



Este documento está disponible para su consulta y descarga en [Memoria Académica](#), el repositorio institucional de la **Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación de la Universidad Nacional de La Plata**, que procura la reunión, el registro, la difusión y la preservación de la producción científico-académica editada e inédita de los miembros de su comunidad académica. Para más información, visite el sitio

www.memoria.fahce.unlp.edu.ar

Esta iniciativa está a cargo de BIBHUMA, la Biblioteca de la Facultad, que lleva adelante las tareas de gestión y coordinación para la concreción de los objetivos planteados. Para más información, visite el sitio

www.bibhuma.fahce.unlp.edu.ar

Licenciamiento

Esta obra está bajo una licencia Atribución-No comercial-Sin obras derivadas 2.5 Argentina de Creative Commons.

Para ver una copia breve de esta licencia, visite

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.5/ar/>.

Para ver la licencia completa en código legal, visite

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.5/ar/legalcode>.

O envíe una carta a Creative Commons, 559 Nathan Abbott Way, Stanford, California 94305, USA.

Inflación, transferencias y distribución del ingreso en la Argentina post-convertibilidad. ¿Cómo se gestan y a quiénes benefician?

◆ *Gastón Ángel Varesi**

Introducción

El presente artículo se propone aportar algunos elementos para el análisis de la configuración del modelo post-convertibilidad indagando cómo se distribuyen sus «cargas» y «beneficios», en el periodo 2002-2007. En este sentido, procuramos explorar la constitución de un sistema de transferencias de ingresos en el que convergen, en un proceso dinámico, la inflación, las políticas económicas y las estrategias de acumulación de las distintas fracciones de clase, en el contexto derivado de las recientes transformaciones estructurales operadas en la Argentina. Desde una perspectiva que amplía el modo de abordaje del debate sobre la distribución del ingreso, postulamos la conformación de un esquema de transferencias en base al análisis de dos núcleos vinculados. El primero refiere a las principales transferencias operadas a partir de la articulación de políticas eco-

*Sociólogo UNLP. Becario CONICET dirigido por Ana Castellani y co-dirigido por Anibal Viguera: Integrante del CISH-IdHICS (FAHCE-UNLP) y coordinador del equipo de investigación sobre «Estructura de clase, modelo de acumulación y políticas económicas» de FISyP. Correo: gastonvaresi@hotmail.com

◆ CONICET / UNLP

nómicas y transformaciones estructurales; y el segundo constituye en sí mismo un mecanismo de transferencia, pero merece ser desarrollado en profundidad por su relevancia y alcance explicativo: la inflación. Esto se basa en la percepción de que la evolución de los precios que presentan los distintos agentes económicos y la apropiación del ingreso socialmente producido expresa una relación de fuerzas entre dichos agentes: es por esto que la inflación, en tanto aumento generalizado pero dispar de precios, expresará un mecanismo de transferencia significativo que nos permitirá reflexionar acerca de las relaciones entre fracciones de clase, políticas económicas y el modelo mismo. Para desarrollar estos objetivos, recuperaremos la categorización sobre inflación construida por Marcelo Diamand¹ en 1973 para analizar el periodo caracterizado por la industrialización por sustitución de importaciones y la repensaremos a la luz del periodo histórico estudiado, formulando las adecuaciones necesarias para la indagación del modelo post-convertibilidad. La investigación del origen inflacionario del modelo actual nos permitirá dar cuenta de algunas relaciones fundamentales en su constitución, generando las bases analíticas para adentrarnos en las principales pautas de transferencias de ingresos entre fracciones de clase en el marco de los cambios en la correlación de fuerzas y el papel que, en este sentido, juega el Estado a través de sus políticas.

El recorrido del análisis, tras dar cuenta brevemente del contexto de salida del modelo de la convertibilidad, se centrará en tres momentos fundamentales. El primero analizará la relación entre la devaluación inaugural del modelo post-convertibilidad, en el marco de un ciclo *stop & go* de nuevo tipo, y el tipo de inflación a que dio lugar, cuyos efectos nos permitirán observar algunas bases cardinales sobre las que se asienta el modelo. En un segundo momento abordaremos más cabalmente la caracterización de las principales fracciones de clase y las políticas económicas en la institución del sistema de transferencias de ingreso que fue configurando la matriz distributiva post-convertibilidad. El tercer momento se dedicará a indagar otra dimensión del proceso inflacionario observando el concepto de inflación de costos, evaluando, por un lado, la evolución salarial y, por otro, el poder de monopolio de la cúpula empresaria, destacando sus implicancias distributivas. El artículo culminará rescatando las principales conclusiones y resultados del análisis de los dos núcleos mutuamente interrelacionados (inflación y sistema de transferencias) para reflexionar acerca del debate de la distribución del ingreso en el modelo post-convertibilidad.

¹ Diamand, 1973.

Contexto

La salida de la convertibilidad se encuentra signada por la crisis social, política y económica que caracterizó su agotamiento. Este modelo poseía cualidades que lo hacían intrínsecamente deuda-dependiente debido, entre otros motivos, a que era un modelo necesitado de divisas para mantener la paridad \$1-U\$S1 del tipo de cambio fijada por ley. Esto se vincula con que en las condiciones de escaso dinamismo de las exportaciones y apertura comercial, en el marco de la sobrevaluación de la moneda local y un constante déficit fiscal (entre otras causas, por el impacto producido por la privatización del sistema de jubilaciones y pensiones), se apeló incesantemente al endeudamiento público. La vulnerabilidad externa, evidenciada en el desequilibrio de la cuenta corriente, se vio agudizada por la profundización del proceso de fuga de capitales, ligado principalmente a mecanismos de valorización financiera.

Ante los crecientes signos de agotamiento del modelo de la convertibilidad, se fue generando una fractura de intereses entre distintos sectores del capital que buscaban mejorar sus posiciones en base a dos propuestas divergentes de salida de ese modelo (Basualdo, 2001; Castellani y Szkolnik, 2005; Schorr y Wainer, 2005). Dichas propuestas se relacionaban con las diferentes posiciones ocupadas en la estructura y con las estrategias de acumulación de distintas fracciones del capital. Unos procuraban la devaluación, aglutinando al gran capital productivo y exportador, que buscaba mejorar su competitividad y capacidad de inserción en el mercado mundial, así como valorizar las ingentes masas de capitales que mantenía fugadas en el extranjero. Otros, el capital financiero y las empresas de servicios privatizadas, exigían la dolarización, principalmente para mantener el valor de sus activos en dólares y garantizar la perpetuación de los beneficios de la convertibilidad de la moneda, como el envío de remesas dolarizadas al exterior.

La capacidad de la propuesta devaluacionista de construcción de alianzas más amplias (Castellani y Szkolnik, 2005) y las limitaciones objetivas del proyecto dolarizador por las restricciones de conseguir las divisas necesarias en un contexto de crisis integral, sumado al desenvolvimiento efectivo de las variables económicas signadas por la vulnerabilidad externa, favorecieron la salida devaluacionista. Esta salida marcará el inicio de un nuevo modelo que expresará diversas continuidades y rupturas con el anterior, rearticulando agentes y políticas de manera singular, y dará origen a un nuevo proceso inflacionario que se constituirá en un importante mecanismo de transferencia regresiva del ingreso.

El inicio de la post-convertibilidad: devaluación obligada, inflación cambiaria y ciclo *stop & go* de nuevo tipo

Podemos pensar este proceso inaugural de la post-convertibilidad en clave de lo que Diamand (1973) denominó una *devaluación obligada*, a la que caracterizó como una devaluación por déficits externos causados por la divergencia permanente entre exportaciones e importaciones, que surge de las propiedades de la estructura productiva y que es independiente de una inflación previa. El carácter obligado de esta devaluación se encuentra fundamentado en las características de vulnerabilidad externa propias del modelo de los 90, y que más adelante observaremos haciendo eje en la constitución de un ciclo *stop & go* de nuevo tipo. La devaluación obligada por estrangulamiento actúa a través de lo que Diamand denomina el «efecto-ingreso»: provoca una recesión, una caída de las actividades del país y un consecuente descenso de las importaciones. Este fenómeno recesivo se produce a través del aumento de precios que ocasiona la devaluación. Es necesario señalar dos factores que hacen a la particularidad de nuestro caso de estudio, en tanto la devaluación no se produce en un período de auge económico sino de recesión preexistente, iniciada en 1998. Por un lado, ciertamente el efecto-ingreso se encuentra constatado en la abrupta caída del PBI de 10,9% en el año 2002, originada en combinación con fuertes incrementos tanto en el IPC² (41%) como en el IPIM³ (118%), que se distingue de los niveles de recesión previos más moderados y carentes de inflación. Por otro lado, la relación devaluación-inflación será un elemento clave para el inicio de una nueva fase expansiva hacia 2003 a través de la recuperación de la tasa de ganancia empresarial, principalmente de los sectores productores de bienes transables, ya que al modificar el tipo de cambio sobrevaluado propio de la convertibilidad da lugar a un nuevo tipo de cambio internacionalmente competitivo; además, la combinación inflación-recesión del efecto-ingreso, en contexto de alta desocupación, promoverá una fuerte disminución del salario real al que se agregarán otros factores como el aumento de la productividad y los elevados precios internacionales favorables a las exportaciones argentinas, motivando mayores niveles de actividad económica.

2 Índice de Precios al Consumidor.

3 Índice de Precios Internos al por Mayor.

En este punto es necesario señalar algunas diferencias importantes respecto de la aplicación de la perspectiva de Diamand, relacionadas tanto con el tipo de estrangulamiento producido en el fin de la convertibilidad, como con su contexto y desarrollo. Las transformaciones producidas a lo largo del proceso de instauración del neoliberalismo en Argentina, que han desarticulado el modo de acumulación basado en la industrialización por sustitución de importaciones, parecen poner en escena un nuevo tipo de ciclo *stop & go*, no ya ligado al crecimiento industrial dependiente -cuya dinámica requería de importaciones de bienes intermedios y de capital que en sus fases de auge se conjugaba con una escasa capacidad exportadora llevando a la crisis en el sector externo- sino un ciclo de *stop & go* vinculado principalmente al proceso de endeudamiento y valorización financiera⁴ como impulsores nodales de la vulnerabilidad externa. Como señalan Lo Vuolo y Seppi, este ciclo «se sucede como secuencia entre un proceso de endeudamiento –público y privado– que facilita el financiamiento del crecimiento económico, las transferencias patrimoniales y la fuga de capitales, para luego caer en una crisis de pagos y en la «socialización» de las deudas que todavía quedan en poder de los privados» (Lo Vuolo y Seppi, 2008:4). Esta dinámica, en el marco de la convertibilidad cambiaria, fue limitando la capacidad de respuesta del Estado de conseguir crédito externo para continuar financiando las prácticas empresariales que eran las promotoras mismas de la vulnerabilidad externa del modelo.

En este sentido, puede observarse que sumado a las características con que fue conformado el modelo de los 90 -que combinaba convertibilidad cambiaria con reformas estructurales de corte neoliberal con un impacto marcado de apertura comercial y la profundización de la reestructuración regresiva de la industria, implicando distintos factores generadores de vulnerabilidad externa- debemos enfatizar que la creciente dinámica de endeudamiento externo estuvo al servicio de operaciones de valorización financiera realizadas por el sector privado relacionadas también con la fuga de capitales. Como sostiene Eduardo Basualdo, «el crecimiento de la deuda privada es impulsado por las posibilidades de obtener una significativa renta financiera debido a que la tasa de interés interna supera a la vigente en términos internacionales» (Basualdo, 2003:69). Así, el endeudamiento público se acrecienta para proveer las divisas necesarias a este ciclo de valorización financiera que se opera en el diferencial positivo entre las tasas de

⁴ Retomo en este sentido la perspectiva propuesta por Lo Vuolo y Seppi, 2008.

interés interna y externa y que culmina su ciclo fugándose al exterior, aumentando la vulnerabilidad externa de la economía, en el marco de la paridad cambiaria fijada por ley. Un último aspecto se relaciona a la extranjerización creciente de la economía y el envío de remesas al exterior que se constituye en un accionar constante que extrae divisas del país. Son estas características del modelo las que marcan las pautas centrales de un ciclo de *stop & go* de nuevo tipo, no ya asociado a la industrialización sustitutiva sino a la valorización financiera, la fuga de capital y el envío de remesas al exterior.

Esto puede comprobarse observando la balanza de pagos. En el caso de la renta de inversión, definida como la proveniente de acciones y otras participaciones del capital (dividendos) y la renta proveniente de la deuda (intereses)⁵, se puede notar el impacto de la extranjerización económica en tanto la cuenta de utilidades y dividendos culminó en 1992 con una salida de U\$S 924 millones al exterior⁶, llegando a U\$S 2.293 millones en su punto más grave en 1998, junto a una remisión de intereses pagados de deuda que va de U\$S 3.494 millones (1992) a U\$S 12.162 millones (2001). El endeudamiento estatal constante y crecientemente pronunciado podemos verlo en la cuenta financiera donde el sector público no financiero (gobierno nacional y locales) aumentan su ingreso de flujos de deuda de U\$S 796 millones en 1992 a U\$S 10.886 millones en su momento más alto en 1999. Por último, la fuga de capitales puede ser apreciada en su punto álgido en 2001 donde el sector privado no financiero sacó U\$S 13.798 millones del país. Esta dinámica hizo eclosión en 2001, año en que las reservas internacionales del Banco Central descendieron más de U\$S 12 mil millones culminando en la *devaluación obligada* efectivizada con la asunción de Duhalde⁷.

Como señalábamos previamente, el ciclo *stop & go* de nuevo tipo no sólo culmina su derrotero en una crisis de balanza de pagos sino también en la *sociabilización* de los costos de la crisis, que representa uno de los momentos fundamentales en la configuración del modelo post-convertibilidad: la pesificación asimétrica de deudas y el «salvataje» del sector financiero, desarrollados en el gobierno de Duhalde. La pesificación asimétrica implicó que los bancos debieran devolver los depósitos en dólares a \$1,40 por cada U\$S1, mientras que los deudores con la banca local verían pesificadas sus deudas en dólares a \$1 por U\$S1⁸. Cuando

⁵ Seguimos aquí a García, 1998.

⁶ Como diferencia entre las utilidades y dividendos ganados y pagados.

⁷ Datos tomados de Estimación de Balance de Pagos, cuadro resumen 1992-2008, INDEC.

⁸ A esta relación se le aplicaba un coeficiente de indexación, CER, en la mayor parte de los casos.

el lobby empresarial logró forzar al gobierno a derogar el techo impuesto inicialmente para la pesificación de deudas (U\$S 100.000), ésta se convirtió en un mecanismo de licuación masiva de las deudas del capital productivo y las empresas privatizadas con la banca local. En este contexto el gobierno dispuso un plan de «salvataje» al capital financiero que se iniciaría a partir de operaciones de diverso tipo, destinadas a compensar las implicancias de la salida devaluacionista y la pesificación asimétrica, y que serían cubiertas con la emisión de nueva deuda pública por un monto total de U\$S 28.525 millones en bonos de deuda. Esta *socialización* de costos implicó transferencias de ingresos en las siguientes direcciones: del capital financiero al capital productivo y a las privatizadas vía pesificación asimétrica y del conjunto de la sociedad (principalmente las clases subalternas, por la regresividad del sistema tributario) hacia el capital financiero vía compensaciones estatales a través de mayor endeudamiento público.

Por otra parte, podemos ver que se mantiene como válida y pertinente para reflexionar sobre nuestro caso de estudio la premisa de Diamand que señala que en un proceso de devaluación obligada el tipo de cambio determina los costos en moneda nacional de los insumos importados, los combustibles y bienes de capital incidiendo directamente sobre los costos industriales, influencia que en mayor o menor medida se transmite a los precios y acarrea en cadena el alza de los servicios, constituyendo lo que llama «efecto-propagación de la devaluación» (Diamand, 1973). Este efecto-propagación ya no se vincula a la dinámica sustitutiva característica del modo de acumulación anterior sino a que la creciente extranjerización y concentración económica profundizada en los años 90 fue regida, en una parte sustancial, por agentes empresariales transnacionales que tendieron a dejar de adquirir insumos en el mercado interno para comprarlos a empresas de sus propios consorcios en el exterior, en el marco de una apertura comercial pronunciada. De este modo, la devaluación conllevaría, junto al aumento de precios de los insumos importados y su impacto en los costos de producción y los precios de bienes finales, un efecto periférico de sustitución de importaciones relacionado a la barrera de protección que generara el nuevo tipo de cambio, que se iría estacionando cerca del \$3 a U\$S1. Por otra parte, la propagación de la inflación a los servicios sería moderada a partir de las acciones estatales desplegadas en el marco de la Ley de Emergencia Pública y Reforma del Régimen Cambiario de enero de 2002, donde se dictara el congelamiento de tarifas y se dispusieran recursos legales para que el Estado evaluara y discutiera con las privatizadas dichos aumentos. Este proceso de negociación, enmarcado

en el cambio de correlación de fuerzas en términos *horizontales* al interior de la clase dominante evidenciado en la salida devaluacionista de la convertibilidad, determinaría para las empresas de servicios la obtención de menores rentabilidades respecto de los años 90, donde representando sólo el 13% de las empresas de la cúpula empresaria, las privatizadas llegaron a explicar aproximadamente el 57% de las ganancias totales de la misma (Azipazu y Basualdo, 2004). Esto puede ser constatado en la comparación de los índices IPC e IPIM: mientras que el primero incluye una canasta de bienes y servicios, su incremento de 98,7% entre diciembre de 2001 y de 2006 presenta una elevada brecha con respecto al IPIM, que incluye precios al por mayor sólo de bienes transables, y ha aumentado, en el mismo periodo, un 194,2%⁹.

Como sostiene Diamand, las ventas para el mercado interno no se realizan a precios de venta menores que los que se podrían obtener exportando la producción. Por esta causa, el tipo de cambio determina casi directamente el precio interno de los productos exportables. Al ocurrir la devaluación, sube el precio de estos productos en el mercado local. Este es el *efecto-arrastre* de la devaluación. Este efecto es fundamental para comprender el proceso inflacionario en el período post-convertibilidad por diversos motivos. Para esto, debemos observar cómo se compone la principal oferta exportadora, aspecto que puede ser visualizado en término de los complejos de exportación: las principales actividades se encuentran en el complejo de oleaginosas, que participa del 23,3% del valor total exportado (2005)¹⁰, explicado casi en su totalidad por las actividades sojeras. Si al complejo de las oleaginosas le sumamos el cerealero, el de origen bovino y el frutihortícola, el conjunto de estas actividades primarias y de manufacturas con escaso valor agregado, representan el 41,7% del valor total exportado. En esta estructura exportadora el 52% de las ventas al exterior está protagonizado por la suma de manufacturas de origen agropecuario y productos primarios, bienes de *naturaleza dual* (Tolón, 2005) que, por ser al mismo tiempo productos de exportación y de consumo masivo de la población, incrementan el nivel de inflación y afectan específicamente las condiciones de vida de las clases subalternas. Si bien la soja no es un producto de consumo masivo de la pobla-

⁹ Agradezco a Martín Schorr por la orientación al respecto de este punto, quien también señaló que debe tenerse presente que el IPC es un *indicador* de los sectores no transables mientras que el IPIM es un *indicador* de los transables. Estrictamente, en ambos se «mezclan» productos, pero es una convención tomar al IPC como *representativo* de los precios promedio del sector no transable y al IPIM como *representativo* de los precios promedio del sector transable.

¹⁰ Datos del INDEC publicados por *Informe Industrial* n° 208.

ción, su crecimiento por sobre los otros cultivos destinados a alimentos restringe las tierras destinadas a los mismos aumentando sus precios vía limitación de la oferta o, al menos, limitando una potencial reducción de precios por incremento de la oferta; asimismo, el auge sojero ha conllevado notables incrementos en la renta de la tierra, elevando el precio de la misma e incrementando por esta vía los costos del conjunto de los productos agropecuarios¹¹. La problemática referida a los bienes de naturaleza dual también puede aplicarse al 16% del total de las exportaciones (2005) que refieren a combustibles y energías, que, en el marco de la escasez energética que afecta al actual modelo, genera una tendencia al encarecimiento de dichos bienes en el mercado interno, aunque esto ha sido positivamente controlado a través de diversas acciones estatales, presentando precios de naftas y gas oil marcadamente inferiores a los países limítrofes¹².

Las características de la oferta exportadora argentina agravan el efecto-arrastre señalado por Diamand y explican la propensión del empresariado a «dolarizar» el precio de estos productos para equiparlos con los precios de exportación, con el respectivo efecto sobre el nivel de vida de las clases subalternas. El efecto-arrastre fortalece la capacidad de acumulación de la fracción productiva-exportadora que surgiera como principal beneficiaria en la configuración del modelo post-convertibilidad nucleando agentes vinculados a actividades extractivas de recursos naturales (petróleo, minería y agro-alimentos) junto a otras industrias manufactureras ligadas al mercado externo.

Este efecto ha sido parcialmente amortiguado por la implementación de retenciones que, por un lado, procuran limitar el impacto inflacionario del efecto-arrastre, morigerando el precio neto que consiguen los exportadores, intentando *desacoplar* precios externos e internos; y, por otro lado, buscan gravar su renta extraordinaria, en tanto gran parte de estos agentes económicos no sólo se ven beneficiados por la renta diferencial (Marx, 1995) producto de la fertilidad pampeana y la abundancia de recursos naturales, sino también por los altísimos precios internacionales de sus productos. Las retenciones han afectado

¹¹ Esto debe ser considerado, en algunos casos, en términos relativos ya que la producción de algunos cultivos también continuó aumentando por la expansión de la frontera agrícola y los mejores rendimientos por hectárea ligados a la aplicación del paquete tecnológico y la siembra directa, pero en otros casos, ha tenido un efecto directo en la disminución de cultivos (como el trigo, producto central en la dieta de los argentinos, y el girasol). En todos los casos, en términos porcentuales, el cultivo de soja creció muy por encima del resto quitándoles participación relativa.

¹² Si bien las acciones estatales se han mostrado efectivas para controlar los precios en el mercado interno, se percibe en el periodo una limitada evolución de las cantidades producidas debiendo aumentar la importación de combustibles y amenazando con problemas de abastecimiento.

distintamente a los productos exportados. En el caso del petróleo, cuyo precio aumentó de U\$S 32 en 2002 a U\$S 90 en 2007 por barril, las retenciones pasaron del 20% en 2002, al 25% en 2004, llegando a 45% en 2007, estableciendo a final de ese año un ingreso tope para las petroleras de U\$S 45 por barril exportado. En el caso de las mineras, las empresas instaladas en Argentina antes de 2002 gozaron durante todo nuestro periodo de estudio de la exención de las retenciones amparadas en una ley menemista, que recién se buscaría dejar sin efecto en diciembre de 2007. El resto de las mineras pagaban tan sólo entre el 5% y el 10% según el mineral explotado, pero también usufructuaban múltiples beneficios tributarios y devoluciones impositivas, por lo que pareciera sugerirse que los minerales se extraen *gratuitamente* en Argentina. Este marco se agrava si observamos que los precios de los productos minerales han aumentado un 482,10% (IPIM, dic. 2001-abril 2007) generando ganancias extraordinarias para las empresas del sector. Finalmente, las retenciones agropecuarias afectaron de modo diferente según el producto: para el caso de la soja las retenciones, entre 2002 y 2007, fueron del 27,5%, mientras el precio del grano rondó los U\$S 160 por tonelada promedio. Estas retenciones aumentaron en noviembre de 2007 al 35% cuando su valor superó los U\$S 240. A fines de 2007, las retenciones para trigo, girasol, y maíz fueron del 28%, 32% y 25% respectivamente. La carne y los lácteos partieron con una retención del 5% aumentando entre el 10% y el 15% en 2005. A pesar de las retenciones aplicadas sobre los productos agropecuarios, el rubro de alimentos y bebidas del IPC presenta un aumento del 135,2% entre 2001 y 2007 con un fuerte impacto negativo sobre el nivel de vida de las clases subalternas.

Con las salvedades mencionadas, podemos entonces ver la relevancia que cobra, para pensar el caso de estudio, la conclusión de Diamand acerca de las consecuencias de la *devaluación obligada* y su proceso inflacionario sintetizado en el concepto de *inflación cambiaria*: «Los dos efectos en conjunto —el de propagación unido al de arrastre, especialmente intenso— provocan una elevación especial de todos los costos y precios. *Este aumento de costos y precios provocados por la devaluación configura un nuevo fenómeno inflacionario, de características propias. Esta inflación, a la que he denominado cambiaria (...). Nace a raíz del estrangulamiento en la provisión de divisas, de un desequilibrio consecuente entre la oferta y la demanda en el mercado cambiario y de la devaluación que esta induce*» (Diamand, 1973:116). También señala que se trata de un proceso inflacionario fuertemente recesivo, ligado al impacto del efecto-ingreso. Pero debemos tener en cuenta que la devaluación obligada por el creciente estrangulamiento externo, en tanto las reservas internacionales

se redujeron más de la mitad en un contexto de crisis del sistema financiero y restricción del crédito externo, se dio por un lado, en el marco de un ciclo *stop & go* de nuevo tipo vinculado al endeudamiento y la valorización financiera y, por otra parte, que no se produjo en un período de auge económico sino de recesión y que luego de la depresión de 2002, donde se materializara el efecto-ingreso, tendría lugar un nuevo ciclo expansivo ligado a la recuperación de la tasa de ganancia de los sectores de bienes transables, beneficiados por el nuevo tipo de cambio, la reducción del salario real y el costo laboral y los favorables precios internacionales para las exportaciones locales. Por todos los aspectos mencionados, vinculados a sus distintos efectos, la inflación cambiaria parece fundamental para comprender el inicio del proceso inflacionario que se abre en la Argentina con el fin de la convertibilidad.

Fracciones de clase, políticas y transferencias de ingreso

En un principio habíamos mencionado que la clase dominante se fracturó en torno a dos opciones de salida de la convertibilidad. Recordando esto, debemos señalar que la inauguración del nuevo modelo y sus políticas fundacionales tendrían relación con transformaciones en la correlación de fuerzas entre los distintos agentes económicos, que abstraeremos en fracciones desde una perspectiva de clase a partir de su posición en la estructura y sus principales estrategias de acumulación. Abordemos sintéticamente las principales fracciones de clase y su vinculación con las políticas económicas en el marco de la configuración del modelo post-convertibilidad.

Podemos identificar una fracción de capital financiero conformada por conglomerados financieros, agentes definidos por Golla como «empresas o sociedades que desarrollaban originalmente su actividad en un determinado segmento del mercado financiero y que, posteriormente incursionan en otros segmentos de los servicios, diferenciados (aunque a veces complementarios) de su motivación original» (Golla, 2006:18). Es decir que un conglomerado financiero posee negocios en varios o todos los siguientes rubros: bancos, AFJP, Compañías de Seguros y Fondo Común de Inversión. Estos agentes económicos¹³, que concen-

¹³ Los principales conglomerados financieros privados en Argentina son los vinculados a los bancos Francés, Río Santander, Citibank y HSBC.

tran el 80,5% de los fondos financieros en Argentina, poseen un grado importante de extranjerización (60,5% de sus fondos). Previamente señalamos que el capital financiero fue afectado por la salida devaluacionista y la pesificación asimétrica, ubicándose en una posición menos favorable a la que ostentaba durante el modelo de la convertibilidad, pero que había sido compensada a través de la emisión de deuda en la operación de «salvataje» desplegada durante el gobierno de Duhalde.

Un segundo momento de compensación a los agentes del capital financiero, tanto locales como externos, se inicia con la salida del default en que se encontraba parte de la deuda pública, desarrollada por el gobierno de Néstor Kirchner. La resolución del default, con una quita promedio que finalizó en 43,4%, implicaría una reconfiguración de la deuda pública con nuevos elementos dinámicos que parecieran habilitar una tendencia a la recomposición del proceso de valorización financiera¹⁴. Uno de los principales mecanismos que emergen del canje finalizado en 2005 es la pesificación de una parte sustancial de la deuda indexada al coeficiente de estabilización de referencia (CER), coeficiente que expresa la inflación (IPC) que año tras año ha rondado el 10% anual¹⁵, generando que por cada punto de inflación la deuda aumente aproximadamente \$1.800 millones. De este modo el peso de la deuda se incrementa constantemente, constituyendo un doble mecanismo de transferencia regresiva del ingreso: el traspaso de ingresos que implica la inflación y la carga de la deuda pública que transfiere ingresos al capital financiero. La indexación de la deuda en pesos a la inflación implica que se acrecienta constantemente la base a partir de la cual se calculan los intereses: desde el canje hasta final de 2007, «la deuda indexada se incrementó en aproximadamente unos U\$S 15.100 millones» (Viacava, 2008:4). Esta indexación busca constituirse en un elemento armonizador de intereses, ya que garantiza a la fracción financiera del capital no perder más posiciones respecto de las fracciones que surgen como principales beneficiarias de la inflación: los sectores más concentrados del capital productivo-exportador, con capacidad de formación de precios, así como las principales cadenas de comercialización. El segundo componente dinámico de la salida del default lo constituyen las Unidades Ligadas al PBI, cupones que se añadieron en la negociación del canje para hacerlo más atractivo a los acreedores, y que en las condiciones de crecimiento actual de la

¹⁴ Un análisis más exhaustivo puede leerse en Varesi, 2008.

¹⁵ IPC promedio anual: 2005 9,7%, 2006 10,9%, 2007 8,8%.

economía, vienen arrojando ganancias que se multiplican año tras año: el Estado debió pagar en materia de estos cupones \$1.242 millones adicionales de deuda en 2006 que se duplicarían en 2007, alcanzando los \$2.450 millones.

La salida del default culminaría arrojando nuevos bonos al mercado que garantizan elevadas tasas de interés, que promediaron el 20% para los bonos en pesos indexados a la inflación y que arrojaron una tasa cercana al 12% para los bonos en moneda extranjera, casi tres veces más que la tasa de interés internacional, y que con la cuasi-convertibilidad de \$3 a U\$S1 parece habilitar la reactualización de un gran negocio especulativo, haciendo rentable el endeudamiento externo a tasas bajas, la valorización interna, la recompra de divisas y la fuga final. De este modo pareciera impulsarse un nuevo ciclo de valorización financiera, ya que presenta un negocio financiero a tasas sumamente elevadas respecto de los estándares internacionales, pero que es parcialmente contenido por la intervención que el gobierno de Kirchner ha efectuado sobre el INDEC, manipulando a la baja el IPC, de modo de contener la magnitud que pudieran alcanzar los bonos indexados a la inflación. Si bien se han *pateado* hacia adelante los vencimientos de capital y se ha reducido su carga en relación al PBI¹⁶, la deuda impone un pesado cronograma de pagos anuales de más de U\$S 10.000 millones, que ya en 2007 superó la capacidad de pago del Estado con sus propios recursos, en tanto el abultado superávit destinado a deuda alcanzó a cubrir sólo un poco más de un tercio del pago de deuda de 2007, siendo el resto cubierto por endeudamiento intra-sector público y colocación de nueva deuda a terceros, dando continuidad al círculo vicioso de endeudarse con el sólo fin de pagar deuda. En tanto el Estado ha destinado al pago de la deuda la mayor parte del superávit fiscal primario, podemos señalar que la deuda pública constituye en Argentina un importante mecanismo de transferencia de ingresos, que al asentarse en una estructura impositiva de carácter regresivo afecta principalmente a las clases subalternas aunque también, en menor medida, al capital productivo-exportador vía retenciones.

Otro agente de relevancia lo constituyen las privatizadas. Estas empresas, que mostraban la más alta rentabilidad en los 90, fueron afectadas por la devaluación en tanto desvaloriza en divisas sus activos, y porque siendo principalmente extranjeras les disminuye su capacidad de enviar remesas. Estas empresas,

¹⁶ La relación deuda/PBI, mejoró notablemente respecto del momento previo al canje (73,9%), pero aún así culminó en 2007 (56,7%) siendo mayor a 2001, antes del default (53,7%).

por un lado, fueron beneficiadas por la pesificación asimétrica de deudas, ya que como señalan Azpiazu y Schorr: «Entre los 50 mayores deudores privados que a comienzos de 2002 vieron licuados sus pasivos con el sistema financiero local (...) quedaron incluidas 25 empresas privatizadas que por ese medio obtuvieron un beneficio –del orden de los 2000 millones de dólares-- prácticamente equivalentes a las ganancias obtenidas por las mismas en el año 2000» (Azpiazu y Schorr, 2003:77). Por otra parte, fueron confrontadas desde el Estado a partir de la Ley de Emergencia que establecía el congelamiento de tarifas y dotaba al gobierno de mayor capacidad para negociar. Sintéticamente, podríamos señalar que durante el gobierno de Kirchner las acciones estatales hacia las privatizadas se complejizan dando lugar al despliegue de una *estrategia heterogénea* respecto de los servicios públicos consistente en tres acciones estatales diferenciadas: renegociación, «reestatización» y creación empresarial. Esta estrategia fue desplegada persiguiendo tres objetivos: 1) dismantelar los procesos judiciales que muchas privatizadas llevan adelante en el CIADI¹⁷ (organismo del Banco Mundial que designa tribunales para los litigios entre los inversores extranjeros y los Estados nacionales), que a inicios del 2005 implicaban juicios por U\$S 17.000 millones; 2) evitar un «tarifazo» que debilitara su credibilidad pública y afectara negativamente la recuperación económica y el nivel de inflación; y 3) aumentar la influencia del Estado en determinadas áreas.

Con respecto a las *renegociaciones*, el gobierno ha utilizado como herramienta la Ley de Emergencia Pública y Reforma del régimen cambiario (más conocida como Ley de Emergencia Económica), instrumento legal que ha sido prorrogado y que le permitió demorar las renegociaciones, muchas de las cuales quedaron sin resolverse durante nuestro periodo de estudio. En los casos en que se han llevado a cabo las renegociaciones éstas culminaron en aumentos entre el 15 y el 30%, (por ej. Edesur, Edenor, Gas Natural Ban, entre otros) que se dirigieron principalmente a los grandes consumidores, evitando la impresión del tarifazo directo, pero impactando igualmente en la población por la transferencia parcial del incremento de los costos a los precios que efectúan en alguna medida los sectores empresariales, aumentando la inflación.

Las «reestatizaciones» fueron realizadas por fuera de las figuras legales para empresas estatales, evitando una serie de controles, constituyendo sociedades anónimas consignadas bajo la ley n° 19.550 que regula y tipifica las sociedades

¹⁷ Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones.

comerciales y con el Estado como principal accionista. Aquí encontramos casos como el del Correo Argentino, Aysa, el espacio radioeléctrico y las reestatizaciones parciales de los Aeropuertos, participando junto a capitales privados, y del ferrocarril San Martín, la administración de cuyo servicio quedó en manos de un consorcio privado.

La tercera variante de la estrategia heterogénea del gobierno respecto de los servicios públicos es la de *creación empresarial*. Esta opción implica la creación de una empresa «estatal» (en los mismos términos que las «reestatizadas»). Este es el caso de ENARSA, creada como parte de la política energética del gobierno para incidir en esta área clave, que prevé una composición accionaria que incluya un 35% de participación del capital privado y procura, en conjunto con otras petroleras, la exploración y explotación petrolera, incluyendo la cuenca marítima, previamente vedada al capital privado. Lejos de plantearse estrategias de reestatización de YPF, Repsol se constituye en una de las empresas más beneficiadas del nuevo modelo por su condición de empresa ligada a la producción de bienes transables favorecida por el incremento del precio internacional del petróleo, distanciándose de la mayoría de las privatizadas, que pertenecen al sector servicios y que han perdido los niveles de rentabilidad extraordinaria de los años 90.

Los gobiernos de nuestro periodo de estudio, al tiempo que han asumido una postura de mayor firmeza que los anteriores frente a las empresas de servicios privatizadas, se han cuidado de no desarrollar una prédica nacionalista respecto de los recursos naturales, ni reactivar la antinomia «estatal/privado» (Svampa, 2006). Como producto de las acciones estatales desplegadas y los cambios en la correlación de fuerzas en términos *horizontales*, la evolución del precio de los servicios ha estado por debajo del de los bienes transables, aspecto que constatamos previamente con la disímil evolución de los índices de precios IPC e IPIM, lo que ha implicado la contención de la generalización potencial del efecto-propagación de la inflación hacia este sector de la economía. Si bien en el modelo post-convertibilidad las empresas de servicios públicos privatizadas han perdido posiciones al interior de la cúpula empresaria (aunque algunas, como Telecom, siguen entre los primeros diez puestos), durante el gobierno de Duhalde fueron beneficiadas por la pesificación asimétrica y, luego, el gobierno de Kirchner desplegó una política de subsidios «compensatorios» que alcanzaron, por ejemplo, los \$6.700 millones anuales para el sector transporte y más de \$9.230 millones al sector energético, en 2007¹⁸.

¹⁸ Con respecto al aumento de los subsidios ver Bermúdez, 2008.

Por último debemos señalar un tercer conjunto de agentes económicos claves en la configuración del modelo post-convertibilidad que denominaremos, en términos amplios, capital productivo-exportador. Previamente dimos cuenta cómo se componen las actividades de esta fracción productora de bienes primarios y manufacturas de origen industrial y agropecuario, a partir de su orientación exportadora, a las que debemos agregarles también una fuerte presencia del sector automotriz (bajo régimen especial de promoción) y de industrias petroleras y petroquímicas, mineras y siderúrgicas. Estos agentes fueron beneficiados en primer lugar por la devaluación que creó un tipo de cambio competitivo impulsando su capacidad exportadora y, en segundo lugar, por la licuación y estatización de deuda operada a través de la pesificación asimétrica. El gobierno ha desarrollado una política activa para mantener un dólar «alto» y alentar esta vía de recuperación económica a partir del crecimiento de las exportaciones, que aumentan un 121% entre los años 2002 y 2007. Además, se han visto favorecidos por el aumento de los precios internacionales de sus productos y la caída del salario real, generando una disminución del costo laboral aproximadamente de un tercio, en condiciones de aumento de la productividad. Estos sectores presentan rasgos de profunda concentración, al punto de que sólo las veinticinco primeras empresas líderes en exportación explican el 62,9 % del valor total de las exportaciones del país (Schorr y Wainer, 2005). El dinamismo y concentración de estos agentes nos permiten pensar en la configuración de una *fracción productiva-exportadora* del capital como núcleo dinámico del modelo post-convertibilidad. La denominación «productivo-exportadora» de esta fracción no refiere a que sea *únicamente* exportadora sino a que, en la configuración del modelo post-convertibilidad, el dinamismo que ha cobrado esta orientación exportadora ha permitido alcanzar un considerable superávit comercial que junto al superávit fiscal, favorecido vía retenciones a las exportaciones, configuran los dos pilares de estabilidad del modelo. Otro factor relevante es que esta fracción productora de bienes transables es, en términos globales, la principal beneficiaria de la inflación en tanto sus precios presentan aumentos por sobre los precios exhibidos por el resto de las fracciones dominantes y subalternas. En este sentido, si observamos que la estructura tributaria argentina presenta al IVA como su principal insumo (cercano a un tercio de la recaudación total), debemos señalar que este impuesto representa el 21% sobre el precio del bien libre de impuestos, por lo que el aumento de precios de esta fracción también ha contribuido a aumentar los ingresos del fisco y engrosar el superávit. Además los agentes industriales

y agropecuarios aparecen íntimamente relacionados en el modelo post-convertibilidad a raíz de la ausencia de un cambio estructural en la producción: si bien se presencia un notable incremento del producto industrial, el mantenimiento de su perfil regresivo, los problemas de encadenamiento y la dependencia tecnológica, conllevan un considerable déficit comercial del sector en su conjunto¹⁹ necesitado de divisas que aportan tanto los agentes agropecuarios como la cúpula industrial²⁰.

El peso de esta amplia fracción puede observarse en que las principales empresas exportadoras en Argentina (Repsol, Bunge Arg., Cargill, Aceitera Gral. Deheza, etc.) constituyen al mismo tiempo las principales empresas de la estructura económica en su conjunto. Debe señalarse también que el crecimiento de estos sectores con su perfil exportador profundiza el *efecto-arrastre* de la inflación cambiaria con la que se originó el modelo, en tanto tiende a equiparar los precios en el mercado interno con los precios que obtiene por su venta al exterior.

Esta fracción de clase tiende a presentar niveles de rentabilidad y ventas superiores al resto de los sectores de la economía. Tanto el sector agropecuario como la industria manufacturera alcanzaron ganancias muy superiores a las que percibían durante los años 90. Como señala el CENDA, en el sector agropecuario esto puede ser confirmado mediante la comparación del margen bruto por hectárea en 2007 con el de los años previos, por ejemplo «en el caso de la soja, el margen actual (\$/Ha. 671) es 295% mayor al del 2001 (\$/Ha. 170) y 49% superior al de 1997 (\$/Ha. 450), el mejor año de los noventa» (CENDA, 2007b:9), mientras que la rentabilidad fabril se mantiene en sus récords históricos, un 28% por encima de 1997. Por otra parte, si tenemos en cuenta los cambios en los precios relativos, esta fracción que se constituye en la principal beneficiaria del modelo post-convertibilidad posee, a su vez, sus propios *ganadores* en los agentes ligados al sector agropecuario y a la explotación hidrocarburífera.

Por otra parte, el gobierno ha desplegado distintas acciones con el fin de redireccionar ingresos -como señalábamos previamente- a través de las retenciones, buscando limitar el efecto-arrastre de la inflación y, al mismo tiempo, participar de las ganancias extraordinarias. Es posible pensar también a las retencio-

¹⁹ Este déficit ya se manifiesta en 2007 para el conjunto del sector, pero es expresión de una disparidad entre el superávit comercial de las cien primeras industrias y el resto de las industrias, en las cuales no sólo el déficit comercial es una constante sino que se profundiza notablemente en todo el periodo post-convertibilidad.

²⁰ Las cien primeras empresas industriales de mayor facturación anual.

²¹ Agradezco a Martín Schorr estos señalamientos.

nes, que gravan a un sector de la fracción hoy más dinámica del capital (productivo-exportador), como una herramienta que ha procurado, además de incrementar la recaudación fiscal, aportar *armonización* a las relaciones al interior de la clase dominante²². Esto se encuentra justificado en dos factores: en primer lugar, en que el Estado aplica un impuesto sobre el capital productivo-exportador que irá a engrosar el superávit fiscal primario que derivará principalmente al pago de deuda pública²³. De este modo se genera una distribución *por arriba* del ingreso, que apuntala las posiciones del capital financiero. A esta medida se suman los mecanismos indexatorios a crecimiento e inflación de buena parte de la deuda posibilitando un nuevo momento de convergencia, una nueva *armonía* al interior de la clase dominante superando, al menos momentáneamente, las disrupciones que había conllevado la salida del modelo de la convertibilidad. En segundo lugar, también podemos ubicar el incremento del gasto en subsidios, enmarcado en la multiplicación de la partida de servicios económicos del presupuesto nacional, que se orienta tanto a compensar a las privatizadas como a distribuirse entre distintos agentes del capital productivo. Sin embargo debemos señalar que esta armonización tendrá sus límites, en tanto el Estado se constituye en el actor principal de su sustentación a través de movilizar parte del sistema de transferencias de ingresos en base a políticas económicas.

Inflación de costos, salarios y poder monopólico

Para continuar el análisis de la distribución del ingreso a partir de la inflación, como un mecanismo significativo de transferencia, y de los agentes involucrados en dicho proceso, parece relevante indagar otra variante explicativa desarrollada por Diamand. Este autor desarrolla la categoría de «inflación de costos» como otro aporte para pensar el proceso inflacionario de su época, señalando que la

²² Si bien ya en 2008, con el denominado «conflicto del campo», se ven las limitaciones de esta herramienta para armonizar intereses, debe recordarse que estamos trabajando sobre el periodo 2002-2007, que puede ser considerado como una etapa de efectiva reconstrucción hegemónica. Sin embargo los cambios en la correlación de fuerzas se mostrarán lo suficientemente marcados a favor de un sector de la fracción productiva-exportadora que saldrá a disputar al Estado mayores márgenes de ganancia.

²³ Esto puede verse en que «en conjunto para el período 2002 – 2005 los pagos netos de deuda ascendieron a \$57.338,6 millones; mientras el superávit primario fue de \$45.659,1 millones. Es decir los pagos por deuda fueron superiores al superávit primario. Es decir la totalidad del superávit primario alcanzado en el período, a costa del ajuste real del gasto primario, se destinó al pago de deuda» (Lozano, Rameri y Raffo, 2006:15).

misma surge a partir de aumentos de precios originados en decisiones o acuerdos, en rubros donde los precios se fijan al margen de los mecanismos de mercado, tal como sucede con los aumentos salariales o aumentos en los rubros de oferta monopólica (Diamand, 1973).

En los últimos años del periodo de estudio, voceros de la ortodoxia económica y los medios masivos de comunicación comenzaron a sugerir que el impulso inflacionario era alimentado por las exigencias de aumento salarial. Si bien Diamand contempló esta posibilidad para analizar su época, es imposible no observar las distancias históricas que separan esta afirmación respecto de la actualidad, ya que él mismo indica que el aumento salarial sólo puede constituirse en inflacionario si existen condiciones de pleno empleo y fuerte poder sindical que hicieran disminuir suficientemente la tasa de ganancia como para forzar el traslado a precios de los aumentos salariales. Es claro que estas condiciones propias del modo de acumulación basado en la industrialización sustitutiva no existen más. Como señalan Costa, Kicillof y Nahón: «la inflación registrada (del 45%) bastó para reducir los ingresos reales de los trabajadores en un tercio en el período 2001-2003» (Costa, Kicillof y Nahón, 2004:83). Si bien debemos tener en cuenta que los salarios reales se han ido recuperando a partir de 2003 (principalmente los privados registrados en los sectores más dinámicos de la industria), estos aumentos lejos están de generar un estrangulamiento de la ganancia empresaria, en contextos de alto incremento de la productividad²⁴.

Una aproximación a los cambios en los precios relativos efectuada a partir de la comparación entre el crecimiento del IPC oficial²⁵ de un 98,7% entre diciembre de 2001 y de 2006 y el salario promedio con una variación del 92,8% para el mismo periodo, nos permite observar una caída del poder adquisitivo de los trabajadores en su conjunto, cuyo salario real promedio está por debajo del de 2001, y con un crecimiento real del PBI del 25,2% (Lozano y Raffo, 2007). Este retraso salarial se constata también en la caída del costo laboral del 32,3%, que beneficia al empresariado, en tanto el trabajo es más *barato*, aun más si se toma su

²⁴ Ver CENDA, 2007b.

²⁵ Debe recordarse que el IPC es el principal indicador afectado por la intervención del INDEC, manipulado a la baja por el gobierno. Uno de los elementos explicativos de este accionar se relaciona con el objetivo de evitar mayores desembolsos de deuda pública en tanto cerca del 40% de la misma se encuentra en bonos en pesos indexados a la inflación (se calcula que por cada punto de inflación el Estado debe desembolsar aproximadamente \$1.800 millones). Una argumentación más amplia sobre deuda pública en la post-convertibilidad que incluye este punto puede encontrarse en Varesi, 2008.

precio en dólares, constituyendo una de las claves de la recomposición de la *competitividad* internacional y las ganancias empresarias. Además, la recomposición salarial se dio de un modo dispar, generando una fractura entre una minoría de trabajadores registrados en los sectores más dinámicos de la industria que han percibido aumentos por encima de la inflación, y el resto de los trabajadores, estatales e informales²⁶, cuyo salario está aún por debajo de los niveles de la convertibilidad.

Tampoco puede explicarse la inflación entre 2002 y 2007 enfatizando en el gasto público, en tanto en épocas de reactivación económica, el gasto primario real promedio del período 2002-2006 representó \$ 44.745 millones, comportando un descenso del 15% respecto del período recesivo 1999-2001, de \$ 52.165 promedio. Como señala el CENDA, «comparado con el quinquenio anterior a la crisis de 2001 (excluyendo este último año), durante el período 2002-2006 el gasto total ejecutado por el sector público fue en promedio un 5,1% menor como proporción del PIB, y un 17,3% más chico en términos absolutos si se toman los valores a pesos constantes» (CENDA, 2007:21). Este ajuste afecta al conjunto de las clases subalternas, ya que fue acompañado de un fuerte incremento de la partida presupuestaria de servicios económicos, orientada a subsidiar al gran capital y un descenso brutal del presupuesto de salud, que en términos reales representó en 2007 una reducción del 42,7% respecto del presupuesto menemista de 1998²⁷. Las principales orientaciones presupuestarias desarrolladas distintivamente²⁸ en la post-convertibilidad se refirieron principalmente a subsidios y, desde la salida del default, al pago de deuda pública, rebatiendo perspectivas que intenten encontrar un motor inflacionario en el gasto público orientado a sectores populares.

Este conjunto de elementos refutan las tesis ortodoxas de la inflación que pone en el centro a las clases subalternas. Los enfoques provenientes del *mainstream* económico tienden a producir diagnósticos que implican medidas en detrimento de las clases subalternas con el consecuente impacto regresivo en la distribución del ingreso. Pero estas clases, lejos de ser las principales beneficiarias del modelo, son perjudicadas por la disminución del salario y el gasto social (en términos

²⁶ En Argentina aproximadamente el 40% de los trabajadores se encuentra en condiciones de informalidad.

²⁷ Datos tomados de Lozano, Ramerí, y Raffo, 2006.

²⁸ Esto es tomando más allá del gasto en previsión social, que se presenta desde hace décadas como la principal partida presupuestaria.

reales) así como también por la regresiva estructura impositiva, a través del peso del IVA y del impuesto a las ganancias, que hasta la modificación del piso mínimo imponible a fines del 2007 constituía un impuesto que afectaba también a amplios sectores subalternos.

Estos elementos sirven para pensar la distribución del ingreso, en tanto las políticas progresivas desplegadas durante el gobierno de Kirchner tales como la masificación de los convenios colectivos de trabajo, los aumentos en salarios y jubilaciones mínimas, o los acuerdos de precios han tenido un efecto *limitado*, en términos generales, y *dispar*, en términos particulares. El efecto *limitado* se relaciona a que, si bien el conjunto de indicadores sociales mejoran respecto del cataclismo de 2002, la participación de los asalariados en la distribución funcional del ingreso es en 2006 (41,3%) aún inferior a la del 2001 (42,1%), presentando también disminución en la participación del ingreso mixto (cuentapropistas + patrones de pymes) bajando del 16,2% al 13,6%, conllevando en total un aumento del excedente bruto de explotación del 41,8% (2001) al 45,1% (2006)²⁹. Ahora bien, el impacto de las distintas medidas distributivas ha sido *dispar* en lo particular ya que, horizontalmente dentro de los asalariados, puede percibirse una fractura en dos sentidos: por un lado debido a que en la estructura de ingresos de los trabajadores formales «el 11,9% de ellos concentran el 32,5% de la masa salarial total, mientras el 61,1% de los trabajadores formales perciben el 30,6% de la misma» (Lozano, 2008:9) y, por otro lado, porque pueden observarse evoluciones distintas entre los trabajadores registrados del sector privado, cuyos salarios reales en 2007 muestran mejoras de su situación respecto de 2001, los trabajadores no registrados con pérdidas del 13,3% respecto de 2001 y los trabajadores estatales que en 2007 obtuvieron un salario real un 21,7% por debajo de 2001.

Es importante tener en cuenta dos detalles relevantes. En primer lugar, la comparación se realiza contrastando el año 2001, año en que finaliza el modelo de la convertibilidad pero que acarrea el deterioro propio del desarrollo de un ciclo recesivo que se había inaugurado en el tercer trimestre de 1998, con el 2007, quinto año de crecimiento consecutivo a tasas sumamente elevadas expresando la fase expansiva del ciclo económico. Esto constata el carácter regresivo de la distribución del ingreso en el modelo post-convertibilidad en tanto el auge

²⁹ El conjunto de datos ha sido tomado de Lozano, 2008. Se aclara también que esta serie de la distribución funcional del ingreso no es comparable, por razones metodológicas, con las tomadas en la década del 70.

de la fase expansiva del ciclo económico (2007) muestra niveles distributivos y variables socio-económicas cercanas al último año del ciclo recesivo del modelo anterior (2001); como confirmamos previamente, la depresión de 2002 representa el inicio del modelo actual y es parte fundamental de su constitución. Como segundo detalle, debe señalarse que los datos consignados han sido contruidos tomando la serie del IPC oficial -cuando ya en 2007 este índice es fuertemente cuestionado a raíz de la intervención gubernamental en el INDEC, arrojando un IPC de 8,8% para dicho año- en tanto mediciones alternativas desarrolladas por técnicos del mismo INDEC, en conflicto con la dirección del organismo, construyeron distintas mediciones del IPC que darían entre el 22,3% y el 26,2%, por lo que si se tomaran estos índices alternativos todos los indicadores señalados mostrarían mayor regresividad.

Volviendo a enfocar en la argumentación en torno a la problemática de la inflación, debemos recordar que -según Diamand- la ortodoxia tiende a percibir teóricamente la inflación según el modelo de la «inflación de demanda», que se origina en el aumento de precios de bienes o servicios a causa del exceso de demanda respecto a la capacidad de oferta del sistema productivo, trabajando a pleno régimen. Pero, en el periodo estudiado, si bien el crecimiento económico se asienta en la recuperación de la capacidad ociosa instalada, ésta no llega a ser colmada en términos generales e incluso, aunque la desocupación desciende fuertemente, se culmina el periodo con valores cercanos al 8% y una subocupación del 9%³⁰.

Si a esta subutilización del factor trabajo le añadimos las conclusiones sacadas en torno a la limitada evolución salarial con su impacto de regresividad distributiva en condiciones de aumento de la productividad laboral, podemos confirmar nuevamente que no es en los trabajadores ni en sus demandas salariales donde se encuentra el motor inflacionario. A partir del conjunto de observaciones señaladas, también podemos concluir que, tomados *verticalmente* a partir de la relación trabajo/capital, los trabajadores en su conjunto se constituyen en los principales desfavorecidos del modelo post-convertibilidad a través de los múltiples mecanismos de transferencias de ingresos de asalariados a capitalistas previamente mencionados. Aunque esto se manifiesta con numerosas diferencias respecto de los 90, ya que el desempleo ha disminuido, pero se masifica el fenómeno del trabajo con remuneraciones muy bajas, en tanto el salario prome-

³⁰ Actualmente la ortodoxia tiende a anclar sus explicaciones de la inflación a partir de la teoría monetarista. Una refutación de la aplicación de la misma para el periodo post-convertibilidad se encuentra en Kicillof y Nahón, 2007.

dio está apenas por encima de la línea de la pobreza en el marco de una estructura salarial con fuertes disparidades.

Ahora bien, hay un segundo elemento que Diamand ubica como causal de la «inflación de costos» y que se refiere al aumento monopólico de precios por parte de las empresas. Como señalan Bowles y Edwards (1985), el «poder de monopolio» reside en la posibilidad de una o pocas empresas de excluir al resto de la competencia y desarrollar acciones efectivas sobre los determinantes de la tasa de beneficio, principalmente sobre el precio. Esto se consigue evitando la competencia por precios y, de este modo, construyendo acuerdos para imponer aumentos por fuera de los mecanismos de mercado competitivo. Como afirma Nochteff (2002), con el shock neoconservador de los '90 se profundizaron las situaciones monopólicas y los beneficios extraordinarios de la cúpula empresaria, que estuvieron basados principalmente en la propiedad de recursos naturales escasos, la concesión de privilegios, la mano de obra barata y la valorización financiera del excedente. La creciente capacidad de ejercicio del poder de monopolio puede ser percibida en que durante el modelo post-convertibilidad continuó profundizándose la concentración y centralización de capitales, así como en proceso de «concentración dentro la concentración», en tanto las primeras diez empresas de la cúpula crecen y acumulan a ritmos muy superiores al resto (Lozano, Ramer y Raffo, 2007).

La concentración económica implica que un pequeño número de empresas predominen en las distintas ramas de la economía, proceso que se profundiza en las fusiones constantes entre grandes corporaciones así como en la compra de pequeñas y medianas empresas por parte de las grandes. Como señala R. Navarro:

«Sólo dos empresas en el país fabrican tolueno (Repsol-YPF y Petrobras), el producto petroquímico del que deriva el plástico. Ese insumo se utiliza para elaborar envases para gran parte de los bienes de consumo. Una sola compañía produce el 99 por ciento de chapa laminada en frío y el 84 por ciento de la laminada en caliente: Siderar. Con este insumo se fabrican vehículos, tractores, hojalata para envases, heladeras, lavarropas, cocinas y otros electrodomésticos. Aluar tiene el monopolio del aluminio, otro insumo de uso difundido. Estas compañías comercializan productos que se utilizan en la fabricación de casi todos los bienes, y por ese motivo determinan en buena medida el precio y el abastecimiento de lo que se consume en el país» (Navarro, 2007:1).

La fuerte concentración que infunde el poder de monopolio también puede percibirse en la producción de cigarrillos, yerba mate, envases, cemento, lácteos,

alimentos, entre otros. Por otro lado, tres corporaciones supermercadistas concentran el 83% de las ventas participando con incidencia del proceso de formación de precios.

Muchos de estos agentes económicos se ven fortalecidos también por su capacidad de absorción, prácticamente total, de los subsidios y beneficios provistos por el Estado, que pueden ser apreciados en el aumento de la partida presupuestaria de servicios económicos «que en términos reales prácticamente se quintuplicó entre 2002 y 2005» (CENDA, 2007:27).

Estas condiciones parecen fundamentar una lectura del proceso inflacionario también a partir de la *inflación de costos* en base a aumentos monopólicos, en tanto la concentración y centralización económica generan grandes formadores de precios con una importante capacidad de imponer aumentos por fuera de los mecanismos de mercado competitivo. De este modo, la capacidad de imponer mayores precios que el resto de los agentes económicos se gesta como una estrategia de apropiación de ingresos, que instaura cambios en la correlación de fuerzas en base a la disputa distributiva.

Conclusión

El modelo post-convertibilidad se inauguró con una *inflación cambiaria* originada a partir de la *devaluación obligada*, que se expandió tanto por el *efecto-propagación* como por el *efecto-arrastre*. El efecto-propagación se manifestó en el aumento de los insumos importados y su expresión en los precios finales al mismo tiempo que la modificación del tipo de cambio generó una suerte de barrera de protección que habilitó un fenómeno parcial de sustitución de importaciones. Por otra parte, la propagación de la inflación a los servicios logró ser moderada a partir de acciones estatales que dotaron de mayor capacidad de negociación tarifaria al gobierno. Este elemento impactó en una disímil evolución de los precios, en la que los servicios quedaron por detrás de los bienes transables, mostrando cambios en la correlación de fuerzas al interior de la clase dominante. Finalmente, el efecto-arrastre tuvo un fuerte impacto debido a las características de la estructura exportadora argentina, compuesta mayormente de bienes que son al mismo tiempo de exportación y de consumo interno, lo cual explica la tendencia del empresariado a «dolarizar» los precios internos con el fin de equipararlos a los de exportación, con su correlato negativo en las condiciones de vida de las clases

subalternas. En este caso observamos el papel de las retenciones para limitar el impacto del efecto-arrastre.

La *devaluación obligada* de 2002, lejos de iniciarse en un momento de auge económico, se produjo en una fase recesiva del ciclo económico y se generó bajo un nuevo formato de *stop & go* ligado a la valorización financiera, la fuga de capitales y el envío de remesas al exterior. Al modificar el tipo de cambio tornándolo internacionalmente competitivo, la devaluación permitió, luego del *efecto-ingreso* depresivo inicial, revertir el ciclo con una recomposición de la tasa de ganancia que descansa fundamentalmente en la explotación de recursos naturales, el descenso del salario real, la alta productividad del trabajo y los favorables precios internacionales para los productos locales de exportación.

La distribución del ingreso fue afectada por múltiples mecanismos de transferencia que procuraron saldar la crisis generada al interior de la clase dominante en el fin de la convertibilidad, dando lugar a una nueva armonía inestable que requirió sustantivos insumos políticos, en tanto el Estado se convirtió en un actor clave de la distribución diferencial de recursos a través de diversas políticas económicas. Podemos detectar diversos mecanismos que fueron configurando un sistema de transferencias de ingresos que se expresaron, por un lado, a través de políticas económicas tales como la pesificación y licuación de deuda privada inicial, el mantenimiento del tipo de cambio, la salida del default, la política de subsidios, las políticas laborales y las políticas tributarias entre otras, a lo que se suma, por otro lado, los mecanismos de transferencia directa entre los agentes económicos con diferentes grados de regulación estatal, tales como la definición de salarios, el aumento de la productividad, los aumentos de precios que movilizan el proceso inflacionario y la capacidad de formar e imponer precios ligada al poder de monopolio. Este último punto se vincula a la profundización del proceso de concentración y centralización económica durante el modelo post-convertibilidad que habilita la consolidación de una *inflación de costos* a partir de aumentos monopólicos ejercidos por los agentes de la cúpula empresaria con capacidad de formación de precios.

De este modo fuimos integrando en el análisis los dos núcleos problemáticos: la constitución del sistema de transferencias de ingreso y la inflación como una de sus variantes, pero que adquiriría relevancia propia por la capacidad explicativa de un conjunto de relaciones sociales más vasto. La interacción compleja de estos dos núcleos nos permitió profundizar el debate acerca de la distribución del ingreso en la Argentina desde una perspectiva más amplia que relaciona

políticas, fracciones de clase y rasgos estructurales del modelo post-convertibilidad. En este camino fuimos señalando el desarrollo de un reparto diferencial de «cargas» y «beneficios» que nos permite relacionar la evolución desigual de precios, gestada en un escenario que articula disputa entre agentes económicos ligada a los cambios en la correlación de fuerzas, con su correlato en la matriz distributiva. Esta dinámica se expresa, por un lado, «horizontalmente» al interior de la clase dominante, donde emerge una fracción productiva-exportadora más dinámica, una fracción financiera compensada y un decaimiento relativo del sector de empresas de servicios privatizadas, así como al interior de las clases subalternas con su fragmentación creciente; y, por otro lado, en términos «verticales», donde la configuración del modelo post-convertibilidad aparece como una salida favorable a la clase dominante en su conjunto, recomponiendo la tasa de ganancia y limitando la participación de los trabajadores en la distribución, quedando éstos en términos cercanos a los de la agonía de la convertibilidad, pero en condiciones de crecimiento económico, consolidando las transferencias de ingresos de asalariados a capitalistas que fueron materializándose en los últimos treinta años de la historia argentina.

Bibliografía

- Azpiazu, Daniel y Basualdo, Eduardo (2004): «Las privatizaciones en la Argentina. Génesis, desarrollo e impactos estructurales», en Petras, J. y Veltmeyer, H. comp., *Las privatizaciones y la desnacionalización en América Latina*. Buenos Aires, Prometeo.
- Azpiazu, Daniel y Schorr, Martín (2003): *Crónica de una sumisión anunciada. Las renegociaciones con las empresas privatizadas bajo la administración Duhalde*. Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
- Basualdo, Eduardo (2001): *Sistema político y modelo de acumulación en la Argentina*. Bernal, Universidad Nacional de Quilmes-FLACSO-IDEP.
- (2003) *Las reformas estructurales y el Plan de convertibilidad durante la década de los noventa*, FLACSO Argentina.
- Bermúdez, Ismael. «La fuerte suba de los subsidios podría afectar el superávit» en *iEco*, Clarín, 19/7/2008.
- Bowles, Samuel y Edwards, Richard (1985): *Introducción a la economía: competencia, autoritarismo y cambio en las economías capitalistas*, Alianza Universidad, Madrid.

- Castellani, Ana G. y Szkolnik, Mariano (2005): «Devaluacionistas y dolarizadores. La construcción social de las alternativas propuestas por los sectores dominantes ante la crisis de la convertibilidad. Argentina 1999-2000». En línea: www.argiropolis.com.ar.
- CENDA (2007): «El gasto público en la post-convertibilidad: quiebres y continuidades» en *Notas de la economía argentina. Informe Macroeconómico n°4*.
- CENDA, (2007b): «La trayectoria de las ganancias después de la devaluación: la «caja negra» del crecimiento argentino» en *Notas de la economía argentina. Informe Macroeconómico n°4*.
- Costa, Augusto, Kicillof, Axel y Nahón, Cecilia (2004): «Las consecuencias económicas del Sr. Lavagna. Dilemas de un país devaluado» en *Realidad Económica*, n° 214.
- Damill, Mario, Frenkel, Roberto y Rapetti, Martín (2005): «La deuda argentina: historia, default y reestructuración» en *CEDES* 16.
- Diamand, Marcelo (1973): *Doctrinas Económicas, Desarrollo e Independencia*, Paidós.
- Gambina, Julio C. y colaboradores (2006): «La política económica del gobierno argentino (2003/2006)». Investigación producida en el marco del Diálogo de Madison. Mimeo.
- García, Alfredo T. (1998) «Cómo leer la Balanza de Pagos», en *Realidad Económica*, N° 155, abril, Bs. As.
- Golla, Jorge (2006): «Dimensión de los Conglomerados Financieros: el Caso Argentino» en *Documento de Trabajo* N° 10 del CEFIDAR.
- Kicillof, Axel y Nahón, Cecilia (2007): «El retorno de la inflación a la Argentina», *Anuario EDI*.
- Lo Vuolo, Rubén y Seppi, Fernando (2008): «La falacia del desendeudamiento del sector público en la Argentina. Evolución de la deuda post-*default* y sus impactos fiscales» en *Documento de Trabajo* n°60, Ciepp.
- Lozano, Claudio. y Raffo, Tomás (2007): «Coyuntura inflacionaria en la Argentina: los ricos consumen mucho e invierten poco», IEF-CTA, octubre.
- Lozano, Claudio, Rameri, Ana, Raffo, Tomás (2007): «La cúpula empresaria argentina luego de la crisis: los cambios en el recorrido 1997-2005», IEF-CTA.
- Lozano, Claudio; Rameri, Ana y Raffo, Tomás (2006): «Análisis y propuesta frente al presupuesto 2007», IEF-CTA, noviembre.
- Marx, Karl (1995): *El Capital*. Libro III. Cap. XXXVIII: La renta diferencial: generalidades, FCE, México.

- Navarro, Roberto (2007): «Y el mango... monopolios y concentración económica en Argentina», *Realidad Económica*. IADE. <http://www.iade.org.ar/modules/noticias/article.php?storyid=1813>
- Nochteff, Hugo (2002): «¿Existe una política de ciencia y tecnología en la Argentina? Un enfoque desde la economía política» en *Desarrollo económico* vol. 41, N° 164, enero-marzo.
- Schorr, Martín y Wainer, Andrés (2005): «Argentina: ¿muerte y resurrección? Notas sobre la relación entre economía y política en la transición del ‘modelo de los noventa’ al del ‘dólar alto’». *Realidad Económica*, N° 211.
- Svampa, Maristella (2006): «Las fronteras del gobierno de Kirchner», publicado en *Crisis*, número 0, diciembre.
- Tolón, Gaspar (2005): «El crecimiento del complejo agroalimentario», en *Datos & Opinión de la coyuntura cooperativa* N° 58, diciembre.
- Varesi, Gastón A. (2008): «La actualidad de deuda argentina. Resolución del default, actores y políticas en el modelo post-convertibilidad, 2002-2007.» En *Periferias* n°16. Segundo semestre.
- Viacava, Gustavo D. (2008): «Deuda pública ¿igual que en 2001?» en *Debitum* n° 2. Auditoría General de la Nación.

Resumen:

El trabajo analiza cómo se distribuyen las cargas y beneficios del modelo de acumulación post-convertibilidad, 2002-2007, entre las fracciones de clase. En este sentido exploramos la constitución de un sistema de transferencias de ingresos en el que convergen en un proceso dinámico la inflación, las políticas económicas y las estrategias de acumulación de los agentes económicos. Desde una perspectiva que amplía el modo de abordaje del debate sobre la distribución del ingreso, postulamos la conformación de un sistema de transferencias en base al análisis de dos núcleos vinculados: uno ligado a transferencias operadas a partir de la articulación de políticas económicas y transformaciones estructurales, y otro que es en sí mismo un mecanismo de transferencia de importante relevancia y alcance explicativo: la inflación. La evolución diferencial de los precios afecta la capacidad de apropiación, por los agentes económicos, del ingreso socialmente producido, expresando así cambios en las relaciones de fuerzas.

Palabras clave: inflación, transferencias de ingresos, modelo de acumulación post-convertibilidad, políticas, fracciones de clase.

Abstract:

The article analyzes how the loads and benefits of the post-convertibility accumulation model (2002-2007) are distributed between class fractions. In this sense, we explore the constitution of a system of income transfers, in which inflation, economic policies and accumulation strategies of economic agents converge in a dynamic process. From a perspective that widens the way of approaching the debate on income distribution, we postulate the conformation of a system of transfers, analysing two connected cores: one linked to transfers operated from the articulation of the economic policies and structural transformations, and another, which is in itself a mechanism of transfer of great relevance and explicative range: inflation. The differential increase of prices affects the capacity of the economic agents to appropriate social income, expressing, in this way, changes in the correlation of forces.

Key words: inflation, system of income transfers, post-convertibility accumulation model, policies, class fractions.