la inserción internacional del país a través del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y, consecuentemente, la subordinación y/o el abandono del Mercado Común del Sur (Mercosur) como espacio de integración regional, constituía uno de los ejes centrales de su propuesta. A modo de ejemplo, se pueden consultar las declaraciones de dos intelectuales orgánicos de «los mercados», Miguel Angel Broda y Carlos Rodríguez, a favor de la dolarización y de la integración de la Argentina al ALCA (*El Cronista Comercial*, 25/9/01 y *Clarín*, 14/10/01).

La opción devaluacionista, al igual que la dolarizadora, también comenzó a esbozarse, aunque en forma encubierta, tras la crisis del real en Brasil. En efecto, ante la devaluación del país vecino, los reclamos de los industriales se centraron en la pérdida de competitividad de la producción local y en la necesidad de impulsar medidas que permitieran mejorar la relación entre el tipo de cambio y la moneda argentina. Entre otras medidas, la UIA reclamaba un incremento en los aranceles de importación y la reducción de los impuestos con los que era gravada la producción industrial. Asimismo, Roberto Rocca, líder de Techint, uno de los conglomerados económicos más importantes del país, aseguraba que:

Todo el mundo se da cuenta que el tipo de cambio [fijo] es un problema. Este no es momento para tocar el tipo de cambio. Pero cuando esté consolidado el próximo gobierno, no tendría que haber inconvenientes en poder anunciar con tranquilidad un régimen de fluctuación cambiaria, como fluctúa el yen contra el dólar, o el marco contra el dólar, o las monedas europeas entre sí, y no pasa nada. Brasil pudo devaluar con éxito porque nunca tuvo ese problema psicológico que existe en Argentina, pero que en algún momento se va a superar» (*Página 12*, 19/8/99).

La devaluación como mecanismo de superación de la crisis generada en el agotamiento de la Convertibilidad recién fue impulsada abiertamente durante el año 2001 por los grupos económicos locales de mayor importancia. Como se demostró en el apartado anterior, los mismos se caracterizan por tener una marcada inserción exportadora y poseer un elevado volumen de activos líquidos (en gran medida, colocados en el exterior en inversiones de carácter financiero).

Para comprender la naturaleza y los alcances de esta propuesta de abandono de la Convertibilidad, cobra relevancia presentar las distintas argumentaciones que, con la finalidad de generar consenso social hacia su proyecto, fueron planteando los principales conglomerados empresarios de origen local, ya sea en forma directa o a través de sus representantes orgánicos, entre los que se destaca especialmente la UIA. Esto reviste suma trascendencia en tanto buena parte de los planteos elaborados por esta corporación fueron retomados por importantes sectores del espectro político-sindical.

Ya desde el ascenso del gobierno de De la Rúa en 1999, en el marco de la «extranjerización» de la economía argentina que se inicia fundamentalmente a partir de 1995 y de la aguda y prolongada recesión interna, esta fracción de la cúpula empresaria, sobre la base de su significativa y decisiva capacidad de *lobbying* doméstico y de las ventajas políticas e ideológicas que les brinda el origen de su capital, fueron elaborando y difundiendo un discurso acerca de la necesidad de encarar, con el apoyo del Estado, la «reindustrialización» del país con eje en el empresariado nacional.

La importancia de la problemática en cuestión lleva a detenerse con cierto detalle en su análisis, más aún cuando esta defensa de la «industria nacional» fue realizada por buena parte de los mismos actores que resultaron ampliamente favorecidos por la profunda crisis que se viene registrando en el sector desde hace un cuarto de siglo (cuya principal característica se vincula con sus impactos desiguales sobre los distintos tipos de firmas y ramas que conforman el espectro fabril local), a la vez que recibieron cuantiosas sumas de dinero por la venta de sus principales empresas a capitales foráneos.³⁴ En otras palabras, se trata de los mismos actores económicos que promovieron, y se beneficiaron, con la «desindustrialización» ligada a la desaparición de las PyMEs y la «extranjerización» de la economía doméstica que tanto cuestionan hasta el día de hoy.³⁵

A juzgar por el comportamiento histórico de los grandes conglomerados económicos de origen nacional, en particular desde mediados del decenio de los setenta, todo parece indicar que a lo que apuntaban —y apuntan— con esta postura «industrialista» y «nacionalista» era —es—, una vez más, a la conformación, mediante el amparo del aparato estatal, de nuevos espacios privilegiados de acumulación y reproducción del capital en la actividad (como lo fueron, por ejemplo, la promoción industrial durante los años setenta y ochenta, o el régimen especial de la industria automotriz en los noventa).

Asimismo, en términos del tipo de modelo de industrialización que esta fracción del empresariado promovió abiertamente durante el año 2001, cabe destacar que no se trataba, como ocurría durante la sustitución de importaciones, de un esquema de funcionamiento sectorial centrado en el mercado interno (lo cual fijaba un límite estructural a la baja de los salarios y, en consecuencia, a la redistribución regresiva del ingreso), sino de uno con base en las exportaciones, que, dado el tipo de perfil productivo predominante, sólo resultaba viable con un mayor deterioro de la participación de los trabajadores y de las pequeñas y medianas empresas en el ingreso total generado en el ámbito industrial. En otros términos, tras el discurso de la «reindustrialización» y la «defensa del mercado interno» esgrimido por los devaluacionistas se omitió en forma sistemática mencionar públicamente la conveniencia de contar con salarios reales deprimidos a los efectos de mejorar la competitividad externa de la producción industrial.

De allí que no resulte extraño que en el ocaso de la Convertibilidad numerosos integrantes de esta fracción más concentrada del empresariado local presionaran por distintos tipos de apoyo por parte del Estado (mediante la generación de políticas activas

³⁴ Ello sin mencionar que los grupos económicos constituyen la fracción del *establishment* que resultó más favorecida por el negocio más importante, y por lejos más rentable, de las últimas décadas en la Argentina: la privatización de empresas públicas.

³⁵ Al decir de Basualdo (2001): «Esta propuesta en su apelación a muchos de los símbolos centrales que forman parte de la identidad nacional olvida aclarar (en realidad oculta) que la supuesta «burguesía nacional» que la impulsa (los grupos económicos locales), sostuvo a la dictadura militar y se expandió, y lo sigue haciendo, sobre la base de la valorización financiera, la desindustrialización, la concentración del ingreso y la fuga de excedente al exterior». Véase también Azpiazu, Basualdo y Schorr, 2000.

hacia el sector o la instrumentación de diversos regímenes de subsidio y/o promoción y/o protección) o, en especial, por la salida del esquema convertible a partir de una devaluación de la moneda local. Uno de los principales defensores de esta postura fue el conglomerado Techint. A mediados del 2001, el presidente de este *holding* empresario, Roberto Rocca, señaló: «Debemos tener un modelo nacional, que tiene que ser productivo, fruto de las fuerzas productivas en simbiosis con las fuerzas políticas de la Nación».³⁶ Asimismo, uno de los directivos más importantes de dicho grupo, Paolo Rocca, sostenía a fines del mismo año que:

Si las empresas argentinas siguen sin comprender el contexto de negocios internacional y el Estado se mantiene al margen y sin asumir un decidido apoyo a la industria local, la Argentina quedará a un costado de la globalización, sin participar en la transformación mundial que implica este proceso [por lo tanto resulta indispensable contar con un Estado] fuerte, que haga política activa, y a veces discrecional, para ayudar a ganar dinamismo a las empresas y para que accedan al mercado de capitales, al sistema financiero con tasas que brinden oportunidades de financiar proyectos y de exportar; que ofrezca una política económica y tributaria con una orientación acorde a las necesidades de crecimiento comercial del país (*BAE*, 1/10/01).

Por otro lado, en la llamada «Declaración de Tigre» elaborada por el Grupo Productivo³⁷ y difundida el 23 de junio del 2000 se expresa que «los argentinos nos encontramos frente a una oportunidad histórica. Se impone una alianza estratégica entre los sectores de la producción, el trabajo y la dirigencia política que revalorice la identidad nacional». En la misma línea se inscriben las declaraciones del expresidente Duhalde, en ese momento Senador Nacional por el Partido Justicialista, en relación con la necesidad de «desplazar a la comunidad financiera» como requisito para «hacer un país industrialista» a partir de la celebración de una «concertación patriótica» que nuclea a empresarios de la producción, a los trabajadores y a la clase política (*Clarín, La Nación y Página 12*, 15/10/01), o de los líderes sindicales Rodolfo Daer y Hugo Moyano en el sentido de que el abandono de la Convertibilidad vía una devaluación del peso, así como la conformación de un «frente productivo», constituyen requisitos indispensables para revertir la crisis (*La Nación*, 3/10/01).

Pero, ¿cuáles son los beneficios que reciben estos sectores de la gran burguesía ante un incremento del tipo de cambio?, y especialmente, ¿cómo se explica su participación en la conformación de un alianza integrada por diferentes actores sociales en pos de forzar una salida devaluatoria luego de más de 10 años de apoyar el mantenimiento de la pauta cambiaria fija?

³⁶ Publicado en *El diario del Foro*, 5/2001, Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

³⁷ El Grupo Productivo es una agrupación de corporaciones empresarias conformada a fines de 1998, integrada por la UIA, donde la gravitación política y financiera del grupo Techint es decisiva, la Cámara Argentina de la Construcción, en la que el *holding* de origen italiano también tiene un peso significativo, y las Confederaciones Rurales Argentinas.

En primer lugar, y fundamentalmente, hay que destacar que una devaluación trae aparejada *per se* una brusca y directa contracción en los ingresos de los trabajadores (cuya magnitud está determinada positivamente por la intensidad que asume la modificación de la paridad cambiaria), generando de esta forma una disminución en los costos salariales³⁸ y, consecuentemente, un incremento de los márgenes brutos de rentabilidad empresarial.³⁹ Obviamente, en este punto coinciden ambas fracciones de la cúpula empresarial, por lo tanto es factible suponer que existen otros factores que permiten explicar la defensa de la postura devaluacionista por parte de los grandes grupos económicos locales.

En efecto, el factor insoslayable se desprende de la inserción estructural de estas firmas en el mercado externo. A pesar de las empresas que vendieron y del fuerte peso que tienen los activos financieros en sus respectivos activos totales, los grupos continúan teniendo importantes inversiones productivas en el país, especialmente en sectores con ventajas comparativas naturales y con una importante «propensión exportadora». En consecuencia, con una devaluación no sólo obtienen cuantiosas ganancias patrimoniales en términos de dólares, sino que, adicionalmente, aumentan en forma considerable la facturación y la rentabilidad de sus actividades internas por ser grandes exportadores.⁴⁰

Finalmente, la tercera ventaja que generaba la «solución devaluacionista» para esta fracción consistía en la posibilidad de recomprar las participaciones accionarias y/o las empresas que a mediados de los noventa habían vendido al capital extranjero, y esto a cambio de desembolsar un monto de dinero muy inferior al que habían recibido al momento de la venta de las mismas, internalizando, por esa vía, una cuantiosa masa de beneficios extraordinarios. Ello, a favor de la fuerte revaluación en moneda nacional de los capitales

³⁸ Como destacan Gaggero y Wainer (2003): «contradictoriamente con este discurso a favor de una recomposición de los ingresos, en algunos documentos de la UIA se sostenía una política salarial netamente regresiva. En el informe del departamento de Política Social que figura en el *Anuario de la Unión Industrial Argentina* del año 2001 se ve cómo las iniciativas sugeridas al Gobierno tienen muy poco que ver con la reactivación del mercado interno. Concretamente se proponía congelar el salario mínimo y se justificaba la inconveniencia de aumentos salariales por argumentos jurídicos, pero fundamentalmente porque el salario mínimo de \$200 fue fijado después del lanzamiento de la convertibilidad con lo cual no habría razones para su aumento, porque 'los salarios mínimos en la región están claramente por debajo del caso argentino'. Para 'complementar' el freno a todo tipo de aumento salarial se planteó una 'seria objeción' a una eventual prohibición de las suspensiones y despidos ya que se estaría violando el derecho de propiedad y otras garantías constitucionales».

³⁹ Con la finalidad de lograr apoyo social a sus planteos, estos actores y/o sus representantes orgánicos no sólo criticaron el carácter «antiindustrialista» y «extranjerizante» de la política económica vigente durante los noventa, sino que retomaron, vaciándolas de contenido, ciertas medidas de política genuinamente progresistas impulsadas por otros actores sociales (como, por ejemplo, la propuesta de la CTA de garantizar un seguro de empleo y formación a todos los jefes y jefas de hogar desocupados). Naturalmente, dados los intereses económico-sociales que subyacen detrás de la «salida devaluatoria», lo que no señalaron sus portavoces es que una devaluación de la moneda doméstica tiene efectos directos sobre los ya de por sí reducidos y decrecientes ingresos asalariados y, consecuentemente, incrementa la profundización de la importante transferencia de recursos del trabajo al capital (en rigor, hacia sus fracciones más concentradas) que tuvo lugar en la década de los noventa.

⁴⁰ En tal sentido, una devaluación permitiría fortalecer la, ya de por sí importante, competitividad externa de los productos elaborados y/o comercializados por estas firmas en un doble sentido: mejorando los precios de exportación y abaratando los costos de producción; esto último, como resultado de la caída de los salarios resultante del incremento del tipo de cambio.

fugados resultante de la modificación de la paridad cambiaria y de la depreciación de los activos fijos «hundidos» por los actores transnacionales en la economía doméstica.

Ahora bien, ¿cómo se resolvió esta puja al interior de los sectores económicamente dominantes? Y en especial ¿cómo procesó el sistema político esta crisis? En este sentido, cabe afirmar que los últimos días del año 2001 marcaron un nuevo hito en la historia política y social de la Argentina. Una masiva movilización popular de carácter policlasista, espontánea y pacífica, con una sólida e inquebrantable resolución en cuanto a la exigencia de cambios radicales en la propia institucionalidad gubernamental y, naturalmente, en las orientaciones estratégicas de las políticas públicas, derivó en la renuncia del presidente De la Rúa y de todo su gabinete el día 20 de diciembre. Para entonces, la Argentina atravesaba una de sus más profundas y prolongadas crisis político-institucionales, estrechamente vinculada a, entre otras cuestiones, cuatro años consecutivos de recesión económica, crecientes y dramáticos niveles de pobreza e indigencia, elevadísimas tasas de desocupación y subocupación de la fuerza de trabajo, muy complicado cuadro fiscal, desequilibrios crecientes en su sector externo, y recurrentes renegociaciones de una deuda externa impagable tanto en los términos en que fuera acordada originalmente, como en sus opacas renegociaciones posteriores.

Tras la renuncia presidencial y después de 12 convulsionados días en los que se sucedieron cinco presidentes constitucionales, el primero de enero de 2002, ya habiéndose anunciado la declaración unilateral de la cesación de pagos de los intereses de la deuda externa (*default*), la Asamblea Legislativa designó como presidente provisional al senador Eduardo Duhalde, conspicuo representante de la fracción «devaluacionista». A pesar de la notable movilización popular, la salida implementada durante el nuevo gobierno de transición resultó ser sumamente concentradora y excluyente, ya que, tras la brusca devaluación de la moneda local, más de la mitad de la población quedó por debajo de la línea de pobreza. Nuevamente, como ya había sucedido en 1989, la salida de la crisis implicó un fuerte golpe para los ingresos de los sectores populares, cada vez más empobrecidos, y una excelente oportunidad para internalizar ganancias extraordinarias a una fracción de los grandes agentes económicos.⁴¹

Síntesis y reflexiones finales

Las evidencias presentadas a lo largo del trabajo permiten afirmar que el importante nivel de enfrentamiento en el interior de los sectores dominantes constituye una de las variables centrales a la hora de explicar la naturaleza de la crisis del modelo sustentado en la

⁴¹ Al respecto consultar Arceo y Schorr, 2004.

convertibilidad monetaria. En ese sentido, es posible pensar que las disputas en el interior del bloque de poder estuvieron directamente asociadas a la dificultad que enfrentaron las distintas fracciones que lo integran para independizarse del ciclo económico interno y para una mayor internalización de recursos en el marco de un profundo proceso de redistribución regresiva del ingreso; por esta razón creemos que la última crisis económica se inscribe dentro de un modelo de más largo alcance que se inició como consecuencia de las profundas transformaciones económicas y sociales ocurridas a partir de la última dictadura militar (modelo sustentado en la valorización financiera del capital).

Por otra parte, si bien es claro que tanto en el año 1989 como en el 2001 la crisis económico-social es la expresión del agotamiento de un mismo tipo de régimen de acumulación, existe una diferencia muy importante que cabe destacar: mientras que en la primera existieron elementos que permitieron conformar un nuevo ciclo de valorización financiera (proceso en el que jugó un papel central la política de privatización de empresas públicas), en la actualidad el producto que genera la economía es mucho más reducido, lo cual traba sobremedida la posibilidad de configurar un nuevo ciclo de acumulación y reproducción del capital. En otras palabras, ya no existen más «joyas de la abuela» para transferir al capital concentrado como «prenda de paz» o, en otros términos, la «torta» a repartir (el excedente nacional) es sumamente reducida.

Ahora bien, también resulta evidente que a pesar de las fuertes discrepancias dentro del *establishment*, en ambos casos los principales perjudicados resultaban ser los sectores populares y las fracciones menos concentradas del empresariado (en particular las pequeñas y medianas firmas), situación que se corrobora al analizar las consecuencias inmediatas de la implementación de la alternativa devaluacionista.

Por todo lo anterior, creemos que las evidencias presentadas permiten cuestionar la tesis propuesta por algunos sectores de la izquierda local respecto a la existencia de una ofensiva de los sectores populares hacia fines del 2001, ya que la salida del modelo a través de una fuerte devaluación de la moneda, lejos de significar alguna mejora en la distribución de los ingresos o avanzar en los reclamos de los sectores sociales más postergados, generó un *shock* capitalista depredador que permitió que una fracción de la gran burguesía internalizara una cuantiosa masa de beneficios extraordinarios. En este sentido, parece evidente que la crisis se «resolvió» nuevamente mediante un fenomenal avance del capital sobre el trabajo, a pesar del importante nivel de protesta prácticamente generalizada que caracterizó al primer semestre del año 2002.

En efecto, el escenario post-Convertibilidad derivó en la conformación de un nuevo esquema de «ganadores y perdedores» no sólo entre la burguesía y las clases populares, sino al interior mismo de los sectores dominantes del país: una parte mayoritaria de la

considerable redistribución de ingresos que trajo aparejado el abandono del régimen de convertibilidad se canalizó hacia los principales conglomerados empresarios que actúan en el ámbito doméstico y que constituyen el núcleo central de la cúpula exportadora y que poseen cuantiosos recursos en el exterior y, en menor medida, hacia el sistema financiero, mientras que las firmas privatizadas y los acreedores externos se vieron relativamente relegados.

En definitiva, las consideraciones precedentes sugieren que, con independencia de las restricciones intrínsecas que presentaba la Convertibilidad,⁴² la prolongada crisis económico-social iniciada a fines de los años noventa estuvo estrechamente ligada a un importante nivel de enfrentamiento dentro del núcleo del capital local más concentrado de la Argentina; conflicto que se expresó abiertamente a través del accionar colectivo de diversos grupos de presión y se vinculó, por un lado, con la inserción estructural en la economía local de las fracciones en pugna y, por otro, con la creciente incapacidad de las mismas para disociar sus respectivas dinámicas de acumulación de la evolución del ciclo económico interno.

Estas consideraciones aportan algunos elementos de juicio para comprender la naturaleza de la más reciente crisis del modelo de valorización financiera en la Argentina y evidencia la fuerte subrogación del Estado a los intereses de los diferentes integrantes del bloque dominante y, derivado de ello, la cada vez más reducida «autonomía relativa» del sistema político; situación que debe ser tomada muy en cuenta a la hora de pensar alternativas y de diseñar estrategias que permitan revertir el actual estado de degradación material y simbólica en la que se encuentra sumergida la gran mayoría de la población argentina.

Referencias bibliográficas

- Acuña, C.** (1994). «El análisis de la burguesía como actor político», *Realidad Económica*, n° 128, noviembre-diciembre.
- Arceo, E. y E. Basualdo** (1999). «Las tendencias a la centralización del capital y la concentración del ingreso en la economía argentina durante la década del noventa», *Cuadernos del Sur*, n° 29, diciembre.
- Arceo, E. y M. Schorr** (2004). «Argentina: del modelo de la Convertibilidad al modelo de dólar alto», Área de Economía de la Flacso, mimeo.
- Azpiazu, D. y M. Schorr** (2003). *Crónica de una sumisión anunciada. Las renegociaciones con las empresas privatizadas bajo la Administración Duhalde*, Siglo XXI/Flacso.
- Azpiazu, D., E. Basualdo y M. Schorr** (2000). *La reestructuración y el redimensionamiento de la producción industrial argentina durante las últimas décadas*, Instituto de Estudios y Formación de la CTA.

⁴² Con respecto a las limitaciones del régimen convertible, se puede consultar, entre otros, a Damill, 2000, y Vitelli, 2001.

- Basualdo, E.** (1992). «Formación de capital y distribución del ingreso durante la desindustrialización», *Cuadernos ATE/CTA*, n° 20.
- Basualdo, E.** (1997). «Notas sobre la evolución de los grupos económicos en la Argentina», *Cuaderno ATE/CTA*, n° 49.
- Basualdo, E.** (2000a). *Acerca de la naturaleza de la deuda externa y la definición de una estrategia política*, Flacso/IDEP/Unqui/Página 12.
- Basualdo, E.** (2000b). *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década del noventa*, Buenos Aires, Flacso/IDEP/Unqui.
- Basualdo, E.** (2001). «Modelo de acumulación y sistema político en la Argentina. Notas sobre el transformismo argentino durante la valorización financiera», Flacso/IDEP/Unqui.
- Basualdo, E. y M. Kulfas** (2000). «Fuga de capitales y endeudamiento externo en la Argentina», *Realidad Económica*, n° 173, julio-agosto.
- Bonnet, A.** (2002). «La crisis de la convertibilidad», *Cuadernos del Sur*, n° 33, mayo.
- Briner, M. y M. Schorr** (2002). «Principales características e impactos de la «extranjerización» reciente de la economía argentina. Un análisis del desempeño de las grandes empresas transnacionales durante la década del noventa», *Realidad Económica*, n° 189, julio-agosto.
- Castellani, A.** (2002). «Implementación del modelo neoliberal y restricciones al desarrollo en la Argentina contemporánea», en AA.VV.: *Más allá del pensamiento único*, Clacso/Unesco.
- Damill, M.** (2000). «El balance de pagos y la deuda externa pública bajo la convertibilidad», *Boletín Informativo Techint*, n° 303, julio-septiembre.
- Gaggero, A. y A. Wainer** (2003). «¿Tiempo de cambios o tipo de cambio? La UIA como actor político durante la crisis de la Convertibilidad», *Época*, n° 5, diciembre.
- Katz, J.** (1999). *Cambios estructurales y evolución de la productividad laboral en la industria latinoamericana en el período 1970-1996*, Cepal, Serie Reformas, N° 14.
- Kulfas, M.** (2001). *El impacto del proceso de fusiones y adquisiciones en la Argentina sobre el mapa de grandes empresas. Factores determinantes y transformaciones en el universo de las grandes empresas de capital local*, Cepal, Serie Estudios y Perspectivas, N° 2.
- Kulfas, M. y M. Schorr** (2003). «La deuda externa argentina. Diagnóstico y lineamientos propositivos para su reestructuración», Ciepp/Fundación OSDE.
- Levit, C. y R. Ortiz** (1999). «La hiperinflación argentina: prehistoria de los años noventa», *Época*, n° 1, diciembre.
- Lozano, C.** (2003). «Apuntes sobre la etapa actual», Instituto de Estudios y Formación de la CTA, febrero.
- Nochteff, H.** (1994). «Los senderos perdidos del desarrollo. Elite económica y restricciones al desarrollo en la Argentina», en Azpiazu, D. y Nochteff, H., *El desarrollo ausente*, Flacso/Tesis-Norma.
- Nochteff, H.** (1998). «Neoconservadurismo y subdesarrollo. Una mirada a la economía argentina», en Nochteff, H., comp., *La economía argentina a fin de siglo: fragmentación presente y desarrollo ausente*, Flacso/Eudeba.
- Nochteff, H.** (1999). «La política económica en la Argentina de los noventa. Una mirada de conjunto», *Época*, n° 1, diciembre.
- Ortiz, R. y M. Schorr** (2001). «El comercio exterior de las grandes empresas industriales durante la década de los noventa», *Época*, n° 4, noviembre.

Schorr, M. (2001). «¿Atrapados sin salida? la crisis de la Convertibilidad y las contradicciones en el bloque de poder económico», Área de Economía y Tecnología de la Flacso-Sede Argentina, octubre, mimeo.

Schvarzer, J. (1997). «La estructura productiva argentina a mediados de la década del noventa. Tendencias visibles y un diagnóstico con interrogantes», Documento de Trabajo N° 1 del Ceed (Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires).

Unión Industrial Argentina (UIA) (2001). «La visión de la Unión Industrial Argentina sobre las causas de la depresión. Propuestas para el crecimiento», septiembre.

Vitelli, G. (2001). «La raíz de los males está en la política económica: una explicación de los resultados de la Convertibilidad», *Realidad Económica*, n° 181, julio-agosto.

BLANCA S/F
82