

Políticas macroeconómicas y procesos de clase en la Argentina (2002-2007)

*Emiliano López**

El autor realiza un análisis de las relaciones entre el Estado como relación social y los procesos económicos de clase en el período 2002-2007. Presta principal atención a la relación entre los procesos económicos y los proyectos políticos de diversas fracciones de clase y las políticas macroeconómicas más relevantes del momento de emergencia del nuevo modo de desarrollo poscrisis. En particular, trabaja sobre las políticas monetarias y cambiarias, la política fiscal y la política de ingresos, a través de una metodología que articula aspectos cuantitativos con elementos político-discursivos.

Palabras clave: Estado - Políticas macroeconómicas - Procesos de clase - Selectividades estratégicas - Argentina

* Doctor en Ciencias Sociales por la FaHCE-UNLP. Magíster en Ciencia Política y Sociología por FLACSO-Argentina. Licenciado en Economía FCE-UNLP. Centro de Investigaciones Geográficas. Instituto de Investigaciones en Humanidades y Ciencias Sociales – CONICET/UNLP. Docente de la UNLP. Miembro del Centro de Estudios para el Cambio Social.

Macroeconomic policies and class processes in Argentina (2002-2007)

In this article, we put together an analysis of the relation between the State as a social relation and the economic class processes in Argentina 2002-2007. We pay attention mainly to the relation between the economic processes and political projects of different class fractions and the most relevant macroeconomic policies at the emergency moment of the post-crisis new development mode. More specifically, we work on the monetary and exchange rate, fiscal and income policies, through the methodology that articulated quantitative and qualitative aspects.

Keywords: State - Macroeconomic policies - Class processes - Strategic selectivity - Argentina

Fecha de recepción: mayo de 2014

Fecha de aceptación: septiembre de 2014

Introducción

En este artículo abordamos la relación entre los procesos económicos de clase y la “materialidad” del Estado en el marco del modo de desarrollo posneoliberal en la Argentina.

El abordaje toma como referente empírico las principales políticas macroeconómicas que se estabilizaron durante el período que hemos llamado de emergencia del nuevo modo de desarrollo (2002-2007). Consideramos que la selección del período se justifica debido a dos elementos clave. En primer lugar, entre 2002-2007 la economía argentina mostró un dinamismo significativo en diversas variables (crecimiento del producto y del empleo, aumento de salarios reales, entre otras cuestiones) y, precisamente, las políticas macroeconómicas fueron presentadas como los “pilares” sobre los cuales se asentaba esta dinámica virtuosa. En segundo lugar y relacionado con lo anterior, en estos años vemos un peso importante de la reactivación económica para lograr consensos políticos, sobre todo en función de una “demanda de normalidad” que tanto actores dominantes como ciertos actores subalternos impulsaron. Este peso de “lo económico” si bien no desaparece de la escena nacional, se torna secundario en los años posteriores, sobre todo desde el conflicto agrario de 2008¹.

Intentaremos dar cuenta del carácter relacional del aparato estatal con las diferentes fuerzas sociales. El análisis de estas relaciones entre políticas estatales y procesos de clase nos va a permitir una doble caracterización del nuevo patrón de reproducción económica². Por un lado, da lugar a indagar sobre cuáles son los elementos novedosos de dicha relación que dan cuenta de uno de los ciclos de crecimiento económico más acentuado y duradero de la historia argentina. Por otro lado, nos otorga algunas respuestas acerca de cuáles son las tensiones y contradicciones latentes a las que han conducido los antagonismos potenciales delineados por los procesos de clase en este nuevo patrón de reproducción económica luego de 2007 – en particular, entre 2008-2009 –, contradicciones éstas que sólo fueron parcialmente diluidas a través del nuevo equilibrio entre economía y política que logró impulsar la fuerza política en el poder luego del conflicto agrario de 2008.

Para llevar a cabo este estudio, tomamos como punto de partida la perspectiva estratégico-relacional del Estado propuesta por Jessop (2008). Intentamos aquí avanzar sobre las particularidades que toma esta relación en el período de emergencia del nuevo modo de desarrollo. Partimos de una especificación de las categorías analíticas que utilizaremos para abordar el estudio empírico en 2002-2007 y las contradicciones que emergieron sobre esta base. Luego, desarrollamos el análisis empírico de las principales políticas económicas asociadas al nuevo modo de desarrollo.

¹ Para mayores detalles acerca de esta discusión en torno de la periodización ver López (2014).

² Definimos patrón de reproducción económica como la articulación entre los procesos económicos en el nivel de las clases dominantes y subalternas que dan lugar a una dinámica de reproducción económica particular.

1. Una breve digresión teórico-metodológica: categorías y fuentes para el análisis del Estado como relación social

Más allá de que el giro neoliberal implicó importantes limitaciones a los grados de autonomía de los Estados de la periferia latinoamericana, el Estado continúa representando – a nuestro entender – una relación social objetivada que condensa todas las relaciones de fuerza entre clases sociales y fracciones de clase, lo cual no anula la autonomía relativa que pueden poseer las fuerzas políticas que ocupan los aparatos de Estado (Poulantzas, 1979).

Sobre la base de esta lectura en clave relacional, resulta necesario emplear categorías más concretas para el análisis de la relación social Estado. Para ello utilizaremos cuatro categorías en la aproximación empírica con que han sido elaboradas por Jessop (2008).

La primera de ellas, es la noción de *estrategia de acumulación*, que refiere en buena medida a un “modelo de crecimiento”, es decir una forma de articulación entre los procesos de clase en términos de acumulación y las políticas estatales (Jessop, 2008). La noción de estrategia está relacionada con una acción de ciertas clases, fracciones de clase y no a un mero determinismo estructural. De esta manera, los procesos económicos de clase tienen fundamento en la acción de diversas fracciones y sectores que, a través de organizaciones político-corporativas, logran impulsar una estrategia de acumulación.

Esta categoría se encuentra estrechamente vinculada con una segunda noción: *proyecto hegemónico*. El “modelo de crecimiento” que determinada fracción de la clase económicamente dominante impulsa sólo puede dar resultados en la implementación de determinadas políticas estatales concretas – más allá de la capacidad decisoria de la fuerza política en el poder – a través de un proyecto hegemónico de esas fracciones que logre, en cierta medida, el consenso de otras fracciones de las clases dominantes y subalternas. Es decir, sólo si logra integrar intereses de otras clases y fracciones de manera consensual resulta posible que el modelo de crecimiento se establezca en una coyuntura. Esto no implica que los proyectos hegemónicos no sean desafiados y, por tanto, contingentes. En definitiva, la posibilidad de imponer un proyecto hegemónico y expresarlo en una propuesta de política concreta que se lleve a cabo desde el Estado, requiere de la construcción de una hegemonía discursiva y de una centralidad de la fracción que lo impulsa para asegurar la reproducción económica del conjunto de la sociedad, es decir, en una preponderancia de dichas fracciones en el patrón de reproducción económica³.

En tercer lugar, para analizar la manera en la cual la articulación de una estrategia de acumulación y un proyecto hegemónico impacta en las políticas estatales como condensación de las correlaciones de fuerza, resulta útil la categoría de *selectividad estratégica estructuralmente situada*. Esta categoría hace referencia a la forma en la cual las instituciones y aparatos específicos del Estado

³ Sobre estos aspectos hemos trabajado en nuestra tesis doctoral, por lo cual aquí nos limitaremos a profundizar en las estrategias de acumulación e incluiremos la lectura sobre los proyectos hegemónicos remitiendo al trabajo previo (Ver López, 2014).

permiten que determinadas fuerzas sociales – por lo general, aquellas que hegemonizan el bloque de poder – posean una mayor influencia en la determinación de políticas concretas. Al mismo tiempo, permite pensar que la selectividad estratégica del poder estatal no es simple expresión de esos intereses dominantes, sino que está influenciada por otras demandas, impulsadas ya sea por actores colectivos no hegemónicos al interior de la clase dominante o bien por actores colectivos subalternos.

A través de la noción de selectividad estratégica, podemos ver hasta qué punto ciertas instituciones o políticas estatales responden en mayor medida a los procesos de recomposición de la clase dominante, al proceso de recomposición de las clases subalternas o a ambos, dependiendo de la política concreta que evaluemos.

Por último, Jessop (2008) propone la categoría de *cálculo estratégico estructuralmente situado* para incluir las estrategias que se dan diversos actores colectivos dominantes y subalternos para condicionar/modificar las decisiones de política estatal.

Con estas cuatro categorías, intentamos dar cuenta del proceso de conformación de un nuevo “modelo” macroeconómico, estableciendo los vínculos entre procesos de clase y Estado en la determinación de ese conjunto de políticas. Es en este sentido, que para dar cuenta de las relaciones entre clases y políticas estatales en el período 2002-2007, analizamos un nivel de acción específico del poder estatal: las *políticas macroeconómicas*. Las mismas serán nuestro referente empírico. Para avanzar en esta lectura, partimos de la complementación de fuentes cuantitativas y cualitativas.

En lo que sigue nos preocupa discutir en qué medida la nueva dinámica que adopta el Estado en cuanto a las políticas macroeconómicas en la Argentina en 2002-2007 responde a los procesos de recomposición de las clases y son, en cierta medida, el resultado de una estrategia de acumulación con un proyecto hegemónico asociado que se materializa en “instituciones estatales”. A su vez, veremos cuáles son los antagonismos potenciales que dieron como resultado un cierto desgaste de la efectividad de la estrategia de crecimiento y el surgimiento de una autonomía mayor de lo político y la política en años posteriores.

2. Estrategias de acumulación, proyectos hegemónicos y políticas macroeconómicas concretas: de los procesos de clase a las selectividades estratégicas del poder estatal

Desde el repaso bibliográfico y del reconocimiento en los discursos de diversos actores dominantes y subalternos, identificamos cinco políticas macroeconómicas que se pueden clasificar en tres tipos: Cambiaria y monetaria; Fiscal y de Ingresos. Al interior de estos tipos reconocemos seis políticas macroeconómicas relevantes para el período estudiado: *tipo de cambio real competitivo y estable* (TCRCE); política monetaria que favorece *bajas tasas de interés reales*; política fiscal que apunta a sostener el *superávit de las cuentas públicas*;

política laboral ligada con la reactivación de las negociaciones colectivas y *política de ingresos compensatoria*.

Veamos la producción de cada política a través de la puesta en relación con las categorías previamente definidas.

2.1. El tipo de cambio real competitivo y estable o la competitividad industrial por otros medios

Comencemos por la política cambiaria. El salto en el tipo de cambio fue quizá la política macroeconómica que mejor ha simbolizado la alteración en las relaciones de fuerza al interior de la clase dominante y entre ésta y las clases subalternas en el inicio de la transición hacia el posneoliberalismo.

La demanda de devaluación del peso fue impulsada como uno de las demandas centrales para la construcción de una hegemonía desarrollista y permitió la conformación de un bloque de diferentes actores de clase que se dio en llamar Grupo Productivo. Ese *proyecto hegemónico* impulsado por la UIA incluía, sin embargo, una estrategia de acumulación que difería del ideario desarrollista clásico de los años '50 y '60: *la orientación exportadora* que debía tener el nuevo "modelo de crecimiento"⁴. Más allá de las constantes apelaciones al "desarrollo del mercado interno" como uno de los pilares del proyecto de desarrollo nacional que la UIA como enunciador privilegiado impulsaba (López, 2014), debemos tener presente ciertos procesos económicos que limitaban otras resoluciones de la crisis y favorecían la estrategia exportadora, es decir, procesos que daban un marco estructural al cálculo estratégico de los actores dominantes.

En primer lugar, el proceso de reestructuración neoliberal implicó una mejora sensible en la competitividad internacional del capital productivo, sobre todo de aquellas ramas ligadas con la producción primaria, extractiva y agroalimentaria (López, 2012a). La acentuada concentración y centralización del capital, a la par de una pronunciada innovación productiva en el sector agropecuario y una extranjerización pronunciada en sectores industriales – por ejemplo, empresas alimenticias –, fueron procesos que favorecieron el incremento de competitividad de la fracción productiva del capital.

En segundo lugar, las estrategias de acumulación mercado internistas encontraban serias limitaciones frente a la profunda recesión económica que comenzó en 1998 y condujo al incremento del desempleo y al empobrecimiento de las clases subalternas, aquellas en las cuales predomina el consumo como porción de los ingresos, es decir, poseen una mayor propensión a consumir (Kalecki, 1977).

Por estos motivos, una estrategia de acumulación ligada con el desarrollo del mercado interno se enfrentaba con estas dos barreras estructurales: las activi-

⁴ En el momento más álgido de la crisis y en el marco de la Conferencia Industrial, José De Mendiguren afirmaba la necesidad de una salida exportadora articulada con el mercado: "Demandas hay dos: la demanda externa, para lo cual nuestras propuestas van a mejorar la competitividad de la economía argentina, porque si no, no podemos exportar y menos con valor agregado. La otra demanda única que conocemos es la demanda interna". Discurso de De Mendiguren, 7ma. Conferencia Industrial Anual de la UIA, noviembre de 2001.

dades más dinámicas se encontraban ligadas con la exportación y los ingresos de las clases subalternas se hallaban pauperizados. Estos elementos allanaron el camino para una estrategia exportadora impulsada por los sectores productivos de la clase dominante.

Para evaluar ambas condiciones, podemos utilizar el indicador de Costos Laborales Unitarios Reales (CLUR) propuesto por Shaikh (2012). Este indicador logra sintetizar ambos procesos al medir la competitividad internacional a través de la relación entre la productividad media del trabajo y los salarios reales⁵.

Los dos procesos que comentamos, condujeron a una tendencia a la caída de los CLUR de la Argentina para el conjunto de la fracción productiva del capital desde 1993, pero sobre todo a partir de la recesión de 1998. Precisamente, la concentración del capital productivo a través de la crisis del modo de desarrollo neoliberal permitió la gran reducción de costos unitarios de la fracción productiva del capital local, en línea con la conformación de un nuevo bloque de poder (López, 2012a). Esta situación fue producto de una reducción significativa en los costos unitarios de las ramas primarias, extractivas e industriales alimenticias en relación con los costos mundiales de referencia (Arceo, 2009).

La devaluación del peso emergía en buena medida como la alternativa más viable para recomponer las condiciones de acumulación luego de la crisis. En este sentido, la devaluación vista como una decisión de política macroeconómica, fue la expresión más transparente del reconocimiento desde el poder estatal a la conformación de este nuevo bloque de poder (Arceo, 2009), en el cual las fracciones financieras y de servicios no transables internacionalmente perderían terreno en relación con el capital productivo.

Es por ello que entre las salidas posibles de la crisis, la devaluación comenzaba a instalarse como la más factible no sólo por medio de las operaciones hegemónicas del bloque conducido por la UIA, sino también porque las condiciones estructurales favorecían esta decisión que permitía explotar las “oportunidades” que otorgaba el mundo a los países periféricos⁶. El proyecto hegemónico se articulaba así con una estrategia de acumulación orientada hacia la exportación que fue exitosa: las exportaciones netas del conjunto de las ramas de actividad se incrementaron entre diciembre de 2001 y diciembre de 2002 en un 165 por ciento⁷.

Al mismo tiempo, la reestructuración de las relaciones laborales y el proceso de exclusión creciente que durante la crisis sufrieron amplios sectores de las clases subalternas, dejaron a éstas en una posición de *debilidad estructural* frente a la conformación de este nuevo bloque de poder. De esta manera, difícilmente los proyectos hegemónicos impulsados por organizaciones políticas y movimientos sociales subalternos, tuvieran la capacidad de disputar la orientación general de la recomposición poscrisis. Estos procesos asimétricos entre clases – y en particular entre ciertas fracciones– acotaron los márgenes econó-

⁵ El indicador de CLUR se define como: $CLUR = W/PL$, donde W y PL representan los salarios reales y las productividades medias del trabajo, respectivamente.

⁶ Ver Álvarez Gaiani, presidente de la UIA, 9na. Conferencia Industrial de la UIA, noviembre de 2003.

⁷ Fuente: COMTRADE, Organización de las Naciones Unidas.

micos de respuesta del poder estatal a unas pocas opciones, entre las cuales la devaluación adquirió un gran consenso a lo largo de la crisis orgánica (1998-2001). La *selectividad estratégica* del Estado, operó en función de reconocer este escenario y ubicó el tipo de cambio real más de un 200% por encima de los valores previos, lo cual implicó una brecha entre el precio de referencia para el comercio exterior (TCR) y los costos unitarios relativos de la fracción productiva de 3,4 veces.

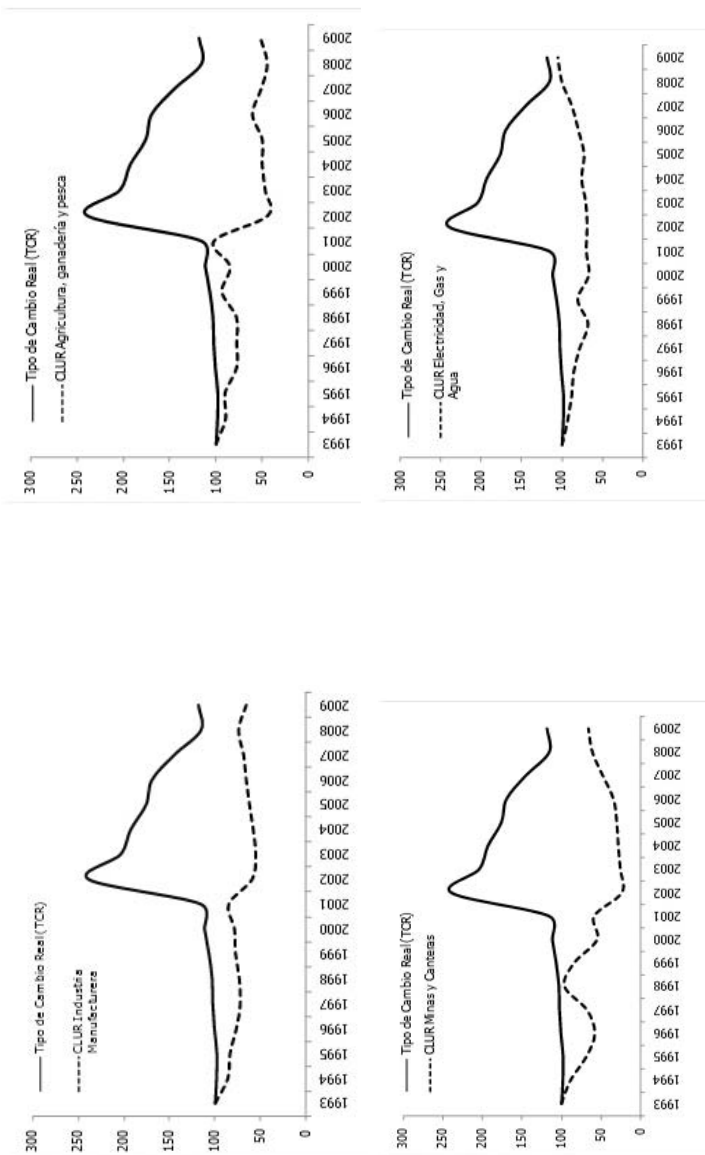
Llegados a este punto, si bien podemos afirmar que la devaluación fue parte de una estrategia de acumulación orientada a la exportación del capital productivo debemos indagar acerca de cuáles son las condiciones económicas por las cuales esta política se materializó luego en un Tipo de Cambio Real Competitivo y Estable (TCRCE).

Durante el período 2002-2007 el TCR se ubicó en promedio un 50% por encima del que regía para los años neoliberales. Si bien existió una tendencia constante a la apreciación cambiaria – debido principalmente al resurgimiento de la inflación – el poder estatal reguló el tipo de cambio nominal – a través de la compra y venta de bonos y letras del tesoro – de manera tal que la dinámica de crecimiento exportador se reproduzca en el tiempo. Sin embargo, es aquí donde requerimos de un análisis un tanto más detallado. La política de TCRCE no permitía las mismas rentabilidades al conjunto del capital productivo. Más aún, paradójicamente quizá, las organizaciones colectivas que representan a las ramas de actividad con menores costos unitarios reales –más competitivas internacionalmente– rechazaron la devaluación del peso. La SRA es el ejemplo más claro de esta posición.

A partir de la **figura 1** podemos ver que dentro de la fracción productiva, las ramas de Minas y Canteras (panel 3 de la figura) y Agricultura, Ganadería y Pesca (panel 2) son las que presentan los menores costos unitarios relativos. Por lo contrario, la Industria Manufacturera (panel 1) se ubica entre las ramas de mayores CLUR, detrás de los servicios no transables (panel 4).

Profundicemos un poco en las relaciones entre la política cambiaria y los procesos de clase a través de los indicadores presentados en la figura 1. La evolución del tipo de cambio real (TCR) y los costos laborales unitarios reales (CLUR) por rama de actividad al interior de la fracción productiva de la clase dominante, nos permite ver que los sectores de mayor competitividad “estructural”, es decir, más allá de la política cambiaria, son los *Primarios* y *Extractivos*. Esta situación, lleva a que bajo diferentes esquemas de política cambiaria estos sectores logren niveles de rentabilidad elevados y buenas posibilidades de colocar su producción en el mercado mundial. Por su parte, la situación del conjunto de la *Industria Manufacturera* es diferente: costos unitarios reales más elevados permiten una estrategia de crecimiento orientado hacia la exportación sólo si el precio de referencia se encuentra lo suficientemente elevado (depreciado en relación con sus costos). Es precisamente, esta posición estructural la que nos permite inferir que para las ramas manufactureras la política de TCRCE resulta razonable y la propuesta de política macroeconómica por parte del actor colectivo que mejor representa estos intereses –la UIA– resulta en un *cálculo estratégico estructuralmente situado*. Este cálculo estratégico que se expresó

Figura 1. Evolución del tipo de cambio real (TCR) y los costos laborales unitarios reales (CLUR) por rama de actividad. Argentina 1993-2009. (1993=100).



Fuente: elaboración propia sobre datos de DNCN-INDEC y Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

como apoyo concreto al régimen cambiario⁸ surge precisamente del reconocimiento de la estructura productiva desequilibrada que históricamente presentó nuestro país (Diamand, 1972). Ante esta situación estructural de desequilibrio entre la elevada competitividad de los sectores primarios, extractivos y agroalimentarios y la escasa competitividad industrial, es que las posiciones político-ideológicas desarrollistas – propias del género discursivo científico-técnico de la ciencia económica– impulsan un TCRCE (Frenkel y Rapetti, 2008) o bien un “tipo de cambio desarrollista” (Curia, 2011) como la política clave.

De esta manera, el proyecto hegemónico desarrollista de la UIA que logró el consenso de los demás integrantes del Grupo Productivo en los años de la transición hacia el nuevo modo de desarrollo y luego de la mayor parte de los actores dominantes y subalternos⁹, se articulaba con una estrategia de crecimiento exportadora para lo cual requería de un TCRCE. Esta misma interpretación desarrollista, expresaba el ministro de Economía y Producción Roberto Lavagna: *“sin el tipo de cambio adecuado, no hay crecimiento ni desarrollo sustentable”*¹⁰. Los argumentos que regían este análisis se ceñían a la necesidad de arbitrar entre las “productividades relativas” y reconocer la “situación que rige en el mundo”. El ministro aseguraba que la política cambiaria debía favorecer no sólo la rentabilidad de los sectores productores de bienes primarios sino también de los *sectores industriales*.

La política cambiaria, desde el punto de vista de la selectividad estatal, tendía no sólo al reconocimiento de la posición estructural del nuevo bloque de poder –la fracción productiva de la clase dominante– sino que, al mismo tiempo, la justificación de ésta remitía a la necesidad de otorgar condiciones razonables de rentabilidad para las ramas manufactureras. Podemos señalar aquí que esta interpretación sobre la estructura productiva desequilibrada como trasfondo estructural que conduce a la necesidad de un TCRCE, no iba en desmedro del resto de las ramas del capital productivo. En particular, la apropiación de valor y la dinámica exportadora de las ramas extractivas y primarias fue significativa durante todo el período estudiado (López, 2012a), lo cual confirma que la política cambiaria no resultaba perjudicial para las ramas primarias, extractivas y agroalimentarias sino que eran éstas las principales beneficiarias, aun de manera indirecta, es decir, sin ser éste el objetivo prioritario de la política cambiaria.

Esta situación era reconocida explícitamente por el ministro Roberto Lavagna: *“En materia de recursos naturales sería un error imperdonable si el país no usara sus ventajas naturales en materia agro ganadera, pesca, minería y*

⁸ Héctor Méndez, titular de la UIA, consultado por *Clarín*, dejaba en claro su posición en relación con el nivel del tipo de cambio nominal a 3 pesos primaba en 2005: *“Estamos en el límite del tipo de cambio competitivo. Si las variables de los costos no se disparan, está bien. Por eso pedimos un tipo de cambio real competitivo”*, en *“Pedimos un tipo de cambio real competitivo”*, *Clarín* 31 de julio de 2005.

⁹ “A tres años de gobierno: Argentina en crecimiento”, Declaración conjunta de ADEBA, Bolsa de Comercio de Buenos Aires, Cámara Argentina de Comercio, Cámara Argentina de la Construcción, CGT, UIA y AEA. Fuente: *Diario Crítica*. Véase también “Los industriales dieron un fuerte respaldo a Lavagna”, *La Nación* 9 de agosto de 2005.

¹⁰ Discurso de Roberto Lavagna. Foro Nacional de la Industria, Córdoba diciembre de 2003.

energía en todas sus variantes". Sin embargo, "*Que su capacidad de resistencia sea mayor no significa que puedan ser sectores ignorados en el momento de definir políticas económicas*"¹¹. Esto llevaba al ministro a afirmar que el papel de estos sectores es central en la generación de divisas y que si bien no pueden ser el único "componente del modelo", "tampoco pueden ser la cenicienta del mismo".

A tal punto estos sectores primarios, extractivos y agroindustriales no eran la "cenicienta" del nuevo modo de desarrollo, que lograron ser los principales beneficiarios de las condiciones estructurales y de las políticas macroeconómicas asociadas con ellas. De las utilidades brutas de las 500 empresas de mayores ventas en la Argentina, más de un 70% lo conforman las ramas *Minas y canteras*, *Alimentos, bebidas y tabaco* y *Combustibles, químicos y plásticos*, es decir, ramas ligadas con la producción primaria o los recursos naturales. Por lo contrario, al interior de la industria manufacturera, la apropiación de utilidades por parte del rubro paradigmático de la industrialización desarrollista -*Maquinaria, equipos y vehículos*- sólo alcanzó el 4% de las utilidades totales¹².

Para relacionar esta apropiación de utilidades a la política TCRCE, indagamos más en detalle en la relación entre el tipo de cambio real y los CLUR para ramas de actividad seleccionadas al interior de la fracción productiva de la clase dominante.

En primer lugar, el TCRCE o tipo de cambio desarrollista impactó sobre la competitividad de la totalidad de las ramas productivas transables a partir de la devaluación y permitió una ganancia significativa de competitividad. Sin embargo, nuevamente los diferenciales de costos unitarios y las condiciones de precios internacionales, colocaron a las ramas extractivas en una situación privilegiada en términos competitivos -un incremento de más del 410% en un año-, seguido por el sector primario -380% de aumento- y con menores aumentos se ubica la rama manufacturera -195 por ciento¹³-.

En segundo lugar, la apreciación cambiaria posterior a 2002 condujo a una reducción de las ganancias de competitividad para el conjunto de las ramas. Entre 2002 y 2007, vemos una reducción de 70%, 48% y 47% para *Minas y canteras*, *Agricultura, caza, ganadería, silvicultura y pesca* e *Industria manufacturera*, respectivamente. Aun así, hasta el año 2007 la competitividad del conjunto de las ramas productivas transables era elevada. Si tomamos en cuenta la diferenciación de sectores productivos al interior de la rama manufacturera, podemos ver que la mayor competitividad la obtuvieron aquellos ligados con la producción agroalimentaria y de combustibles fósiles, al menos entre las 500 empresas de mayores ventas. Los sectores productores de *Maquinarias, equipos y vehículos* -aun los que se encuentran entre las empresas de mayor tamaño que poseen mejores condiciones estructurales en relación con los pequeños y medianos capitales- vieron reducida su competitividad en mayor medida que los sectores ligados con la transformación de productos agrícolas y minerales y de sus derivados. Sin embargo, todos los sectores al interior de

¹¹ Discurso de Roberto Lavagna, 39a. Conferencia IDEA, diciembre 2003.

¹² Fuente: Encuesta Nacional de Grandes Empresas-INDEC.

¹³ Fuente: Encuesta Nacional de Grandes Empresas-INDEC

las grandes empresas manufactureras seleccionadas, muestran una elevada competitividad luego de la devaluación del peso, por lo cual también para estos sectores el TCRCE resultaba en una política macroeconómica relevante y la estrategia de acumulación exportadora aparecía como sostenible en el tiempo.

En estas condiciones estructurales de elevada competitividad de ciertos sectores es que la política macroeconómica de TCRCE o tipo de cambio desarrollista, debía sostenerse de acuerdo con sus impulsores, para resolver las limitaciones de la “dinámica de crecimiento limitado por la balanza de pagos” que había conducido a la economía argentina a un sendero de crecimiento – y desarrollo – errático o “pendular”. Las expectativas en la política cambiaria radicaban en que una “competitividad precios” permitía inducir una mayor “competitividad no precios”, es decir, favorecía aquellos cambios en los costos ligados con los aumentos de productividad, a la diversificación productiva y, como corolario, a la sustitución de importaciones (Curia, 2011; Frenkel y Rapetti, 2008).

Fueron estos argumentos político-ideológicos – en la mayoría de los casos a través de *operaciones genéricas científico-técnicas* – los que sustentaron las decisiones políticas que se expresaron en la *Ley de Emergencia Económica y Reforma del Régimen Cambiario*¹⁴ de enero de 2002 y en las posteriores intervenciones a través de los diversos instrumentos cambiarios y monetarios¹⁵, para sostener la política de TCRCE. Con diferentes categorías y con diversas estrategias discursivas, desde el poder estatal se avalaba la política cambiaria desarrollista. Así lo expresaba el ministro de Economía y Producción en la Conferencia Anual de la UIA en 2004, para quien la política económica debía continuar impulsando “*el proceso de reconstrucción de la estructura productiva y de la estructura ocupacional*” y el tipo de cambio era “*la política macroeconómica más importante*”¹⁶.

Además, esta política cambiaria en la visión del referente de la cartera económica, permitiría una profundización de la “reactivación del consumo y la inversión”, acorde con las lecturas sobre los incrementos endógenos de la productividad en la escala macroeconómica.

Por lo dicho hasta aquí, el consenso sobre la política cambiaria desarrollista había alcanzado a las altas esferas del poder estatal, pero no de manera independiente de los procesos de recomposición de la clase dominante, articulados además con el proyecto hegemónico desarrollista impulsado por la UIA como enunciador privilegiado (López, 2014). A partir de estos elementos, es posible dar cuenta de la determinación de la política cambiaria como “decisión estatal condicionada” por el nuevo patrón de reproducción económica que inducía a profundizar una orientación exportadora de las diferentes ramas productivas de bienes transables.

La política cambiaria que respondía a esta “necesidad” de los sectores industriales de reducida competitividad industrial, (re)producía la competitividad ele-

¹⁴ Ley 25.561.

¹⁵ Por lo general se asociaron con la negociación de pases activos y pasivos del Banco Central de la República Argentina (BCRA); operaciones de mercado abierto con bonos y letras del Tesoro Nacional; y manejo de la tasa de interés para redescuentos.

¹⁶ Discurso de Roberto Lavagna, 10ma. Conferencia Industrial Anual UIA, noviembre de 2004.

vada de otras ramas productivas. Reconocía por tanto el nuevo bloque de poder y sus sectores más dinámicos. Por tanto, el efecto positivo de la devaluación y del TCRCE en relación con los procesos de clase no se restringió a otorgar mejores precios y rentabilidades a los sectores industriales no competitivos, sino que operó sobre otros procesos de clase. Veamos brevemente los más relevantes.

En primer lugar, permitió a aquellas ramas ligadas con las fracciones productivas primarias, extractivas, agroalimentarias y de derivados de petróleo, una posición hiper-competitiva e hiper-rentable. Fueron estos sectores, los que obtendrían el mayor beneficio del nuevo esquema de política cambiaria, como lo muestran los datos que presentamos hasta aquí.

En segundo lugar, en cuanto a los sectores y ramas no transables – tanto productivas como financieras –, adquirieron una dinámica virtuosa durante el período 2002-2007 a través de dos procesos de clase. Por un lado, se dio una vinculación cada vez mayor entre las ramas exportadoras dinámicas y los capitales de menor tamaño que, por lo general, lograron apropiarse parcialmente el plusvalor de éstas. Quizá el caso paradigmático de este tipo de proceso de integración de fracciones de clases dominantes es el sector de agronegocios, en el cual las fracciones financieras, industriales y la construcción se articulan al éxito competitivo de las producciones primarias (Giarraca y Teubal, 2011). Por otro lado, los procesos de recomposición de los ingresos y el empleo de las clases subalternas, se dieron sobre todo en los sectores formalizados de las ramas productivas y con una tradición sindical de larga data (López, 2014). Esta recomposición parcial de los ingresos y el empleo desde 2003 –luego de la elevada transferencia hacia la clase dominante que significaron el combo devaluación + pesificación asimétrica–, estuvo fuertemente vinculada con el proceso de recomposición dominante descrito y a la nueva política cambiaria. Estas condiciones más favorables para las clases subalternas permitieron una revitalización del consumo –tanto del consumo asalariado como del consumo suntuario¹⁷– que favoreció la reactivación de los sectores no transables y de aquellos con fuerte peso en el mercado interno para colocar su producción.

En términos macroeconómicos, en tercer lugar, la dinámica de la inversión estuvo principalmente marcada por el crecimiento de la inversión privada en construcción residencial¹⁸ y la inversión pública en infraestructura. Si dejamos de lado la inversión pública, podemos señalar que buena parte de la inversión privada en construcción residencial estuvo dinamizada por la hiper-rentabilidad que el TCRCE le otorgaba a los sectores agropecuarios. Así, buena parte de la renta de los recursos naturales – y en particular en la región pampeana – que el tipo de cambio convalidaba, reapareció en el período bajo la forma incremento de la renta de la tierra urbana.

¹⁷ Como porcentaje del producto, el consumo asalariado se incrementó entre 2002 y 2007 desde el 20,8% al 24,5% (Ver López, 2014).

¹⁸ Entre 2002 y 2007 la inversión privada en construcción se incrementó un 269%. En términos de PIB este rubro de la inversión pasó de representar el 6,8% en 2002 al 13% en 2007. Fuente: INDEC.

2.2. Los beneficios de las bajas tasas de interés: inversión productiva y consumo de bienes durables

Como parte importante de la política monetaria desde el poder estatal se instrumentó durante el período 2002-2007 una reducción significativa de la tasa de interés nominal para lograr, por un lado, tasas de interés reales bajas y, en relación con esto, consolidar las expansiones de la demanda de dinero que la recomposición económica inducía. Esta política se vincula con dos procesos de clase: la recomposición de las fracciones productivas de la clase dominante y la recomposición de ingresos subalternos. Desarrollamos aquí la relación entre cada uno de estos procesos y la política de tasa de interés negativa.

El primer proceso remite a la recomposición de la fracción productiva del capital y su conformación como bloque dominante. De manera similar a lo que ocurrió con el régimen cambiario, las demandas por un esquema financiero y de tasas de interés que permitiera la reorientación de recursos desde las fracciones financieras hacia las productivas, se tornaba evidente desde fines de 2001. En buena medida, la política estatal en la resolución de la crisis y a partir de allí, respondía a las demandas que desde el Grupo Productivo – pero también desde AEA y la SRA – se instalaban en torno de la necesidad de renegociación de deudas, pesificación de las deudas privadas y créditos blandos para la producción¹⁹. Así, fueron reconocidas como de “gran importancia” por el Estado estas demandas con políticas concretas desde el momento de la transición pos-crisis²⁰.

Veamos de qué manera la política de tasa de interés respondía a la nueva posición estructural del capital productivo.

El primer mecanismo, al inicio del nuevo modo de desarrollo, la baja en la tasa de interés nominal –que dio lugar luego a tasas reales negativas– permitió una redistribución de ingresos desde los acreedores –bancos y capital financiero en general– hacia los deudores –el capital productivo en especial ligado con las ramas primarias²¹–.

Para las grandes empresas no financieras la reducción del monto de deuda en relación con su patrimonio se tornó evidente a medida que la tasa de interés real se volvió negativa, tal como lo muestra la **figura 2**.

Esta reducción del peso del pago de intereses sobre el valor agregado de las empresas de mayor tamaño, es parte de la significativa reducción de costos que para el capital productivo implicó el combo de políticas macroeconómicas devaluación + pesificación asimétrica. Sin embargo, las tasas de interés reales negativas fueron una constante en el período y dieron lugar a que continúe la reducción del cociente intereses-valor agregado para el gran capital productivo.

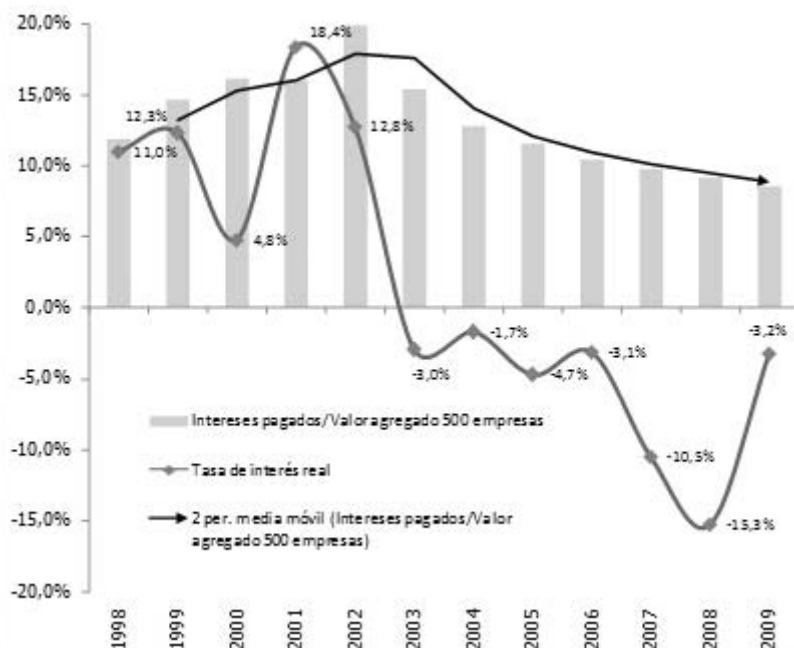
El segundo mecanismo que encontramos relevante, relaciona la política de

¹⁹ La ley de Emergencia Pública 25.561 del 6 de enero de 2002, explicitaba este reconocimiento en sus artículos 6 a 11.

²⁰ “Aumentar las tarifas y renegociar la deuda en el menú de Lavagna”, *Página 12*, 20 de enero de 2003.

²¹ Al interior del Grupo Productivo CRA fue uno de los actores que más claramente reconocía la necesidad de reducir los volúmenes de deuda sobre patrimonio.

Figura 2. Evolución de la tasa de interés real de los depósitos a plazo y la participación de los intereses pagados por las 500 empresas de mayores ventas en relación con el valor agregado. Argentina 1998-2009.



Fuente: elaboración propia sobre datos del BCRA y ENGE-INDEC.

tasas de interés reales negativas con las decisiones del capital financiero de reorientar el crédito hacia dos principales rubros: ramas productivas de actividad y consumo final. Comencemos por el primer rubro, en línea con lo que venimos discutiendo. Las posibilidades de endeudamiento barato para las ramas productivas fueron características del período 2002-2007. Alrededor de un 35% del crédito total del sistema financiero fue destinado a los sectores productivos. En promedio entre 2002 y 2009 de los préstamos del sistema financiero – tanto de los actores públicos como privados – se orientaron hacia la *Industria manufacturera* y la *Agricultura y ganadería* – un 13% y un 8,5%, respectivamente –. Además, desde el primer trimestre de 2002 al primer trimestre de 2009 los préstamos a la industria manufacturera sobre el total de préstamos se incrementaron un 110%, mientras que en las ramas primarias esta proporción aumentó un 86 por ciento.

La política de tasa de interés reales negativas favoreció el incremento del volumen del crédito a las ramas de actividad menos competitivas. Más aún, existe una diferencia sustancial en el destino del crédito interior de la rama manufacturera. La mayor parte de los préstamos fueron recibidos por el sector de elaboración de alimentos en el período 2002-2007 y el rubro que denominamos otros – que incluye las industrias de la madera y papel de celulosa como

los más importantes –. Es decir, el incremento del crédito que registró la industria en el período estudiado, fue resultado del crecimiento de los créditos hacia los sectores más competitivos dentro de la industria. Por su parte, la fabricación de productos textiles y la fabricación de maquinaria y equipo, recibieron proporciones decrecientes en relación con el total de las manufacturas – en todos los casos menores al 10% del total de préstamos de la rama –²². Si bien aquí habría que realizar un estudio más pormenorizado, es posible que esta discriminación por parte del capital financiero hacia los sectores competitivos, se deba sobre todo a una mayor capacidad de repago de los préstamos de estos sectores en relación con los menos competitivos.

Identificamos un tercer mecanismo que vincula la política macroeconómica aquí estudiada con los procesos de clase. El mismo no tiene que ver con las decisiones de direccionamiento del crédito por parte de las fracciones financieras del capital hacia diferentes sectores de actividad, sino con la elección de la estructura de inversión de las firmas. Como efecto agregado, la escasa rentabilidad de las colocaciones financieras a plazo que la tasa de interés real negativa provoca, debería al mismo tiempo fomentar de acuerdo con las visiones desarrollistas, un incremento de los porcentajes en inversión re-productiva, es decir, en capital físico (Curia, 2011). Sin embargo, para que esta dinámica tenga lugar no deberían existir otros activos financieros o físicos con mayor rentabilidad. En particular, lo que nos muestran los datos sobre estructura de inversión de diversas firmas es que existe una orientación creciente hacia dos tipos de activos: construcción residencial y mercados de *commodities* a plazo – conocidos como “futuros” –. Ambas alternativas de inversión han abonado más a la dinámica de hiper-rentabilidad de las ramas primarias y extractivas y favorecido la dinámica virtuosa de la renta de la tierra tanto rural como urbana que al cambio en las carteras de inversión de las empresas a favor de inversiones en capital fijo. El incremento de las operaciones en mercados de futuros en relación con los montos de financiamiento total otorgados por entidades financieras públicas y privadas, lo exponemos en la **figura 3**, donde vemos que el desarrollo de la política de tasas de interés negativas favorece la financiación de este tipo de operaciones, mientras que la inversión en capital fijo se mantiene en niveles similares a los de las décadas previas²³.

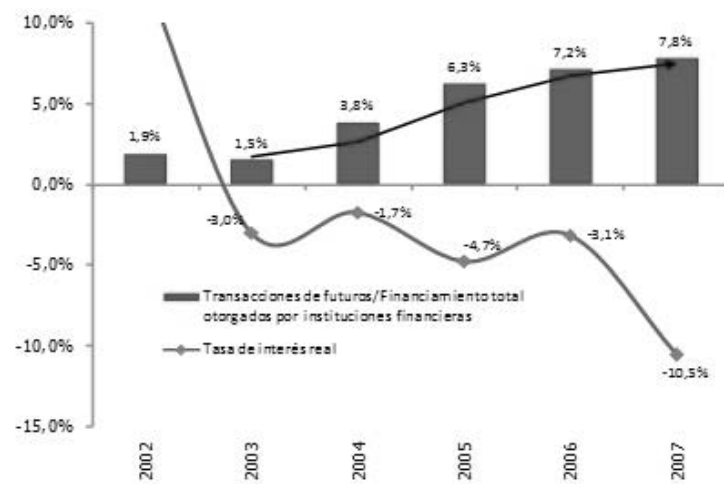
Por lo dicho hasta aquí, la selectividad estatal operó desde inicios el surgimiento del nuevo modo de desarrollo reconociendo los procesos económicos y las estrategias de acumulación del nuevo bloque de poder e intentó, a su vez, arbitrar las rentabilidades relativas de diversas fracciones para favorecer una dinámica de crecimiento industrial para aquellos sectores menos competitivos. Sin embargo, los procesos de integración entre sectores y ramas y la hiper-rentabilidad de los sectores competitivos permitieron resultados muy modestos en relación con los objetivos de desarrollo de actividades industriales.

Así, las tasas de interés reales negativas han favorecido parcialmente al capital productivo, en especial a la industria manufacturera ligada con la producción

²² Fuente: Banco Central de la República Argentina.

²³ La tasa de inversión en equipo durable fue, descartando el período más profundo de la crisis (2001-2002), cercano al 7% en promedio en 1993-2000 y 2003-2007.

Figura 3. Proporción de las transacciones de futuros sobre el total de financiamiento otorgado y tasa de interés real. Argentina 2002-2007.



Fuente: elaboración propia sobre datos del BCRA.

de alimentos y el desarrollo de otros activos financieros, tales como los mercados de futuros. El rubro de préstamos que mayores incrementos mostró fue, sin embargo, el que incluye a las personas físicas relacionado, por lo general, con el consumo de bienes durables. La proporción de préstamos a personas físicas se incrementó desde un 21% del total de préstamos en el primer trimestre de 2002 a un 32% en el cuarto trimestre de 2007. Es decir, cerca de un tercio del total de préstamos de la economía son préstamos al consumo de bienes durables y se expresa de esta manera en los balances de entidades financieras²⁴.

Nos adentramos aquí someramente en el segundo proceso de clase que mencionamos: la recomposición de ingresos subalternos. Si bien la tasa de interés real negativa operó sobre la estructura de crédito permitiendo un flujo mayor de dinero hacia las ramas productivas más competitivas, el mayor incremento de los préstamos se relaciona con el aumento del consumo de bienes durables y a la inversión en construcción residencial²⁵. Por ello, la esperada redirección de los recursos de las empresas hacia inversiones en capital fijo – debido a la tasa de interés negativa que hace inconveniente la inversión financiera – no ha ocurrido en el período bajo estudio. De acuerdo con la perspectiva desarrollista, la política cambiaria competitiva debe ir acompañada de una política de bajas tasas de interés reales para lograr incrementos en la tasa de inversión reproductiva.

²⁴ Ver los datos del Balance consolidado de bancos, saldos a fin de mes, en miles de pesos en <http://www.bcra.gov.ar/>.

²⁵ Balance consolidado de bancos, saldos a fin de mes, en miles de pesos en <http://www.bcra.gov.ar/>.

2.3. El superávit fiscal: estructura tributaria procíclica y subsidios al capital

El cambio en la política fiscal fue también parte de la estrategia de acumulación del nuevo bloque de poder. La “disciplina fiscal” poseía una importancia crucial para los distintos actores dominantes durante la crisis orgánica y en el período transicional (López, 2014). Más aún la política de austeridad fiscal era reconocida durante el período de estabilidad económica y de conformación de la hegemonía desarrollista (2002-2007) como “uno de los pilares del modelo”²⁶.

El gobierno nacional, reconoció la importancia de esta política como parte integral del esquema macroeconómico que debía aplicarse en el país. El ministro Lavagna hacía una fuerte valoración de la política fiscal: *“Un tercer componente [del modelo] es el que se refiere a la solidez fiscal. (...) estamos en un record de superávit fiscal de los últimos cincuenta años”,* y afirmaba respecto a esta política que es importante lo que ocurre con el gasto pero sobre todo *“(...) importa mucho también que la política impositiva sea compatible con algunas definiciones: la equidad social, el aliento a la inversión productiva, el aliento a la innovación tecnológica, el aliento a las cadenas de valor, el aliento a la apertura del capital local a los mercados de capitales (...)”*²⁷.

Así, los objetivos de la política fiscal aparecían con claridad en este discurso del ministro, ligados, por un lado, a permitir la innovación e inversión productiva y, por otro, a generar cierta redistribución de los excedentes. Concretamente, el primero de los objetivos parecía relacionarse más con la apropiación por parte del poder estatal de la demanda de disciplina fiscal que llevaban a cabo los actores del bloque que detentaba un mayor peso económico y político, es decir, las fracciones y ramas dominantes más competitivas. Principalmente, el reclamo de disciplina fiscal desde estos sectores poseía dos aristas: una mayor estabilidad macroeconómica y una reapertura de los mercados de capitales para la Argentina para lo cual era crucial una reducción del déficit fiscal²⁸. El segundo objetivo, se relacionaba con la compensación de rentabilidades para aquellas ramas con menor capacidad competitiva, jugando el poder estatal un rol de mediación entre fracciones y ramas de la clase dominante más determinante que en la década neoliberal (Bonnet, 2011).

Para llevar a cabo ambos objetivos, la selectividad estratégica del Estado pasó por la instrumentación de varias medidas de política que dieran lugar a un superávit persistente de las cuentas públicas. De todos estos instrumentos nos centraremos sobre dos que consideramos los más relevantes: la modificación parcial de la estructura tributaria que reforzó el carácter procíclico de la misma – a través de la implementación de derechos de exportación para bienes agrícolas y extractivos – y la aplicación de una serie de subsidios cruzados hacia las ramas menos competitivas – en particular, ciertos sectores de la industria manufacturera y los sectores de servicios públicos –.

²⁶ “A tres años de gobierno: Argentina en crecimiento”, Declaración conjunto de ADEBA, Bolsa de Comercio de Buenos Aires, Cámara Argentina de Comercio, Cámara Argentina de la Construcción, CGT, UIA y AEA.

²⁷ Discurso de Roberto Lavagna, Conferencia Industrial Anual UIA, noviembre de 2004.

²⁸ Ver discurso de Héctor Massuh en la 8va. Conferencia Industrial, diciembre de 2002; “Una estrategia de crecimiento para la Argentina”, AEA mayo de 2003.

Ambos instrumentos formaban parte del ideario desarrollista que la UIA como enunciador privilegiado había impulsado desde el momento de la devaluación. Dentro de los esquemas de política industrial de este actor dominante, se encontraba presente la necesidad de subsidiar la producción industrial de menor rentabilidad mediante impuestos a los productos con elevada rentabilidad²⁹. Nuevamente, la estrategia de acumulación exportadora del bloque de poder se apoyaba en el necesario desarrollo de las ramas industriales menos competitivas e incluía en su proyecto hegemónico en un lugar central a estos sectores -de allí la importancia del punto nodal "industrialización"- como aquellos que requieren ser dinamizados para lograr el crecimiento sustentable y el desarrollo.

En este punto, comenzamos a trabajar sobre las características de la estructura tributaria implementada desde 2002 en relación con los procesos económicos y políticos de clase.

En términos de la política tributaria, el principal cambio que tuvo lugar desde 2002 fue la instrumentación de derechos sobre las exportaciones de cereales y oleaginosas. La recaudación tributaria por impuestos al comercio exterior pasó de representar apenas un 4% del total recaudado por el Estado en concepto de impuestos a más de un 13% entre 2001 y 2002³⁰. La recaudación por derechos de exportación pasó de niveles cercanos a los 52 millones de pesos en 2001 a 5.021 millones. Así, la contribución al crecimiento de la recaudación tributaria de los impuestos al comercio exterior superaba el 35% entre 2001 y 2002 -la recaudación total se incrementó en un 11 por ciento-.

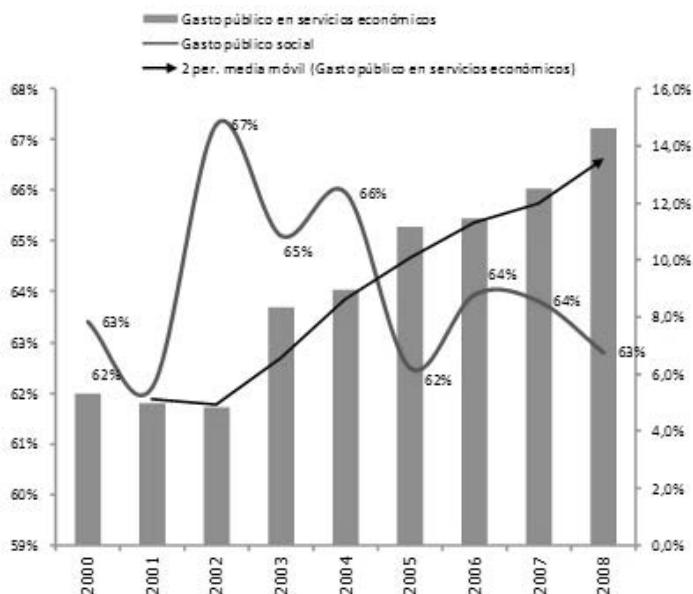
Durante los años posteriores, los derechos de exportación continuaron representando un salto cuantitativo de importancia en relación con la recaudación de los años neoliberales. Sin embargo, la estructura tributaria continuó basada en buena medida sobre impuestos regresivos que recaen por igual sobre consumidores con diferentes ingresos – la recaudación del Impuesto al Valor Agregado (IVA) en el período 2002-2009 fue en promedio cercana al 32% de la recaudación impositiva –. En este sentido, la dinámica de crecimiento de la recaudación estuvo asociada con el incremento del consumo de las clases subalternas y, en menor medida, con impuestos de mayor progresividad – tales como los derechos de exportación o el Impuesto a las Ganancias de las Personas Físicas –. Por su parte, los aportes patronales – como parte de los ingresos tributarios de la Seguridad Social – continuaron ubicándose en los niveles reducidos a los que los llevó la reforma laboral menemista.

Por lo dicho, en términos de estructura tributaria la gran innovación se restringió al incremento de los derechos de exportación que, en conjunción con los impuestos pro-cíclicos preexistentes, permitieron obtener un significativo superávit fiscal al menos durante los años 2002-2009. El superávit fiscal primario representó en promedio 2,7% del PIB lo que significa una capacidad de gasto del Estado mucho mayor a la que poseía en el período neoliberal cuando el superávit primario llegó a sólo 0,9% en promedio entre 1993 y 2001 y el déficit financiero era una constante.

²⁹ "De Mendiguren: Lo más importante es la competitividad", *La Nación* 26 de noviembre de 2001.

³⁰ Fuente: Secretaría de Hacienda. Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.

Figura 4. Gasto público social y gasto público en servicios económicos en relación con el gasto total consolidado. Argentina 2000-2008.



Fuente: elaboración propia sobre datos del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.

*Nota: la línea 2per. Media móvil, es un promedio móvil de la participación de los gastos en servicios económicos en el gasto total que se toman los valores de los 2 años inmediatos previo. La abreviación 2per., se refiere a dos períodos.

La política de gasto público, es decir la contracara de los ingresos del Estado, estuvo orientada a dos rubros de importancia: el gasto público social y el gasto en infraestructura. Estos gastos se incrementaron en el período 2001-2007 en términos nominales un 30% y 200%, respectivamente. Mientras que los primeros están asociados de manera más directa con los procesos de recomposición subalterna, los segundos suponen mejores posibilidades logísticas para el aprovechamiento de las condiciones competitivas del capital productivo. Si bien resulta importante realizar un estudio más detallado sobre los componentes del gasto, nos centraremos aquí sobre la importancia de un excedente de ingresos estatales por sobre los gastos corrientes para ser destinados a la compensación de rentabilidades de ciertas ramas no competitivas. Los esquemas de subsidios a ramas y sectores de la clase dominante, tuvieron un desarrollo significativo luego de 2002, relacionado de manera contradictoria con los procesos de clase.

Podemos ver en la **figura 4** que si bien los *gastos en servicios económicos* – subsidios a sectores empresarios – representan una proporción reducida del gasto público total consolidado, su importancia relativa fue creciendo luego de 2002, mientras que el gasto público social – principal rubro de gastos consoli-

dado del Estado, comenzó a reducirse en relación con los gastos totales.

El mayor incremento del gasto público social en relación con el gasto total se da en 2002. Esto se debe principalmente a la extensión de los programas de empleo durante ese año como respuesta del poder estatal a las demandas de los diferentes actores subalternos movilizados (López, 2012b). Después de ese pico de aumento, el gasto público social en relación con el total de gasto se reduce, mientras que el gasto en servicios económicos posee un comportamiento inverso.

Este primer elemento nos conduce a evaluar de manera más detallada cuáles son los sectores de actividad que han sido beneficiados con subsidios estatales. Vemos aquí que principalmente fueron aquellas ramas ligadas a *Servicios públicos privatizados* – electricidad, agua y luz –, *Transporte y Energía y combustible* las que presentaron las mayores proporciones de gasto en subsidios durante todo el período (López, 2014). Podemos identificar al menos tres procesos de clase asociados con esta política. En primer lugar, la política de subsidios operó desde el momento de la devaluación del peso como forma de compensación hacia estos sectores no transables de la clase dominante que fueron perjudicados por la estrategia exportadora que fue acompañada desde un inicio por el control sobre las tarifas. La liberalización de tarifas era una de las demandas que sistemáticamente impulsaron los actores colectivos que representaban los intereses de las privatizadas³¹. Ante esta demanda, la respuesta selectiva del poder estatal fue reconocer la pérdida de rentabilidad de las empresas de servicios y de la producción de energía y combustible y compensarla a través de subsidios para evitar el incremento de tarifas y el impacto sobre otros sectores. De esta manera, la decisión estatal tomó como marco estructural la necesaria compensación de rentabilidad a los sectores mencionados, pero a través de un instrumento fiscal y no de la liberalización de tarifas como exigían los actores colectivos involucrados. Esta implementación de subsidios para el sostenimiento de una estructura tarifaria se encontraba en línea con el artículo 9 de la mencionada *Ley de Emergencia Pública* que expresaba con claridad los términos de una renegociación de las tarifas de servicios públicos³²: “(...) reducir el impacto de las tarifas en la competitividad de la economía y en la distribución de ingresos, respetar el interés de los usuarios y la accesibilidad de los servicios, la rentabilidad de las empresas prestatarias(...)”, entre otros puntos relevantes³³.

Precisamente, esta intervención estatal a través de un instrumento fiscal nos conduce al segundo proceso de clase relacionado con los subsidios: la flexibilización de costos de los sectores industriales no competitivos, que se enmarcan en el principio de negociación que plantea la ley de Emergencia, de acuerdo con el cual debe “reducirse el impacto de las tarifas en la competitividad de la economía”. Para el capital industrial no competitivo la compensación de las rentabilidades por esta vía se tornaba necesaria porque, como hemos visto, aun con el tipo de cambio desarrollista, el sostenimiento de elevados niveles de compe-

³¹ “La AEA debutó con reclamo”, *La Nación* 29 de mayo de 2002.

³² “El gobierno puso en marcha la renegociación de tarifas”, *Clarín* 14 de junio de 2003.

³³ Ver ley 25.561.

tividad se erigía en un límite. A pesar de ello, los subsidios directos a la producción industrial no competitiva no fueron el instrumento utilizado por el poder estatal para mejorar las condiciones competitivas. Por lo contrario, la reducción de costos vía subsidios a la energía y el combustible, adquirió preponderancia para lograr mejoras en la rentabilidad de las industrias menos competitivas e indirectamente favoreció la estructura de costos de las hiper-competitivas. Si tomamos el Índice de Precios Básicos del Productor, vemos que los precios de la energía eléctrica que pagan las empresas de diferentes ramas, se encuentran un 8% en promedio anual por debajo del índice general.

Además de estos subsidios sobre los costos, diferentes regímenes de exenciones y regímenes de promoción impositiva, tenían el mismo objetivo de reducción de costos de estas industrias³⁴, acorde con los preceptos de “fomento de la inversión” que debía incluir el sistema tributario en palabras del ministro Lavagna.

En tercer lugar, la política estatal tuvo efectos sobre los precios de servicios pagados por los consumidores minoristas y, en particular, por las diferentes fracciones de las clases subalternas. Mientras que los precios de los alimentos se incrementaron un 15% promedio anual en 2001-2007, los servicios de electricidad y agua minoristas aumentaron un 2% en el mismo período y el transporte público de pasajeros se ubicó en un promedio anual cercano al 3 por ciento³⁵.

De esta manera, la política de subsidios permitió estabilizar los ingresos y los antagonismos potenciales entre clases y fracciones. Esta forma concreta de la política estatal, tiene así rasgos contradictorios que exceden ampliamente la lectura del Estado como mero instrumento de una clase.

2.4. Negociaciones colectivas y condiciones de rentabilidad sectoriales: una lectura sobre las brechas salariales

Veamos, llegados a este punto, cuál es la relación entre las políticas laborales y los procesos de clase que hemos desarrollado.

En primer lugar, si bien las políticas laborales se han multiplicado luego de 2003 (Neffa y Brown, 2011), la novedad más importante en relación con el período neoliberal es la rehabilitación de las negociaciones paritarias y los convenios colectivos de trabajo en el año 2004. Así fue reconocido por la mayor parte de los actores subalternos, como hemos reconocido en trabajos previos (López, 2014). Allí destacábamos el carácter progresivo para los asalariados formales del reimpulso de esta política y, al mismo tiempo, la capacidad de esta iniciativa estatal para canalizar los conflictos distributivos a través de una lógica institucionalizada que formaba parte del proyecto hegemónico desarrollista.

Efectivamente, como señala Barrera (2013) la mayoría de los conflictos labo-

³⁴ Las exenciones impositivas o gastos tributarios hacia sectores industriales se incrementaron un 170% entre 2002 y 2009. Fuente: Secretaría de Hacienda. Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.

³⁵ Fuente: INDEC.

rales en el período 2003-2009 respondían a demandas salariales y eran tramitados a partir de la negociación paritaria. Por ejemplo, para el período 2006-2010 de los diferentes tipos de conflictos laborales el 62% tenía como demanda principal el incremento de salarios³⁶. Esta tendencia a la mayor conflictividad laboral ligada con las demandas salariales, tuvo desde el poder estatal una respuesta a través de la recuperación del Consejo del Salario y la Negociación Colectiva que podemos ver a través del crecimiento de los convenios homologados entre 2004 y 2007 de 348 a 1.027³⁷. Además, el alcance de los convenios pasó de 1.222.000 a 3.938.000 en el mismo período, lo que implicó alcanzar aproximadamente al 55% del total de trabajadores del sector privado.

Así, los diferentes conflictos subalternos – y los laborales en particular – fueron virando hacia una primacía de los conflictos por salario y encontraron una canalización institucional en los mecanismos de negociación tripartita por rama de actividad.

Desde esta perspectiva, el crecimiento en la cantidad de convenios colectivos y otro tipo de negociaciones tripartitas entre organizaciones empresariales, subalternas y los aparatos de Estado, han sido producto de la relación conflictiva – en ocasiones antagónica – entre las organizaciones sindicales y la selectividad de los funcionarios estatales. En cierta medida, las diferentes organizaciones de trabajadores asalariados han demandado desde el año 2002 la reapertura de paritarias y convenios colectivos ante la regresividad distributiva a la que había conducido la emergencia del nuevo patrón de reproducción luego de la devaluación del peso³⁸. De la misma manera, la UIA como enunciador privilegiado valoraba de fundamental importancia esta institución para lograr incrementos salariales acordes con la productividad laboral y, por tanto, el desarrollo de un mercado interno al cual el consumo asalariado le otorgue dinámica. Con este sentido, intervenían los referentes de la UIA ante un aumento salarial por decreto implementado en 2004 por el gobierno de Néstor Kirchner. Cristiano Ratazzi, miembro importante de la UIA y empresario automotriz, era contundente en su valoración de las paritarias *“Lo hemos dicho otras veces. Para mí no es la manera de que se tienen que dar los aumentos. Los aumentos tienen que derivar de una negociación entre la empresa y los representantes de los trabajadores, con paritarias o con lo que sea”*³⁹. De manera similar, Héctor Méndez – presidente de la entidad – afirmaba: *“Pensamos que el mecanismo adecuado sería el convenio colectivo de trabajo”*. Por supuesto, que en la negociación entre empresarios y trabajadores que la UIA impulsaba había dos ideas centrales. La primera de ellas es que los salarios sólo pueden aumentar ante incrementos de productividad. El mismo presidente Kirchner expresaba con claridad esta idea en términos de que *“Cuanto más rentabilidad tengan nuestras empresas, más sueldos van a tener nuestros trabajadores, más inserción y más va a crecer la Argentina”*⁴⁰. La segunda tiene que ver con que la reactivación de las

³⁶ Fuente: Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

³⁷ Fuente: Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

³⁸ Ver discurso de Hugo Moyano en Viggiano, H. *Argentina sindical 2001. Moyano, Daer, Barrionuevo, Rodríguez Saá*.

³⁹ “Discrepancias sobre el aumento que anunció el gobierno”, *La Nación* 11 de diciembre de 2004.

⁴⁰ “Rentabilidad y sueldos altos no se oponen, dijo Kirchner”, *La Nación* 29 de marzo de 2007.

negociaciones paritarias y los convenios colectivos, permitirían “incrementos de salarios para reactivar el mercado interno”⁴¹.

En buena medida, como señala Bonnet (2011), la nueva forma del Estado, en la cual el Ministerio de Trabajo Empleo y Seguridad Social cobró mayor importancia que en la década de 1990, fue por tanto permeable a estas demandas y ejecutó decisiones concretas en torno del restablecimiento de los canales institucionales para tramitar el conflicto distributivo, que incluyen tanto las negociación de salarios y condiciones laborales como las discusiones sobre el Salario Mínimo Vital y Móvil. La justificación detrás de esta revitalización de una de las instituciones laborales más importantes en la historia de nuestro país, era justificada desde el Ministerio de Economía reconociendo los nodos interdiscursivos propios del proyecto hegemónico desarrollista: *“No es conveniente una reunión de cúpulas que fije un piso para las negociaciones de cada sector, Economía quiere que haya paritarias y que se definan aumentos salariales por productividad”*⁴².

En este marco, comencemos por analizar más en detalle la relación entre los procesos de recomposición subalterna y la política macroeconómica de negociación tripartita.

En primer lugar, debemos señalar que las organizaciones subalternas protagonistas de estas demandas diferían sustancialmente de aquellas que se conformaron en el ocaso del neoliberalismo. Esto se debía a dos elementos que señalamos antes. Por un lado, los procesos de recomposición económica de buena parte de las clases subalternas se relacionan con la dinámica del conflicto social. En este sentido, el período posneoliberal mantiene una preeminencia de los conflictos y acciones impulsadas por los asalariados sindicalizados – en particular aquellos relacionados con las fracciones técnicas y operativas – frente a otros tipos de conflicto social más característicos de las etapas de crisis del neoliberalismo, tales como las demandas por programas de empleo e ingresos que fundamentalmente llevaron a cabo la CTA y los MTD al menos hasta los primeros años del gobierno de Néstor Kirchner⁴³. Por otra parte, la hegemonía desarrollista logró bloquear las demandas y posiciones de redistribución de ingreso más radicales a través de estrategias discursivas macroestructurales y genéricas (López, 2014). La articulación entre el proyecto hegemónico desarrollista y estrategia de acumulación exportadora dependía de manera crucial del encauzamiento de las demandas por redistribución de ingresos de las clases subalternas en relación a las dinámicas de la productividad en cada rama y sector (López, 2014). Esto no nos conduce, sin embargo, a negar la importancia central que tuvieron las negociaciones colectivas para lograr los incrementos de salarios reales de buena parte de los asalariados formales y, hasta cierto punto, de los informales en el sector privado⁴⁴. La dinámica virtuosa de homologación de convenios colectivos, estuvo acompañada de importantes

⁴¹ Ver discurso de Héctor Massuh, 8va. Conferencia Industrial UIA, diciembre de 2003.

⁴² “Lavagna se opone al pacto UIA-CGT”, *La Nación* marzo de 2005.

⁴³ Ver “El hambre de un pueblo. A 10 años del FRENAPO”, en Agencia CTA.

⁴⁴ Los más relegados fueron los ingresos reales de los trabajadores de la Administración Pública, la Educación y Salud públicas cuyos ingresos promedio reales se ubicaron durante todo el período en niveles de un 40% inferiores a los de los sectores más dinámicos.

incrementos del salario promedio: el crecimiento de un 227% de las negociaciones colectivas conllevó aumentos de salarios nominales promedio de 75 por ciento⁴⁵.

Los incrementos de ingresos no sólo fueron dispares entre diferentes fracciones subalternas sino también al interior de los trabajadores asalariados (López, 2014). Es así que las ramas y sectores más dinámicas, permitieron mayores incrementos salariales que aquellas con menor competitividad y rentabilidad relativa. Esto nos conduce, en segundo lugar, a ver cuáles son las relaciones diferentes entre estos procesos económicos de recomposición fragmentada de ingresos, las negociaciones colectivas y los conflictos laborales por ramas de actividad.

Mientras que la mayor parte de los conflictos laborales se han presentado en la Industria manufacturera y el número de convenios colectivos homologados en esa rama es muy superior al resto, la efectividad de estas negociaciones colectivas ha sido modesta en términos de los incrementos salariales relativos, es decir, en comparación con lo que ha ocurrido en las ramas primarias y extractivas. Así, mientras que el mayor dinamismo sindical y la selectividad estatal operan reconociendo la importancia de la industria, el margen de variación de los salarios -es decir, las condiciones que impone el nuevo patrón de reproducción económica- conduce a esta política macroeconómica a legitimar un mecanismo de pauta salarial acorde con los diferenciales de productividad y de rentabilidad de cada rama. Para aquellas ramas primarias y extractivas los incrementos de salarios nominales entre 2004 y 2009 alcanzaron un 34% y 36% en promedio por año, respectivamente, incluso con una caída de las negociaciones paritarias en la rama primaria y un incremento de más de 200% en el volumen de negociaciones de la rama minera. En la industria manufacturera el crecimiento del volumen de convenios homologados aumentó en un 364%, mientras que los incrementos salariales anuales promedio fueron del 24% para el período.

Por lo que expusimos hasta aquí, podemos dar cuenta de una selectividad estratégica del Estado para decidir a favor de la instrumentación de una política macroeconómica que reconozca el peso estructural y político de ciertas fracciones y sectores subalternos que se encuentran representados en organizaciones sindicales de peso, en particular nucleadas en la CGT. La reapertura del Consejo del Salario Mínimo y las negociaciones tripartitas van en este sentido. Por supuesto, esta opción no incluyó a la mayor parte de los asalariados empleados por el Estado en sus distintos niveles, e incluso se negó el reconocimiento de la personería gremial a la central que nuclea a buena parte de estos trabajadores -la CTA-.

Como hemos visto, el proyecto hegemónico desarrollista y la estrategia de acumulación orientada a la exportación cuyo referente central era la UIA, reconocía en este mecanismo tripartito de negociación una necesaria forma de vincular los incrementos salariales con la dinámica de la productividad de cada rama. Para las ramas más dinámicas - aquellas que forman el núcleo del nuevo bloque del poder -, los incrementos salariales fueron sensiblemente superiores a los de otras ramas productivas. La selectividad estatal ante estos conflictos

⁴⁵ Fuente: Ministerio de TEySS y Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.

sindicales-salariales en buena medida ha reconocido también esta disparidad estructural entre ramas y aceptado la asociación de aumentos salariales a la productividad, tal como lo impulsaban los actores de clase hegemónicos.

De esta manera, la disparidad entre los procesos de recomposición de ingresos existentes entre los asalariados técnicos y operativos del sector privado -mayormente nucleados en la CGT-, los asalariados estatales -nucleados mayormente en la CTA- y los autónomos no profesionales y trabajadores del servicio doméstico -que no poseen representación sindical ni son partícipes, generalmente, de los beneficios que otorgan los convenios homologados- se mantuvo aun con la recuperación de las negociaciones colectivas como una herramienta de canalización permanente de parte de la tensión distributiva. Esto es lo que conlleva a un último punto a señalar de la política macroeconómica: la implementación de una serie de medidas de política de ingresos compensatorias frente a la continuidad de cierto carácter excluyente del patrón de reproducción económica.

2.5. Inclusión limitada y gastos compensatorios

Partimos de la situación impuesta por la crisis orgánica. Una porción sustancial de las clases subalternas -cercana al 50% en la crisis de la convertibilidad- se encontraban excluidos del empleo formal y más del 20% de la Población Económicamente Activa no lograba acceder a un puesto de trabajo (Busso y Pérez, 2010). En esta situación, el protagonismo en las acciones reivindicativas de las clases subalternas no estuvo asociado con el dinamismo de los asalariados formales, típicamente sindicalizados, sino que surgió de parte importante de estos sectores excluidos del empleo o bien de las condiciones de empleo que históricamente habían caracterizado a la sociedad argentina. Es por ello, que fueron estos movimientos sociales – cuyos actores colectivos más dinámicos eran los Movimientos de Trabajadores Desocupados – los que durante la crisis neoliberal y en la transición poscrisis, impulsaron algunas demandas entre las cuales “trabajo digno” era una de las más importantes.

Las limitaciones de una salida de la crisis con redistribución regresiva de ingresos para resolver esta demanda desde enero de 2002, fue “compensada” por planes de alcance masivo que se tornaron en una solución parcial – pero urgente – para la supervivencia de parte importante de la población.

De esta manera, y en relación con las políticas de ingresos compensatorias, la conflictividad de los años de crisis “por fuera” de las formas institucionalizadas de la política subalterna, colocó al poder estatal – que apostaba a niveles elevados de represión política como forma de control de este conflicto popular – a la implementación del Plan Jefes y Jefas de Hogar Desocupados en 2002 (López, 2012b). A diferencia de lo que ocurrió en la década de 1990, este programa de ingresos tuvo un carácter masivo – incluyó a 2 millones de beneficiarios mientras que los programas de las décadas previas llegaron a un máximo de 300 mil – y otorgó un ingreso de \$ 150 con contraprestaciones mínimas. Este plan mantuvo, sin embargo, el monto fijo aún cuando las tasas de inflación comenzaron a acelerarse luego de 2006.

Este primer programa que pretendía una mayor inclusión de los sectores subalternos que no lograban integrarse a través del empleo, fue convirtiéndose a través de una nueva estrategia de focalización. Desde 2004 el Ministerio de Desarrollo Social fue reemplazando a los beneficiarios del Plan Jefes y Jefas e incluyendo a algunos de ellos en otro programa de asistencia: el Programa Familias por la Inclusión Social⁴⁶ (o Plan Familias). Este plan se orientó a las mujeres con niños quienes fueron declaradas “no empleables”, lo cual marcaba una continuidad con las lógicas de focalización y contraprestaciones, propias de los programas neoliberales que los organismos multilaterales de crédito promovían para la reducción de la pobreza (Borghini, Bressano y Logiudice, 2012).

Por su parte, aquellos sectores vulnerables considerados “empleables”, fueron incorporados en el Seguro de Capacitación y Empleo (SCE), que formaba parte de una demanda impulsada por la CTA desde los años de la crisis⁴⁷. Así, el Plan Familias aceleró la desaparición del Plan Jefes y su reemplazo por más programas selectivos y segmentados.

Estas políticas sociales son -a nuestro entender- el resultado del desarrollo de una contradicción entre las nuevas formas de lucha de ciertos sectores de las clases subalternas -principalmente de las organizaciones provenientes del trabajo territorial en barriadas populares- y las intenciones de los actores estatales de canalizar por la vía institucional estos conflictos y reclamos que no eran encuadrados en las instituciones previamente existentes (Dinerstein, Contartese y Deledicque, 2008).

De esta manera, las decisiones de los diferentes aparatos de Estado – en particular, del Ministerio de Desarrollo Social – fue propia de una selectividad que respondía a un marco dado por el nuevo patrón de reproducción económica en el cual una parte importante de las clases subalternas no serían incluidas a través de los canales del empleo formal y la negociación colectiva. El reconocimiento de estas demandas por mejores condiciones económicas, que se llevaron adelante durante todo el período desde diversas organizaciones subalternas implicó un cambio de importancia en la forma concreta del Estado en relación con los años neoliberales, pero sólo a partir de 2009 la matriz sobre la cual se asentaba la política social se modificó sustancialmente.

Un último punto a señalar es que una parte de la política de compensación de ingresos importante, fue el incremento en la tasa de cobertura previsional a partir del Programa de Inclusión Jubilatoria, implementado en el año 2005⁴⁸. A través de este programa, más de 2.400.000 personas que no cumplían con los requisitos de aportes previsionales⁴⁹, fueron incluidos en los beneficios de la seguridad social. En este punto, notamos un cambio de peso en política estatal en relación con la década neoliberal.

⁴⁶ Resolución MDS 825/05, art. 3°; decreto 1506/04, art. 4°. El artículo 1ro. de esta misma resolución establecía como objetivo del programa “promover la protección e integración social de las familias en situación de vulnerabilidad y/o riesgo social, desde la salud, la educación y el desarrollo de capacidades, posibilitando el ejercicio de sus derechos básicos”.

⁴⁷ “Protestas de la CTA para las elecciones”, *La Nación* 6 de marzo de 2003.

⁴⁸ Ley 25.994 y decreto 1.454/05.

⁴⁹ Ver <http://www.anses.gob.ar/>.

3. Comentarios finales: de las políticas macroeconómicas a las limitaciones económicas del nuevo modo de desarrollo

En este artículo intentamos poner en relación los procesos de clase y los proyectos hegemónicos con las decisiones de política macroeconómica adoptadas por el poder estatal.

En primer lugar, la política de TCRCE consideramos que fue la principal respuesta estatal a la estrategia de acumulación orientada a la exportación que el nuevo bloque de poder impulsaba. Así, el poder estatal reconocía la importancia del capital productivo como la fracción más dinámica del nuevo bloque y, entre ellos a los sectores ligados con la producción primaria, minera, agroalimentaria y de derivados del petróleo. Las limitaciones económicas sobre otro tipo de estrategia de acumulación más centrada sobre el mercado interno respondía a los evidentes diferenciales de productividad y costos que los sectores dinámicos mostraban frente a otros sectores de la industria manufacturera, por un lado, y a la escasa posibilidad de dinamizar el mercado interno frente a la pauperización relativa y absoluta de las clases subalternas durante el proceso de crisis neoliberal, por otro. Por su parte, esta estrategia de acumulación exportadora se articulaba con un proyecto hegemónico desarrollista que instalaba como necesidad para el conjunto de la sociedad una mejora en la competitividad de los diversos sectores de la industria manufacturera. Este proyecto de desarrollo nacional que promovía la UIA y que había logrado un amplio consenso en diferentes actores dominantes y subalternos, impulsaba una congruencia o comunión de intereses entre los sectores competitivos y los no competitivos, para lograr el desarrollo de estos últimos. Aquí radicaba la principal justificación para una política cambiaria competitiva o desarrollista y es precisamente la interpretación que el poder estatal adoptó en esta etapa. Por estas cuestiones, el TCRCE aparecía como la política macroeconómica clave para articular el “modelo de crecimiento” exportador y desarrollista que los procesos de clase y los proyectos hegemónicos lograron instalar a través del “filtro” del Estado en el período 2002-2007.

En segundo lugar, la promoción de una política monetaria de bajas tasas de interés tenía por objetivo otorgar mayores facilidades de acceso al crédito a los sectores industriales menos competitivos y, al mismo tiempo, favorecer la inversión productiva en desmedro de la inversión financiera. Como hemos visto, el impulso al consumo de bienes durables y la inversión en los sectores más dinámicos – en particular, a través de los mercados de futuros – han sido los principales resultados de esta política, más allá de sus objetivos iniciales.

En tercer lugar, ante la demanda de todo el arco de organizaciones dominantes, el poder estatal adoptó selectivamente una política de superávit fiscal basada sobre un sistema tributario procíclico y a través de un cambio sensible: el incremento de los derechos de exportación que permitió un fuerte aumento de la recaudación. El sostenimiento de esta política, dio lugar a una base de ingresos significativa para que el gobierno logre mediar entre las rentabilidades relativas de diferentes ramas y sectores. En particular, esta política de subsidios



permitió compensar las pérdidas de participación en el plusvalor de las ramas ligadas con los servicios públicos privatizados y a su vez reducir los costos de las industrias manufactureras menos competitivas. Por su parte, también logró que las clases subalternas que consumen estos servicios – en particular, en relación con el transporte público – recibieran menores impactos en sus ingresos de los aumentos de tarifas.

En estas tres decisiones de política macroeconómica, el poder estatal operó selectivamente reconociendo mayormente las condiciones estructurales que el nuevo patrón de reproducción económica determinaba. Sin embargo, la inclusión de las demandas subalternas fue también parte de la selectividad estratégica del Estado, expresando en buena medida la “condensación de fuerzas sociales” en este momento histórico. Primero, y sobre todo, a partir de la reapertura de las negociaciones colectivas como institución que permitió en el período 2002-2007 la canalización del conflicto distributivo y la mejora sensible de los salarios reales de los trabajadores formales. Como hemos mencionado, desde la perspectiva empresarial, la posibilidad de canalizar por esta vía las demandas salariales implicó una buena forma de garantizar el crecimiento conjunto de rentabilidades y salarios, intentando ligar los acuerdos salariales con el crecimiento de la productividad y los costos. Así, los incrementos de salarios por rama de actividad nos permiten ver que los mismos se relacionan más con las competitividades relativas entre ramas que con la cantidad de conflictos y negociaciones colectivas que los actores subalternos lograron impulsar. Segundo, dado el amplio porcentaje de asalariados en condiciones de empleo precarias o

con ingresos reducidos que no eran incluidos en la dinámica de la negociación salarial y en el empleo formal, el poder estatal instrumentó una serie de medidas de gasto compensatorias que cubrían una población mayor a las que se impulsaban en los años neoliberales. La respuesta a la población de menores recursos fue, sin embargo, limitada a una concepción política focalizada, fragmentaria y basada sobre criterios de empleabilidad/no empleabilidad promovidos por los organismos multilaterales de crédito.

Por lo dicho, el “modelo de crecimiento” durante la emergencia del nuevo modo de desarrollo estuvo asociado con los procesos de recomposición de clase (ver López, 2014). Por tanto, si bien la noción de selectividad estratégica nos permite pensar que las decisiones del poder estatal no se encuentran bajo una “determinación de última instancia” de los procesos económicos de clase, en buena medida la dimensión económica fue la que predominó en la determinación de los aspectos políticos e incluso en la constitución del proyecto hegemónico desarrollista.

Precisamente en 2007 el patrón de reproducción económica y su “modelo de crecimiento” asociado comienzan a mostrar ciertas tensiones y limitaciones que empiezan a socavar el aspecto material de la hegemonía desarrollista.

Entre estas tensiones y limitaciones señalamos las siguientes. En primer lugar, la apreciación cambiaria persistente y el incremento en los costos relativos de los sectores manufactureros, complicaron las posibilidades de colocación exportadora de estos productos. Evidentemente, el tipo de cambio desarrollista mostraba ciertas limitaciones para resolver el problema de la “brecha externa” o las “restricciones” de balanza de pagos. Relacionado con lo anterior, el proceso de sustitución de importaciones que se asociaba con la estrategia de acumulación exportadora en conjunción con la hegemonía desarrollista, no tuvo mayores logros. Por lo contrario, la política cambiaria y monetaria favorecieron la hiper-competitividad e hiper-rentabilidad de los grandes capitales de las ramas primarias, extractivas y de agroalimentos. La tasa de interés real negativa favoreció una dinámica virtuosa del consumo durable, pero no logró reorientar parte del plusvalor hacia la inversión reproductiva. En esta situación, en tercer lugar, los intentos de incrementar la rentabilidad de las ramas no competitivas y de las no transables, pasó por intentar fortalecer los márgenes brutos, es decir, comenzar a remarcar los precios internos frente a las exigencias de recomposición salarial que las paritarias habilitaban. El proceso inflacionario interno, sumado al impacto de los precios internacionales y la especulación inmobiliaria asociada con él, condujeron a una aceleración de la pérdida de competitividad del conjunto de los capitales industriales. Por último, el superávit fiscal que permitía sostener las políticas de subsidios y de gasto público social, comenzó a mostrar limitaciones ante una estructura tributaria que sólo obtenía una porción reducida de los sectores hiper-rentables y principalmente basada sobre impuestos al consumo, por tanto, regresivos. A la par de este proceso, las demandas salariales de los trabajadores estatales tensionaban el sostenimiento del superávit de las cuentas públicas.

Fueron estas tensiones, ligadas con procesos de clase, que comenzaron a socavar la importancia del patrón de reproducción económica para continuar en un sendero de desarrollo tal como proponía la hegemonía desarrollista.

Bibliografía

- Arceo, E. (2009). América Latina. Los límites de un crecimiento exportador sin cambio estructural. En Arceo, E. y Basualdo, E. *Los condicionantes de la crisis en América Latina. Inserción internacional y modalidades de acumulación*. Buenos Aires: CLAC-SO.
- Barrera, F. (2013). El conflicto como propuesta de negociación salarial en la Argentina post-convertibilidad. Mimeo.
- Bonnet, A. (2011). *El país invisible. Debates sobre la Argentina reciente*. Peña Lillo-Ediciones Continente: Buenos Aires.
- Borghini, N.; Bressano, C.; Logiudice, A. (2012). La actualidad de la política social. ¿Retorno del estado que no fue o nueva matriz de la asistencia? *La revista del CCC*, 16. En <http://www.centrocultural.coop/revista/articulo/348/>.
- Busso, M. & Pablo P. (2010). *La corrosión del trabajo. Estudios sobre informalidad y precariedad laboral*. Buenos Aires: Miño y Dávila / CEIL-PIETTE del CONICET.
- Curia, E. (2011). *El modelo de desarrollo argentino. Los riesgos de una dinámica pendular*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Diamand, M. (1972). La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio. *Desarrollo Económico*, 12, 25 – 47.
- Dinerstein, A., Contartese, D., y Deledicque, M. (2008). Notas de investigación sobre la innovación organizacional de entidades de trabajadores desocupados en la Argentina. **Realidad Económica**, 234, Buenos Aires.
- Frenkel, R. y Rapetti, M. (2008). Five years of competitive and stable real exchange rate in Argentina, 2002-2007. *International Review of Applied Economics*, Vol. 22 (2).
- Jessop, B. (1982). *The capitalist state*. Nueva York: New York University Press.
- Jessop, B. (2008). *State power. A strategic-relational approach*, Polity Press. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kalecki, M. (1977). *Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista: 1933-1970*. México: Fondo de Cultura Económica.
- López, E. (2012a). Las clases dominantes en el nuevo modo de desarrollo argentino (2002-2009). Cambios y continuidades en sus aspectos materiales”, en AA.VV. *Más allá del individuo. Clases sociales, transformaciones económicas y políticas estatales en la Argentina contemporánea*. Buenos Aires: El Colectivo.
- López, E. (2012b). El rol de los actores con poder de veto informal en la determinación del gasto social en la Argentina post-neoliberal (2002-2008). *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, 57(215).
- López, E. (2014). *Emergencia y consolidación de un nuevo modo de desarrollo. Un estudio sobre Argentina post-neoliberal*. Tesis Doctoral. UNLP.
- Neffa, J.C. y Brown, B. (2011) Políticas públicas de empleo III 2002/2010. *Empleo, desempleo y políticas de empleo*, 7. CEIL-CONICET.
- Poulantzas, N. (1979). *Estado, poder y Socialismo*. México: Siglo XXI.
- Shaikh, A. (2012). Explaining Long Term Exchange Rate Behavior in the United States and Japan. En Moudud, J; Bina, C. & Mason, P. (eds.). *Alternative Theories of Competition: Challenges to the Orthodoxy*, Londres: Routledge.
- Viggiano, H. *Argentina sindical 2001. Moyano, Daer, Barrionuevo, Rodríguez Saá*.