

IMPLEMENTACIÓN DEL MODELO NEOLIBERAL Y RESTRICCIONES AL DESARROLLO EN LA ARGENTINA CONTEMPORÁNEA

ANA GABRIELA CASTELLANI*

INTRODUCCIÓN

Desde los albores de la década del noventa se están aplicando en la Argentina políticas de estabilización y transformación estructural que se encuadran dentro del modelo económico neoliberal propuesto por los organismos internacionales para toda América Latina. Sin embargo, a más de diez años de la implementación de estas reformas (que incluyen, básicamente, desregulación, privatizaciones, apertura comercial y financiera) el país atraviesa un profundo y persistente proceso recesivo, se encuentra al borde de la cesación de pagos, presenta las tasas de desocupación más altas de su historia, y asiste a un pronunciado retroceso de las condiciones materiales de vida de la mayor parte de su población.

Si bien con la puesta en marcha del Plan de Convertibilidad en el año 1991 se logró la estabilización general de los precios domésticos luego de varios años de alta inflación, dificultades básicas como la insuficiente acumulación del capital, los erráticos ciclos de crecimiento del producto, la escasa inserción de los bienes industriales de fabricación local en el mercado mundial, la crisis estructural en el sector externo, la dependencia tecnológica, y el creciente déficit fiscal aún persisten, a pesar de que se realizaron las reformas que, según la visión oficial, permitirían solucionarlas.

Ante el agravamiento de estos rasgos centrales del funcionamiento económico es necesario reactivar la discusión en los círculos académicos sobre cuáles son las causas que permiten explicar este derrotero tan particular, tratando de traspasar

* Socióloga. Becaria de Posgrado Interna del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas bajo la dirección del Dr. Alfredo Pucciarelli. Investigadora del Instituto de Investigaciones Gino Germani de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires. Profesora de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires.

sar las barreras impuestas por el “pensamiento único” que se ha afianzado en el país durante los últimos años. Sólo así resultará posible interpretar con mayor profundidad el significado de las actuales transformaciones, y, asimismo, proponer vías alternativas que permitan comenzar a revertir la grave situación en la que se halla inmersa la economía argentina.

Como consecuencia de la crisis que signó a Latinoamérica durante los años ochenta, los organismos internacionales de crédito elaboraron una propuesta de superación de la misma que partía del siguiente diagnóstico básico: las causas del escaso desarrollo alcanzado se encontraban en el rol excesivamente intervencionista que había desempeñado el Estado durante las últimas décadas. Desde esta perspectiva de análisis, la única solución para el problema del crecimiento consistía en realizar una reducción drástica del aparato estatal. “Más mercado y menos Estado” fue el lema que vertebró todas las recomendaciones de estas organizaciones y que, al mismo tiempo, fue asimilado por políticos, empresarios, economistas y periodistas del ámbito local¹.

Ahora bien, la lectura que los organismos internacionales y el *establishment* económico, político y académico del Argentina hicieron sobre la crisis de los años ochenta y las medidas que propusieron para revertirla, muy particular. Al analizar el caso argentino, se observa con claridad que el margen de alternativas que se discutieron públicamente estuvo condicionado, en gran medida, por el tipo de diagnóstico que se impuso sobre las causas que originaron la crisis.

En efecto, según la particular interpretación del *establishment* local e internacional, la única salida posible consistía en aplicar el “recetario” neoliberal básico, obviamente adaptado a las necesidades e intereses de los sectores dominantes del país. Sin embargo, el espectro de alternativas hubiese sido muy distinto si se considerara, por ejemplo, que la crisis del año 1989 fue el resultado de las características que adquiere el patrón de acumulación a partir de la dictadura iniciada en 1976. Por diversas razones que serán estudiadas oportunamente, la explicación neoliberal se convirtió en la visión hegemónica, logrando así construir el consenso necesario para la aplicación y el mantenimiento de las reformas estructurales que se implementaron en la década del noventa.

Una vez instrumentadas estas políticas -y ante la evidencia irrefutable de que, a pesar de la estabilización, persistía el estancamiento económico relativo (combinado en ciertos períodos con estancamiento absoluto) y de que, además, habían aparecido nuevos problemas (como, por ejemplo, las altísimas tasas de desocupación y subocupación de la mano de obra)- el diagnóstico neoliberal tuvo que ser revisado por sus propios hacedores. Sin embargo, ni las viejas ni las nuevas recomendaciones de política económica y social lograron frenar la crisis en la que hoy está sumergida la economía argentina.

Ante esta situación, es imprescindible preguntarse por qué las reformas neoliberales propuestas por el llamado Consenso de Washington no tuvieron los resultados prometidos; y fundamentalmente, cuáles son las nuevas trabas que estas reformas introducen a la hora de revertir el actual nivel de subdesarrollo económico y social.

En este ensayo se intenta responder estos interrogantes a través de la exploración de dos hipótesis centrales. La primera de ellas sostiene que el Consenso de Washington realiza un diagnóstico “equivocado” de las causas que llevaron a la crisis económica de Latinoamérica en general y de Argentina en particular, porque no toma en cuenta ni las características distintivas de las fracciones líderes de la clase empresaria (en especial, en lo que concierne a sus modos de vinculación con el aparato estatal), ni las graves implicancias de las políticas aplicadas durante la dictadura militar de los años setenta (políticas que modificaron sustancialmente las relaciones entre los diferentes actores sociales poniendo fin a un modelo económico, político y social vigente durante décadas). Por eso mismo, las medidas de política económica que se proponen desde la perspectiva liberal más ortodoxa no sólo no sirven para resolver los acuciantes problemas ya mencionados, sino que, “paradójicamente”, los agravan.

La segunda hipótesis que se pretende demostrar afirma que durante la década del noventa, y como consecuencia de la consolidación del modelo neoliberal, se afianza una particular forma de relación entre el Estado y la cúpula empresaria que impide la conformación de un proceso de desarrollo endógeno, ya que dicha relación se caracteriza fundamentalmente por la permanente búsqueda de obtención de ganancias extraordinarias que realizan las más importantes empresas que operan en el mercado local, a través de la construcción de distintos mecanismos de vinculación preferencial con los sectores del aparato estatal². En otros términos, que las reformas aplicadas generan nuevas trabas para el crecimiento económico y el desarrollo de la sociedad argentina.

En resumen, los argumentos que se desarrollarán en este ensayo buscan, en líneas generales, explorar la naturaleza de la relación entre estancamiento económico, regresión social y reformas neoliberales; indagar las causas que permiten explicar por qué se impusieron el diagnóstico y la propuesta del Consenso de Washington como los únicos posibles; y por último, analizar el tipo de vinculación que se establece entre el Estado y las distintas fracciones que componen el nuevo bloque de poder económico en la Argentina, a partir de la consolidación de este modelo hegemónico.

Asimismo, esta reflexión está signada por los siguientes supuestos:

a) la aplicación de las reformas neoliberales impide iniciar un camino de desarrollo porque las mismas se sustentan en un diagnóstico errado y sesgado sobre las causas que llevaron a la crisis económica;

b) las reformas estructurales implementadas en estos años permiten, al menos hasta 1995, articular a las distintas fracciones que integraban el bloque de poder económico hacia fines de la década del ochenta (capital concentrado local y acreedores externos);

c) las formas de intervención estatal desplegadas en los noventa no apuntan hacia la conformación de mercados competitivos ni de un sector empresario dinámico y emprendedor en sentido schumpeteriano, porque afianzan los rasgos centrales que definen la relación Estado/cúpula empresaria en la Argentina (asentado, en lo sustantivo, en la búsqueda permanente de *cuasi rentas de privilegio*)³;

d) en estrecha relación con el supuesto anterior, las políticas públicas encarriladas facilitaron la obtención de cuantiosas ganancias extraordinarias a ciertas fracciones de la cúpula empresaria;

e) la aplicación de las medidas neoliberales, si bien fracasaron en sus propósitos explícitos (formación de mercados competitivos, crecimiento económico, bienestar general, etc.) fueron absolutamente exitosas a la hora de promover y potenciar el enriquecimiento de los sectores capitalistas más concentrados del ámbito local, con lo cual es muy factible suponer que el objetivo, implícito del programa de reformas haya sido la defensa de los intereses de la élite económica.

Para organizar la exposición, el trabajo se divide en cuatro partes. En un primer momento, se realiza una sucinta presentación de las bases teóricas del “pensamiento único” (haciendo énfasis en el rol que, para este enfoque, debe jugar el Estado en el proceso de cambio estructural), así como de las características generales de la propuesta elaborada por los economistas neoliberales y de las principales corrientes críticas que se generaron ante la misma. Además, se sintetizan las principales reformulaciones efectuadas por los organismos internacionales de crédito sobre la propuesta original ante los magros resultados obtenidos durante la primera etapa de aplicación de las medidas.

En un segundo apartado, la mirada se detiene sobre las características propias del proceso histórico que posibilitó la implementación y consolidación del modelo neoliberal en la Argentina, derrotero que abarca los intentos realizados por el equipo económico del ministro Martínez de Hoz durante la última dictadura militar, la crisis hiperinflacionaria de fines de los ochenta, y las reformas estructurales de los años noventa.

En la tercera parte se esbozan los aspectos centrales de la relación que se entabla entre el Estado y la cúpula empresaria, presentando además los resultados de un estudio de caso sobre el proceso de concentración en el mercado de comercio minorista argentino, que permite ilustrar las características de dicha relación y sus consecuencias más importantes.

Finalmente, ya en las conclusiones, se retoman las hipótesis planteadas para revisarlas a la luz de los resultados obtenidos.

LAS BASES TEÓRICAS DEL PENSAMIENTO ÚNICO: EL ESTADO EN PERSPECTIVA NEOLIBERAL

El objetivo de esta sección es presentar ciertos aspectos de la concepción teórica neoliberal sobre el Estado, en especial en lo concerniente a las características propias de la relación que se establece entre el Estado y el mercado en las sociedades capitalistas modernas.

En una primera instancia, se presenta, en términos muy estilizados, la visión desarrollada por Milton Friedman, uno de los principales exponentes del pensamiento neoliberal del siglo XX, para compararla posteriormente con un enfoque más reciente (el de la llamada “Escuela de la Economía Política Positiva”), que también se encuadra en la perspectiva analítica neoliberal.

Se considera pertinente esta comparación porque si bien Friedman y los representantes de la “Economía Política Positiva” pertenecen a una misma matriz teórica, es posible identificar ciertas divergencias con respecto a las formas de intervención estatal propuestas por cada uno de ellos, que *a posteriori* fueron rescatadas por las grandes usinas del pensamiento económico ortodoxo, especialmente por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional.

FRIEDMAN, LA ECONOMÍA POLÍTICA POSITIVA Y EL ROL DEL ESTADO

El pensamiento de Friedman⁴ sobre la relación existente entre el Estado y el mercado está atravesado por una fuerte preocupación: ¿cómo evitar que la imprescindible existencia de la acción estatal interfiera los límites de la libertad individual? Precisamente, el principio más importante dentro de la concepción liberal clásica es el de la libertad de los individuos que integran una sociedad. Si bien es indispensable que el Estado exista para establecer las reglas de juego, tiene el paradójico rol de ser, al mismo tiempo, el garante en última instancia y la principal amenaza de la libertad humana. Esta aparente contradicción se debe a que el Estado es el único que puede garantizar y regular la propiedad privada y, por ende, la libertad individual; pero al mismo tiempo es el que, mediante una serie de intervenciones excesivas, franquea constantemente los límites de esta libertad.

Por esta razón, y aunque resulte contradictorio, es posible afirmar desde esta perspectiva que el Estado es el garante insustituible de la libertad individual y, a su vez, su principal enemigo. Por eso, Friedman se preocupa por fijar en forma precisa cuáles son aquellas intervenciones estatales necesarias y cuáles son las que atentan contra la libertad y, en consecuencia, contra la propiedad privada.

Los principios liberales clásicos suponen la existencia de una sociedad conformada por individuos racionales, responsables y propietarios, que se relacionan libremente en el mercado intercambiando bienes y servicios varios en condicio-

nes de perfecta competencia, información y conformidad. Esto implica que los intercambios son provechosos para estos individuos, siempre que se respeten las condiciones de voluntad e información.

Ahora bien, desde esta concepción, el Estado sirve para que las personas consigan en forma conjunta aquello que les sería más difícil o más costoso conseguir en forma separada. La función principal del Estado, entonces, es la de proteger la libertad de los individuos, hacer cumplir la ley y el orden, los contratos privados, y fomentar la existencia de los mercados competitivos. Este punto es crucial, ya que la concepción de libertad en Friedman, no está restringida a su aspecto político, sino fundamentalmente a su aspecto económico. Por eso, es preciso que los mercados funcionen bajo perfecta competencia, ya que de esta forma se enriquece la base material de la libertad. No es posible hablar de una sociedad libre si no se desarrollan en ella las organizaciones económicas bajo las reglas del mercado libre, porque éstas son las únicas que promueven, al mismo tiempo, la libertad económica y la libertad política de los individuos⁵.

Como conclusión, y retomando el planteo original, es dable afirmar que para este autor el objetivo final de toda sociedad es el de mantener la libertad de sus integrantes. El Estado es un instrumento insustituible para hacerlo porque establece el significado de los derechos de propiedad y los garantiza, permitiendo el funcionamiento del libre mercado. Como la base última de la libertad se encuentra en su aspecto económico, el funcionamiento del mercado sin restricciones constituye su principal garantía⁶.

Asimismo, Friedman advierte sobre los peligros que acechan a la libertad individual. La gran amenaza la constituye la concentración de poder político, ya que a mayor concentración de poder, mayor intervención sobre el funcionamiento del mercado y sobre las libertades individuales básicas. Sólo el mercado puede contrarrestar estos efectos porque es el único que produce libertad política. De esta forma, el mercado ejerce una acción de contrapeso ante el avance de la acción estatal, protegiendo las libertades individuales.

Ahora bien, la cuidadosa distinción que Friedman establece entre las instancias de intervención estatal necesarias e innecesarias permite realizar una observación interesante: la intervención estatal es fundamental para ampliar los límites del mercado o, dicho de otra forma, es necesario que el Estado intervenga para desregular la economía.

En efecto, durante el siglo XX, en especial desde la finalización de la Segunda Guerra Mundial, los países centrales realizaron una serie de políticas económicas de inspiración keynesiana, que aumentaron considerablemente el nivel de intervención estatal, ya sea para controlar el fluctuante ciclo económico o para establecer patrones mínimos de calidad vida. Desde la perspectiva neoliberal, estas intervenciones resultaron completamente perniciosas, ya que socavaron las bases

de la libertad económica individual, impidiendo el “normal” funcionamiento del mercado. En síntesis, para los neoliberales, cualquier tipo de intervención que no se realice para fomentar y mantener mercados perfectamente competitivos debe desestimarse porque atenta contra la libertad de las personas. Ni siquiera la búsqueda de la igualdad puede justificar la intervención estatal porque la libertad está por encima de cualquier otro valor.

Como se puede observar, la propuesta de Friedman es la de un Estado mínimo. Aunque, paradójicamente, para construir un Estado con esas características, es necesario recurrir a una fuerte intervención estatal. En otras palabras, el Estado debe seguir interviniendo hasta lograr la desregulación completa de la economía. Es por eso que, contrariamente a lo que puede parecer a simple vista, y a lo que señalan muchos de los pensadores neoliberales vernáculos⁷, Friedman le otorga una gran importancia a la acción estatal.

También para la perspectiva de la Economía Política Positiva⁸ el mercado representa el espacio de la libertad; pero en la actualidad la acción política interfiere negativamente sobre la esfera económica a través de un sinnúmero de regulaciones elaboradas por los hacedores de política económica.

En claro contraste con Friedman, este enfoque señala la existencia de distintos tipos de Estados y, por ende, de diferentes formas de intervención estatal.

El primer prototipo estatal es el típico *Estado mínimo* de la teoría clásica liberal, aquél que sólo se ocupa de proveer los bienes públicos que no puede ofrecer el mercado, tales como la defensa, la justicia, la seguridad, etc. Más allá de esta intervención que garantiza el funcionamiento libre de los mercados, el Estado no regula sobre otros aspectos.

En las antípodas de este modelo estatal se ubica el *Estado negativo*, cuyas políticas son el resultado de un complejo entramado de relaciones entre distintos grupos de poder que presionan sobre los aparatos estatales, o bien por los propios grupos de interés que se generan dentro de la estructura burocrática estatal. Por eso, y manteniendo una valoración negativa de la política, surgieron conceptos como el de *Estado predatorio* o el de *sociedad rentista*⁹ para explicar, siempre desde la visión ortodoxa, por qué razones los Estados adoptan y persisten en políticas que incrementan las “distorsiones” de la economía, exacerbando la “ineficiencia” y el estancamiento. En consecuencia, los políticos y los burócratas dejaron de ser vistos como agentes con valores neutrales o como servidores públicos, y comenzaron a ser pensados como personas exclusivamente motivadas por la intención de permanecer en el poder o de maximizar sus ganancias individuales a través de la búsqueda de rentas de privilegio.

Un tercer tipo de Estado, que es aquel por el cual brega esta corriente de pensamiento, es el *Estado positivo*. A diferencia del modelo estatal anterior, este Estado interviene activamente para corregir las “deficiencias” del mercado, gene-

rando el máximo de beneficios para la población y el sostenimiento de los mismos en el largo plazo. Un ejemplo claro de esta forma de intervención se puede observar en ciertas estrategias exitosas de industrialización en el sudeste asiático, que demuestran la imposibilidad de prescindir del Estado cuando se intentan transitar vías hacia el desarrollo económico.

Como se puede observar no se trata de una postura minimalista del Estado. A diferencia de Friedman, la propuesta de esta corriente no sostiene la intervención estatal para desregular en pos de armar un Estado mínimo y luego retirarse dejando que el mercado actúe por sí solo, sino que rescata la intervención estatal en forma constante como condición imprescindible para mejorar el funcionamiento del mercado. De este modo, se recupera una visión positiva del rol que juega el Estado y, además, se muestra una mayor comprensión del mundo “real” en el cual el libre juego de oferta y demanda por sí solo no garantiza la mayor “eficiencia”.

En resumen, la propuesta central que sostiene este enfoque es la de construir un modelo efectivo de política económica que centre especial atención en la interacción entre economía y política, evitando sobrestimar alguna de las dos instancias, aunque tendiendo siempre a liberalizar al máximo el funcionamiento de los distintos mercados y, por ende, a garantizar el mantenimiento de intereses económicos y sociales muy concretos.

EL ENFOQUE DEL CONSENSO DE WASHINGTON

A comienzos de los años ochenta, los países latinoamericanos en general y la Argentina en particular ingresaron en un largo período de estancamiento relativo que se conoce con el nombre de “década perdida”¹⁰. Los niveles de endeudamiento público, la caída de la inversión y de los salarios, la retracción del PBI industrial, y la tasa de inflación, entre otras variables de ostensible significación económica, alcanzaron tal magnitud durante este lapso que provocaron una profunda redistribución regresiva de los ingresos, un marcado deterioro de las condiciones de vida de la población de menores recursos, la agudización del proceso de concentración y centralización del capital, y una crisis fiscal y externa sin precedentes.

Estas circunstancias llevaron a que los organismos internacionales de crédito elaboraran, retomando los principios del pensamiento económico neoliberal ya esbozados, una propuesta de resolución “definitiva” de la crisis latinoamericana que implicara, no sólo una estabilización macroeconómica ortodoxa, sino además -y fundamentalmente- un conjunto de reformas estructurales que apuntaran a redefinir el rol del Estado y a transformar, radicalmente, el modelo económico vigente. Esta propuesta se plasmó en diez recomendaciones basadas en un diagnóstico muy crítico del “modelo populista de industrialización sustitutiva”, que se conoce con el nombre de Consenso de Washington (en adelante, CW)¹¹.

Ahora bien, en el caso argentino, este diagnóstico y las propuestas que de él se desprenden fueron tomados por los sectores dominantes y por sus representantes orgánicos (es decir, por el capital concentrado interno y los liberales ortodoxos locales) y redefinidas en función de sus propios intereses. Con el tiempo, esta lectura de la crisis se impuso como única alternativa posible, facilitando la implementación de las reformas inspiradas en el CW.

La idea central del análisis elaborado por el CW es extremadamente simple: la razón que explica el estancamiento de las economías latinoamericanas es la persistente intervención estatal sobre la actividad privada. En total acuerdo con el pensamiento de Friedman (al menos en lo que respecta a este punto), la “coacción” constante del Estado sobre los agentes privados es la principal traba para el crecimiento económico¹².

En efecto, en la visión del CW el ciclo populista fue sumamente perjudicial para los países latinoamericanos porque los gobernantes, desbordados por las presiones de múltiples actores y en su afán por mantener prácticas demagógicas, no tuvieron en cuenta los costos de las políticas redistributivas que implementaron. Dentro de este círculo vicioso, los pensadores neoliberales suelen diferenciar claramente cuatro etapas que, al finalizar, dejan como saldo condiciones peores que las de partida¹³. Estas etapas son las de inicio, auge, caída y reinicio del ciclo. Sintéticamente, en la etapa de auge, y como consecuencia de las políticas progresivas de distribución de ingresos realizadas durante la fase inicial, se produce un exceso de demanda que provoca inflación y déficit fiscal. Paralelamente, la reactivación industrial erosiona el balance comercial, ya que el componente de insumos importados en estas economías es muy elevado y los precios de los bienes producidos no son competitivos, desatando así una crisis en el sector externo. La suma de crisis externa, inflación y déficit fiscal obliga a ajustar el balance de pagos mediante una devaluación que facilite las exportaciones y disminuya las importaciones. Si bien se equilibra el sector externo, esto se logra mediante una recesión inducida desde el propio aparato estatal, ya que la producción industrial depende en gran medida de insumos importados. En esta fase descendente del ciclo, la conflictividad social se exagera debido a la redistribución de ingresos que genera la devaluación. Es en ese momento que el Estado vuelve a intervenir realizando políticas progresivas de redistribución, iniciando nuevamente el ciclo.

Es por eso que, en la visión del CW, el Estado propio de este modelo se corresponde con el prototipo de Estado negativo descrito por la Economía Política Positiva: extremadamente burocrático, caracterizado por la difusión de comportamientos rentísticos, permeado constantemente por empresarios parasitarios que buscan obtener prebendas, y por una burocracia estatal y una burocracia sindical que se manejan desde una concepción corporativista, ejerciendo presiones para lograr beneficios propios.

En base a este análisis, y teniendo como premisa que el sector que logra imponer el diagnóstico es el que delimita los márgenes posibles de acción, los organismos internacionales de crédito construyen una propuesta de superación de la crisis que también se presenta de una forma extremadamente sencilla¹⁴. Se trata de diez recomendaciones de política económica que pueden agruparse en dos conjuntos: aquéllas que procuran la estabilización macroeconómica, y aquéllas que pretenden operar una reforma estructural del modelo económico y social. Estos diez puntos, mutuamente relacionados, son los siguientes:

- 1) mantener la disciplina fiscal, es decir que el déficit público no supere el 1 o 2% del PBI;
- 2) priorizar el recorte del gasto por sobre el incremento del ingreso del sector público (especialmente, terminar con la política de subsidios indiscriminados y con el sobredimensionamiento del empleo público);
- 3) realizar una reforma impositiva orientada a disminuir la evasión impositiva;
- 4) liberar el mercado de capitales por completo, permitiendo el libre movimiento de los fondos y logrando que la tasa de interés sea el resultado de la interacción de la oferta y la demanda;
- 5) fijar un tipo de cambio que sea estable y homogéneo;
- 6) liberar el comercio exterior, con bandas arancelarias inamovibles cercanas al 10%, sin barreras cualitativas o de cupos, ni retenciones a las exportaciones;
- 7) diseñar una política de atracción de inversiones externas apoyando explícitamente a las inversiones directas;
- 8) llevar a cabo un plan de privatizaciones de amplio alcance permitiendo la participación del capital extranjero;
- 9) promover la desregulación de los diferentes mercados (bienes, servicios y factores de la producción);
- 10) establecer derechos de propiedad que apunten a garantizar legalmente la imposibilidad de retroceder en materia de privatizaciones.

En síntesis, es posible afirmar que todas las recomendaciones apuntan a ampliar la esfera del mercado y a disminuir al mínimo la intervención estatal. Nuevamente, “más mercado y menos Estado” resulta ser la fórmula “mágica” para solucionar la supuesta crisis terminal del “ciclo populista”.

Las políticas del CW se impusieron como única alternativa posible ante la crisis. No sólo fueron adoptadas por los distintos gobiernos, sino que se difundieron hasta el hartazgo por los medios de comunicación masivos y se repitieron, incansablemente, en los círculos políticos y académicos más importantes. Sin embargo, es posible observar diversas modalidades y ritmos de implementación según

los distintos países. Estas diferencias están sustentadas en la particular conformación de los sectores dominantes locales y en las vinculaciones que éstos establecen con el aparato estatal y con los sectores sociales subalternos.

Igualmente, a pesar de las variaciones en cuanto a las formas y los tiempos de instrumentación, las “recomendaciones” fueron aceptadas por los países de la región y la hegemonía del pensamiento económico oficial o pensamiento único, se fue consolidando a pasos agigantados desde fines de los años ochenta¹⁵. Esto abre un campo interesante de interrogantes que se abordarán en las próximas secciones del trabajo, aplicadas al caso argentino: ¿cuáles son las condiciones sociales y políticas que permitieron la realización de estas reformas? ¿qué rol jugaron los distintos actores en este proceso de cambio?, ¿cuáles son las nuevas restricciones que imponen las reformas estructurales al desarrollo?

Si bien en el siguiente apartado se abordarán las principales críticas a la perspectiva hegemónica del CW, es interesante anticipar al menos tres cuestiones: la escasa relevancia asignada por esta propuesta al problema del endeudamiento externo en la generación de la crisis fiscal; la ausencia de cualquier referencia sobre el -en algunos casos, considerable- crecimiento del producto que lograron los países latinoamericanos (especialmente Argentina y Brasil) gracias a la estrategia de industrialización sustitutiva; y el “desconocimiento” (o en todo caso, la omisión deliberada) de las profundas transformaciones sociales y económicas ocurridas durante los gobiernos militares de la década del setenta, en particular, en cuanto a la recomposición de las relaciones de fuerza entre los diferentes actores sociales que modificó sustancialmente las características del escenario de confrontación político-social.

LAS PRINCIPALES CRÍTICAS AL CW Y LA FORMACIÓN DEL CONSENSO POST-WASHINGTON

Con la implementación de las políticas neoliberales, y ante las primeras evidencias de sus magros resultados, surgieron diferentes perspectivas críticas hacia el paradigma del CW. En Latinoamérica, y siguiendo la corriente estructuralista iniciada por la CEPAL, se forjó un nuevo enfoque, conocido como *enfoque de la crisis fiscal*¹⁶. La principal diferencia de esta propuesta con la de Washington reside en el diagnóstico realizado acerca de las causas que llevaron al estancamiento en los países de la región. Efectivamente, para los representantes de esta corriente de pensamiento, las dos razones que permiten explicar la crisis en la que están sumergidas las economías latinoamericanas son el populismo económico (típico de la estrategia sustitutiva) y la deuda externa. Ambos elementos son los que generan la profunda crisis fiscal de los países de la región que impide la resolución del estancamiento económico.

De acuerdo con esta visión, y en contraste con el CW, la inflación es una de las manifestaciones de la crisis fiscal y no sólo un fenómeno de orden monetario. Muy por el contrario, se trata de un complejo proceso social que, como depende de factores políticos, ideológicos y culturales, requiere para su resolución de un acuerdo entre los diferentes actores sociales.

Por otra parte, este enfoque difiere del plasmado en el CW cuando afirma que las causas del agotamiento de la estrategia sustitutiva de importaciones hay que buscarlas más bien en la estatización de la deuda externa, el alto déficit fiscal y la estructura impositiva regresiva, es decir, en el conjunto de políticas implementadas por las distintas dictaduras durante los años setenta, encuadradas en la visión económica ortodoxa (enfoque monetario del balance de pagos).

Asimismo, critica la idea neoliberal que sostiene que para lograr el crecimiento económico primero hay que estabilizar la economía a través de un ajuste severo del gasto público.

Entre algunas de las medidas que se proponen desde esta corriente para salir del estancamiento relativo, se destacan: la reducción de la deuda externa, el aumento de la recaudación tributaria, la redefinición de la estructura impositiva en términos progresivos, el incremento de la inversión en educación y tecnología, la implementación de una política industrial, y la recuperación del ahorro público. Evidentemente, todas estas políticas procuran que el Estado recupere su capacidad de maniobra y asuma un nuevo rol, interviniendo activamente para facilitar el funcionamiento del mercado.

La factibilidad de una propuesta de estas características está supeditada a la capacidad para generar acuerdos sociales básicos, además de conseguir un convenio con los países acreedores.

Para lograrlo se requiere de un Estado que, si bien no intervenga tan activamente como en el modelo keynesiano, cuente con la fuerza necesaria para encarar negociaciones y medidas de reforma estructural que apunten al crecimiento económico y al desarrollo social.

Finalmente, cabe destacar el notable énfasis que los neoestructuralistas ponen sobre el tema de la crisis fiscal y sobre la necesidad de recuperar la capacidad financiera estatal. Es por eso que proponen políticas tendientes a incrementar los ingresos públicos, pero para que sean inyectados en el circuito económico mediante una serie de inversiones que amplíen el radio de acción del capital. En síntesis, la idea central consiste en rehabilitar el rol del Estado desde una perspectiva más acorde con el nuevo contexto internacional, en procura de facilitar el funcionamiento de los mercados, y no para dirigirlos.

Una segunda corriente crítica a la propuesta del CW es la elaborada por los pensadores *neoinstitucionalistas*¹⁷. Principalmente, este enfoque afirma que no se

pueden establecer diagnósticos generalizados para todos los países porque, si bien existen condiciones institucionales comunes y necesarias para poder crecer, a través del análisis comparativo se ha comprobado que el mercado sólo opera bien cuando está apoyado por otro tipo de redes sociales.

Por eso, un sistema eficaz de relaciones de propiedad no es condición suficiente para iniciar un proceso de crecimiento económico sostenido que permita alcanzar metas de desarrollo social más amplias. El buen funcionamiento del intercambio exige un medio más denso y profundamente difundido, que es el de la confianza mutua y los entendimientos culturalmente compartidos.

A partir de la realización de investigaciones empíricas en distintos países, los neoinstitucionalistas reconocen la existencia de diferentes tipos de Estado que pueden ser capaces o incapaces de llevar adelante un proceso de transformación exitoso: el *Estado desarrollista* se ubica en uno de los extremos, el *Estado pre-datorio* en el otro y, entre ellos, una amplia variedad de *Estados intermedios*¹⁸.

La propuesta elaborada desde esta perspectiva para conseguir el despegue económico de los países de industrialización tardía se restringe al rol que deben desempeñar las instituciones, particularmente el Estado, en el proceso de reforma. Para ello, se deben distinguir dos etapas en los procesos de reestructuración: la de inicio y la de consolidación. En la primera se requiere de una alta capacidad administrativa y en la segunda de amplios niveles de autonomía estatal.

Es por eso que las posibilidades de implementación exitosa de una propuesta que apunte a la transformación sustantiva del rol del Estado están directamente vinculadas con otros aspectos institucionales del país. Entre ellos se pueden destacar: la capacidad administrativa de la burocracia estatal, el tipo de régimen político, los patrones de conflicto y de competencia dentro del sistema de partidos, y las características propias del ciclo electoral. Paradójicamente, se requiere de una autonomía relativa por parte del Estado para implementar sus políticas, pero a la vez, de fuertes contactos con los actores económicos y sociales para llegar a acuerdos estables.

Es claro que para las diferentes corrientes el Estado juega un rol crucial en todo proceso de reforma estructural, ya que sin sus intervenciones estratégicas resulta difícil consolidar transformaciones tendientes a mejorar los parámetros de funcionamiento económico, el nivel de vida de la población, o la calidad de las diferentes instituciones sociales y políticas.

El tema del papel del Estado en los procesos de cambio comenzó a ser una de las máximas preocupaciones de los círculos académicos, incluso para el Banco Mundial, que le dedicó su informe anual del año 1997. Es precisamente en ese informe que aparecen delineados los aspectos centrales del llamado Consenso Post-Washington¹⁹.

Este nuevo Consenso propone la construcción de un Estado eficaz como condición fundamental para lograr el desarrollo económico y social, aunque este nuevo tipo de Estado no deba intervenir directamente, como en el caso del Estado de Bienestar, sino más bien como complemento de los mercados, “como socio y promotor de la actividad privada” (Banco Mundial, 1997: 20).

La estrategia propuesta por el Banco Mundial sostiene que las bases de un crecimiento sostenible de amplio alcance requiere de la realización de dos pasos sucesivos: acomodar el papel del Estado a su capacidad y mejorar sustantivamente esa propia capacidad para lograr intervenciones cada vez más eficaces. Es importante destacar el cambio operado en el enfoque de este organismo mundial, que ahora considera que es imposible alcanzar el desarrollo del mercado sin un adecuado funcionamiento del aparato estatal.

Las recomendaciones centrales de este nuevo consenso neoliberal se pueden resumir en los siguientes puntos centrales: a) todos los Estados deben respetar, fomentar y aprovechar la iniciativa privada y la formación de mercados competitivos; b) los Estados que no cuenten con altos niveles de capacidad institucional deben dedicarse, antes que nada, a proporcionar los bienes y servicios públicos que ni los mercados ni las asociaciones civiles voluntarias estén en condiciones de proveer satisfactoriamente; c) asimismo, deben garantizar que las instituciones estatales no actuarán en forma arbitraria, ya que la credibilidad es un factor fundamental para alcanzar las metas propuestas, en especial en cuanto al uso de los recursos fiscales disponibles; d) los Estados sólo podrán emprender programas de intervención más complejos cuando hayan aumentado considerablemente su capacidad institucional²⁰; e) para reforzar la capacidad del Estado es necesario aplicar normas y limitaciones dentro de la sociedad y del propio aparato estatal, promover una mayor competencia en los órdenes público y privado, facilitar la expresión de las opiniones y las asociaciones tanto fuera como dentro del Estado, contar con un sistema judicial independiente, promover las asociaciones con agentes externos (como las empresas y organizaciones de la sociedad civil) ya que amplían los consensos, y también fomentar las asociaciones internas, porque intensifican la dedicación y la lealtad de los empleados públicos.

Es evidente que esta línea de pensamiento está presa de su propia concepción del Estado y la sociedad, ya que presupone la existencia de, por una parte, una sociedad en la que los conflictos se originan por los intereses divergentes entre grupos sociales de igual peso y capacidad de llegada al aparato estatal, es decir, una sociedad sin clases antagónicas y sin relaciones sociales asimétricas; y, por otra, un Estado neutro, que se puede colocar “por encima” de los distintos intereses y que dirime los enfrentamientos procurando el bien común. De esta forma, se considera factible que el Estado se transforme a sí mismo para mejorar su capacidad de gestión, desconociendo la crítica situación en la que se encuentra debido a los límites que impone el alto nivel de endeudamiento, y las presiones que ejercen los

actores que representan al capital concentrado local, que requieren de una intervención estatal permanente para mantener sus altos niveles de rentabilidad²¹.

En síntesis, esta concepción liberal de la relación Estado/sociedad empaña completamente la comprensión del proceso histórico que vienen atravesando los países latinoamericanos durante los últimos veinticinco años, proceso en el cual se superponen crisis de diversa índole: económica, social, política, y estatal. En el próximo apartado se intentará reconstruir este derrotero para el caso argentino, precisando la naturaleza de esta múltiple crisis que lleva a la conformación de agudas disparidades en las relaciones de fuerza entre las diferentes fracciones de clase, y entre éstas y el Estado.

LA CONSTRUCCIÓN DE LA HEGEMONÍA NEOLIBERAL EN ARGENTINA

LA ARGENTINA DURANTE LA SEGUNDA FASE DE LA INDUSTRIALIZACIÓN SUSTITUTIVA

La Argentina de la segunda fase de la industrialización sustitutiva se caracterizó por cuatro rasgos sobresalientes: a) un crecimiento económico inestable, propio de una estructura productiva desequilibrada (en adelante, EPD) que no logra superar sus restricciones externas; b) una exacerbada conflictividad social como consecuencia de la constante puja por la distribución del ingreso entre los diferentes sectores sociales (asalariados/no asalariados, agropecuarios/industriales, etc.); c) la existencia de una profunda crisis política que se manifiesta en la imposibilidad de los sectores dominantes de construir un orden político legítimo y duradero; y d) una crisis estatal cada vez más pronunciada, debido a la pérdida permanente de autonomía relativa del aparato estatal y al deterioro de su capacidad de gestión.

La combinación de estas crisis signó la historia argentina desde la caída del gobierno peronista en 1955, definiendo un escenario de confrontación cada vez más exasperado y complejo, que la dictadura militar que tomó el poder en 1976 se propuso modificar radical y definitivamente. Por eso, para entender la magnitud de los cambios operados durante la última experiencia autoritaria, es menester realizar una sucinta caracterización de cada una de las crisis propias de esta etapa histórica.

Al igual que en otras EPD de América Latina, la estructura económica argentina se compone por dos sectores de distintos niveles de precios y de productividad: por un lado, el sector primario, que opera con costos y precios menores a los internacionales y que, por ende, puede exportar; por otro lado el sector secundario, que, por el contrario, tiene niveles de costos y precios superiores a los internacionales porque utiliza un alto componente de insumos importados y, por lo tanto, no puede exportar. Este desequilibrio estructural, al no ser reconocido y corregido por políticas económicas adecuadas, ocasiona crisis externas recurrentes

por insuficiencia de divisas que impiden el desarrollo de las fuerzas productivas generando una dinámica conocida como *stop and go* o *círculo vicioso de crecimiento inestable*²².

A los efectos de equilibrar el balance de pagos, la propuesta de los organismos internacionales adoptada por los economistas liberales vernáculos consiste en realizar una devaluación de la moneda local que encarezca las importaciones y estimule las exportaciones. Sin embargo, como esta política correctiva está pensada para estructuras productivas equilibradas (en adelante, EPE) los efectos que genera son diametralmente opuestos.

En efecto, cuando se devalúa en una EPE, aumenta el nivel de competitividad del sector industrial que es el principal exportador, por eso aumentan las exportaciones. Como en estas economías las importaciones se hacen por conveniencia de precios y no por necesidad de obtener ciertos bienes, al encarecerse por la devaluación, se sustituyen internamente.

Por el contrario, en las EPD el precio de los productos industriales es mayor al internacional y aunque haya una devaluación no se puede corregir hasta el punto de hacerlas exportables; también hay que considerar que una devaluación en estas economías conlleva un ajuste recesivo que disminuye los niveles de producción industrial y los ingresos de los asalariados. Además, las exportaciones agropecuarias no reaccionan rápidamente a la devaluación, ocasionando una traslación de ingresos desde los sectores urbanos hacia los agroexportadores que no se traduce en un incremento importante de las exportaciones.

Asimismo, las importaciones son esenciales, dado que se adquieren en el exterior insumos que no se producen localmente y que son vitales para el desarrollo industrial, por eso, el margen de sustitución es pequeño. Entonces, el sector externo se equilibra porque la devaluación aumenta el costo de las importaciones, pero este aumento se traslada a los precios de los bienes industriales que se consumen internamente, y esto, sumado al aumento de los precios de los “bienes salario” (que además son los principales productos de exportación), ocasiona un particular tipo de inflación estructural, llamada inflación cambiaria, que se produce en un contexto recesivo (caída del salario real, concentración económica, disminución del producto industrial, distribución regresiva del ingreso, etcétera).

Esta situación repercute también sobre el fisco porque por un lado la recesión ocasionada por la devaluación y la disminución del gasto público provoca una caída de los ingresos fiscales por deterioro de la recaudación impositiva; y, por otro, la inflación cambiaria que se desata tras el ajuste trae aparejado un incremento de la emisión monetaria, generando así un importante déficit fiscal. Es por eso que los planes de ajuste tradicionales, que se diseñan en base a las características propias de las EPE, resultan ser sumamente inadecuados para corregir los problemas estructurales de este tipo de economías.

Ahora bien, una estructura productiva de estas características genera una dinámica social muy particular, ya que cada devaluación que se realiza para subsanar la brecha externa produce una redistribución de los ingresos que pone en marcha un complejo juego de alianzas entre los distintos actores sociales que pugnan entre sí para mantener su posición. Según la clásica visión de O'Donnell²³, se forman alianzas políticas entre distintas fracciones de clases que vetan mutuamente sus respectivos proyectos. Estas alianzas son dos: *la ofensiva*, integrada por la burguesía agropecuaria pampeana y la fracción más dinámica y oligopolizada de la burguesía industrial, que asimismo es la más transnacionalizada; y *la defensiva*, compuesta por los sectores populares y la pequeña burguesía industrial. Uno de los componentes de la alianza ofensiva, la burguesía industrial oligopólica, juega un rol central en el proceso porque oscila pendularmente entre ambas alianzas, ya que resulta favorecida en las dos fases del ciclo económico.

En este escenario, el Estado desempeña un papel crucial ya que “al concentrar la atribución exclusiva de fijar el momento, el alcance y las características de la devaluación monetaria [...] es el único que tiene la capacidad de marcar el contenido del proceso de la redistribución de la renta y señalar con gran precisión a los grupos perjudicados que deberán asumir [...] el costo de las políticas de ajuste” (Pucciarelli, 1997: 98).

Esta presión constante sobre el aparato estatal que realizan los distintos actores sociales origina un marcado deterioro de su capacidad de regulación y, en particular, de la autonomía necesaria para definir y ejecutar las políticas públicas. Se convierte en un Estado sobrecargado de funciones y, a su vez, permeado por intereses contrapuestos que lo debilitan cada vez más. A pesar de contar con menos capacidad y menor nivel de autonomía, el Estado debe seguir fijando los patrones distributivos y por ende se convierte en un actor decisivo en la pulseada distributiva. Es por eso que, muchas veces, el Estado resulta ser un espacio capturado, fraccionado y debilitado, que reproduce la situación de puja constante dentro de la sociedad.

La complejidad de las alianzas de clases que se disparan durante la pugna por el ingreso, y en especial, la firmeza y efectividad con la que los sectores asalariados defienden sus intereses, conduce a la conformación de un tipo particular de régimen político que se conoce con el nombre de *modelo de hegemonía compartida*²⁴. Este tipo de régimen contiene una “atípica situación de escisión del ejercicio de la hegemonía entre dos bloques de clases diferentes” (Pucciarelli, 1997: 114). Por un lado se encuentra la clase dominante, que si bien consigue generar el consenso necesario para mantener el orden económico y social que garantiza su dominación, no puede construir un orden político legítimo y duradero que la contenga y acepte como clase dirigente. Por otro lado, un heterogéneo bloque de clases subalternas que periódicamente consigue la dirección política de la mayoría de la sociedad ya que, por diversas razones, establece un *pacto de gobernabi-*

lidad entre los sectores a los que representa y los sectores dominantes. “Por medio de este pacto de ejercicio de la hegemonía compartida, los sectores tradicionales dan un paso al costado y reconocen la legitimidad de origen de un régimen de gobierno democrático y plebiscitado, siempre y cuando las fuerzas populares acepten no disputar su hegemonía en el plano ideológico y se propongan gobernar desarrollando proyectos populares fijados dentro de ciertos límites: aquellos que surgen de la necesidad de respetar los fundamentos básicos e incuestionables del orden social predominante” (Pucciarelli, 1997: 114).

Esta particular conformación de la sociedad argentina es la que va a ser sustancialmente modificada a partir de 1976 con la implementación de políticas económicas neoliberales que dismantelan la estrategia sustitutiva de importaciones, y políticas represivas que llegan hasta el extremo de aniquilar, literalmente, a los integrantes de cualquier sector opositor, desarticulando el modelo de hegemonía compartida, que, según el análisis del *establishment*, había llevado a una profunda crisis de dominación, especialmente entre 1969 y 1973.

EL DESMANTELAMIENTO DE LA ESTRATEGIA SUSTITUTIVA Y DEL MODELO DE HEGEMONÍA COMPARTIDA

Durante la última dictadura militar se realizó uno de los ajustes más radicales sobre la economía argentina, a punto tal que se logró dismantelar la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones y armar, en su reemplazo, un modelo de valorización financiera que, con ciertas variantes, sigue vigente hasta la actualidad. A su vez, esos cambios económicos estructurales ocasionaron profundas transformaciones en los principales sectores sociales y, por ende, en la dinámica de la relación entre los diversos actores, finalizando así con el modelo político de hegemonía compartida que estuvo vigente en el período anterior, y restableciendo las bases de la dominación social.

En efecto, la política del gobierno encarada por su primer ministro de economía, José A. Martínez de Hoz, respetuosa de los lineamientos generales del enfoque neoliberal, tuvo tres pilares²⁵: la reforma del sistema financiero, la apertura comercial, y el ajuste de los precios domésticos, especialmente del salario. Como consecuencia de las políticas implementadas se produjo un viraje en el eje de valorización del capital, que pasó del sector industrial al sector financiero, destruyendo una parte considerable del tejido industrial y provocando una reestructuración regresiva del sector secundario en su conjunto. Además, y como corolario de la liberalización financiera, se incrementó como nunca antes el endeudamiento externo, que posteriormente fue prácticamente estatizado en su totalidad, generando una pesada carga en los sectores fiscal y externo de la economía²⁶.

La estrategia aperturista implicó, además, una profunda redistribución de los ingresos en perjuicio de los asalariados, una modificación sustancial de los pre-

cios relativos, una mayor concentración y centralización de capital, y un profundo deterioro de las cuentas públicas. Todas estas consecuencias impactaron profundamente en la estructura ocupacional, modificaron los patrones de movilidad social y los niveles de bienestar de la población y, además, condicionaron fuertemente los márgenes de maniobra de los futuros gobiernos democráticos²⁷. Tal como afirman algunos especialistas al analizar los efectos de la política económica de la dictadura: “Esta política, al mismo tiempo que produjo alteraciones relevantes en la estructura productiva, tuvo un impacto marcadamente disímil sobre los distintos sectores sociales. Los asalariados durante todo el proceso militar fueron sometidos a un acentuado deterioro de sus ingresos y condiciones de vida. Dentro del empresariado, los pequeños y medianos propietarios nacionales fueron duramente afectados, perdiendo muchos de ellos su condición de tales, al mismo tiempo que las grandes empresas oligopólicas acentuaban su participación y control sobre la producción interna” (Azipazu et al, 1986: 9-10).

El sesgo antiindustrialista de la reestructuración económica impulsada por la dictadura conformó una estructura social excluyente, fragmentada, desigual, concentrada, y sin atisbos de modernización. Al desaparecer la industria como el motor de crecimiento económico se produjo un descenso en los niveles de empleo en los sectores primario y secundario, y un incremento en el sector terciario y en el de la construcción. Esto explica el desplazamiento de la ocupación hacia sectores de baja productividad relativa y el empobrecimiento general de la población.

Sin embargo, como fuera señalado oportunamente, para los grandes agentes económicos las consecuencias tuvieron un cariz muy diferente. Al analizar la evolución de la cúpula empresaria durante todo el período se observa que varias empresas obtuvieron amplios niveles de ganancia extraordinaria al verse beneficiadas por políticas clave como el Régimen de Promoción Industrial puesto en marcha en 1977, por tener acceso al crédito internacional, por haber valorizado sus activos líquidos en el sector financiero a tasas inusitadamente elevadas, por haberse librado de sus pasivos en dólares gracias a la estatización de la deuda, por haber mantenido su situación de proveedoras del Estado en condiciones sumamente ventajosas, y, fundamentalmente, por la cuantiosa transferencia de ingresos desde el sector asalariado hacia el sector capitalista, debido a la pronunciada caída del salario real²⁸.

Este proceso de enriquecimiento de un sector social generó, asimismo, la conformación de un nuevo “bloque de poder” en la Argentina compuesto por grupos económicos y empresas internacionales diversificadas y/o integradas, que ejercieron a través de canales de representación más o menos formales (Unión Industrial Argentina, Grupo María, Grupo de los 15) una presión permanente sobre el aparato estatal para mantener sus posiciones de privilegio, vetando cualquier iniciativa que afectara sus intereses²⁹.

Sin duda, la ausencia de contrapesos sociales en el escenario de confrontación política al momento de debatir las consecuencias de la política económica neoliberal (algo totalmente esperable dada la ferocidad con la que se reprimió a los sectores populares durante la dictadura) facilitó el proceso de concentración de capital y de poder social. Durante los últimos años del gobierno militar, las protestas se orientaron en torno a los reclamos por la apertura de los canales de participación democrática, y en especial, a la cuestión de los derechos humanos como consecuencia de la política represiva instrumentada durante el Proceso de Reorganización Nacional, sin tocar, prácticamente, la problemática económica más allá de las cuestiones relativas a la deuda externa (aunque la crítica en este sentido recayó o bien sobre las Fuerzas Armadas, o bien sobre los organismos acreedores).

Ahora bien, como corolario de la implementación del modelo de valorización financiera, se sutura la escisión de la hegemonía entre los dos bloques antagónicos que caracterizaba al régimen político anterior. El enfrentamiento por la hegemonía se desplaza hacia el interior de los sectores dominantes, entre la fracción representativa del capital concentrado local y los acreedores externos, enfrentamiento que va a atravesar todo el período del primer gobierno democrático y que va a llegar a su punto más álgido en la crisis hiperinflacionaria de fines de los ochenta.

Las múltiples crisis que caracterizaron al período sustitutivo se redefinen sustancialmente con la implementación del modelo de valorización financiera. En efecto, al cambiar el eje de valorización del capital desde el sector industrial al financiero, se pierde la posibilidad de iniciar un desarrollo económico sostenido. Ya no se trata de un crecimiento errático del producto, como sucedía en la dinámica *stop and go*, sino de una pronunciada caída del producto industrial y de la inversión bruta interna. Por otra parte, el endeudamiento público adquiere niveles inusitados que modifican cualitativamente la crisis del sector externo. Si antes el balance de pagos se desequilibraba por un saldo negativo en la balanza comercial, ahora se desequilibra por la cuenta corriente y por la cuenta capital, haciendo que los planes de ajuste tradicionales pierdan su efectividad ya que el desequilibrio adquiere rasgos estructurales imposibles de revertir con una devaluación que, por el contrario, agudiza aún más el cuadro externo debido a la magnitud de la deuda. Asimismo, el endeudamiento deteriora la capacidad financiera del sector público, que al asumir como propia la deuda privada presenta déficit fiscal permanente debilitando por completo sus márgenes de acción. En otros términos, los desequilibrios externo y fiscal no son sino dos aspectos de un mismo fenómeno. Finalmente, la profunda redistribución regresiva de los ingresos impacta sobre los sectores asalariados, modificando los rasgos centrales de la estructura social y ocupacional que, sumada a la política represiva, desarticula las acciones sociales tendientes a modificar las características centrales del modelo.

En resumen, la desarticulación del régimen de acumulación sustitutivo, la imposibilidad de reeditar la alianza defensiva por el debilitamiento de las fracciones de clase que la integraban históricamente, y la consolidación de un nuevo bloque de poder económico local, junto con el endeudamiento externo y la crisis fiscal, fueron los indicadores claves que marcaron el inicio de la transición democrática en la Argentina. Estas transformaciones condicionaron severamente los márgenes de acción del futuro gobierno y facilitaron, a su vez, la difusión en los medios locales y la aceptación en amplios sectores de la población del diagnóstico neoliberal sobre las causas que llevaron a la situación de crisis, así como también de las principales propuestas de política económica que “supuestamente” permitirían revertirla.

ENDEUDAMIENTO, CRISIS FISCAL Y ALTA INFLACIÓN: LA LUCHA POR LA CONFORMACIÓN DE UN BLOQUE HEGEMÓNICO

La democracia recientemente recuperada se enfrentaba con graves problemas: en el plano político, el desafío de armar y consolidar el funcionamiento de las instituciones democráticas; en el plano social, procesar adecuadamente las múltiples demandas de distintos sectores en procura de recuperar los ingresos perdidos durante la dictadura; en el plano económico, resolver los grandes desequilibrios macroeconómicos (fiscal y externo), dismantelar el *régimen de alta inflación*³⁰ vigente desde 1975, y recomponer la tasa de inversión interna marcadamente deteriorada luego de años de política ortodoxa. Un desafío no menos importante era el de mejorar la capacidad de gestión del aparato estatal, en un contexto signado por la crisis fiscal, la desmonetización de la economía doméstica, y la ausencia de financiamiento internacional. En palabras de Damill y Frenkel: “La crisis fiscal y de gestión pública y la desintermediación financiera interna afectaron tanto las tendencias de largo plazo de la economía como su dinámica de corto plazo. Se constituyeron, por un lado, en trabas importantes y permanentes para la recuperación del crecimiento por sus efectos negativos sobre el financiamiento de la inversión. Por otra parte, los márgenes de maniobra de las políticas de estabilización se redujeron sustancialmente debido a la desproporción entre las necesidades de financiamiento del sector público y la estrechez del mercado financiero doméstico” (Damill y Frenkel, 1994: 36).

Luego del intento frustrado de implementar un plan de reactivación económica de tipo nacional-desarrollista (el llamado Plan Grinspun en 1984), el gobierno del presidente Alfonsín modificó la estrategia lanzando un plan de ajuste heterodoxo sustentado en pactos corporativos con las principales entidades empresarias y apoyado por los organismos internacionales de crédito.

En efecto, el Plan Austral elaborado por el equipo liderado por el ministro de economía Juan Sourrouille buscaba una recomposición del producto en base a varias políticas de ingresos de índole fiscal y monetaria, que tenía tres componentes centrales: primero, el congelamiento de los precios básicos (tipo de cambio, tarifas, salarios, precios industriales) para generar confianza entre los inversores y frenar la inercia inflacionaria; segundo, el compromiso gubernamental de no emitir moneda para financiar el déficit fiscal, el cambio de signo monetario y la fijación de una tabla de conversión de la vieja a la nueva moneda para disminuir las transferencias entre deudores y acreedores, la disminución de las tasas de interés para ciertos depósitos, y el aumento de los impuestos al comercio exterior, a los efectos de sanear las cuentas públicas; tercero, encarar una negociación con los organismos internacionales de crédito para obtener el financiamiento externo necesario para cubrir el déficit fiscal programado sin necesidad de recurrir al mercado local³¹.

Más allá de los éxitos iniciales del Plan (estabilización de los precios y crecimiento del producto), a menos de dos años de su puesta en marcha, una combinación de factores de diversa índole tales como cambios desfavorables en el contexto internacional (caída de los precios de los bienes primarios que exporta Argentina), pérdida de cosechas por factores climáticos, persistencia de desequilibrios macroeconómicos básicos, enfrentamientos entre asalariados y capitalistas, ruptura de pactos corporativos, oposición total de los principales partidos al plan, y problemas de diseño de las políticas, llevaron a que los efectos estabilizadores iniciales se fueran diluyendo y, con ellos, las expectativas de resolver los problemas básicos del funcionamiento de la economía. De ahí en adelante se sucedieron diversos intentos de estabilización, con resultados cada vez más efímeros, que no lograron recomponer los ingresos del fisco, hasta que, en abril de 1988, el Estado argentino decidió de manera unilateral, y ante la insuficiencia de recursos, dejar de pagar los compromisos financieros con los acreedores externos.

A pesar de que el discurso ortodoxo comenzaba a tomar fuerza en cuanto a la “irremediable” ineficiencia del sector público y la necesidad de reformarlo, todos los intentos realizados por el gobierno para efectuar privatizaciones parciales o procesos de desregulación económica fueron duramente resistidos desde el principal partido de la oposición, el peronismo, que frenó cualquiera de estas iniciativas en el Congreso Nacional.

El proceso hiperinflacionario que comienza a gestarse a fines del año 1988 y que se desata violentamente a partir de febrero de 1989, marca el punto de quiebre de un Estado atravesado por múltiples demandas (especialmente de los sectores capitalistas), cada vez más asfixiado por la crisis fiscal y la necesidad de tomar créditos en un contexto financiero, tanto a nivel interno como externo, completamente desfavorable. Sin embargo, como se señaló antes, esta crisis estatal tiene sus raíces en las profundas transformaciones realizadas en los patrones de

funcionamiento económico y de las relaciones entre los diferentes sectores sociales durante la última dictadura militar. Tal como sostiene Basualdo: “El Estado ya no puede seguir pagando los intereses de la deuda externa y subsidiando los programas de capitalización y, al mismo tiempo, continuar subsidiando al sistema financiero, enfrentar los intereses de la deuda interna, mantener los sobrepuestos a sus proveedores y sostener los subsidios de la promoción industrial” (Basualdo (1992) citado en Levit y Ortiz, 1999: 57).

Siguiendo la interpretación que de este conflictivo proceso social realizan diversos autores³² “es posible pensar a la crisis hiperinflacionaria de 1989/91 como una manifestación de contradicciones que exceden el marco del mercado y dirimen en los precios una puja por la distribución del ingreso; se expresa así una lucha entre distintas fracciones de la burguesía: bancos acreedores que buscan hacer efectivos sus créditos y que presionan sobre el nivel de reservas del país, grupos económicos formadores de precios que intentan no quedar rezagados en la escalada de precios, y exportadores que presionan para valorizar sus dólares evitando la liquidación de divisas, a los que se suma la reacción tardía y desordenada del resto de los sectores sociales [...]” (Levit y Ortiz, 1999: 62).

Como consecuencia de la crisis hiperinflacionaria y su profundo efecto disciplinador sobre vastos sectores sociales, se fue allanando el camino para la difusión de la prédica neoliberal que centraba sus ataques en la supuesta “ineficiencia gubernamental” para resolver los principales problemas económicos. Las ideas centrales del CW comenzaron a divulgarse en distintos medios de comunicación y comenzaron a “hacerse carne” en ciertos sectores de la población. Tal como afirma Schmitt al analizar las editoriales de los diarios más importantes durante ese período: “se destaca constantemente la *ineficiencia del sector público* y la consecuente necesidad de gestión transparente de las empresas públicas; la *desinversión*, que produce dicha ineficiencia y falta de competitividad; la *necesidad de aportes de capital privado*, ya sea como asociado o en privatizaciones, a fin de superar esa desinversión y solucionar el problema del Estado; y el *estímulo a la inversión*, asociado al tema del capital privado y a la necesidad de búsqueda de nuevos mercados” (Schmitt, 2000: 11).

Es en este contexto tan conflictivo (en el cual se dirime la conducción hegemónica al interior de la clase dominante) que los distintos actores sociales van haciendo propias las propuestas de las diversas fracciones de la burguesía sustentadas en los presupuestos del CW. La lectura que de dicha crisis va a terminar por imponerse permitirá la implementación consensuada de las principales reformas de mercado durante la presidencia de Menem.

ESTABILIZACIÓN, REFORMAS ESTRUCTURALES Y HEGEMONÍA NEOLIBERAL

La crisis hiperinflacionaria de 1989 tuvo un importante efecto disciplinador sobre los sectores populares y sobre los actores sociales que representan sus intereses debido a la fuerte traslación de ingresos que presupone la desvalorización de la moneda local. Es precisamente por esto que la crisis generó las condiciones sociales necesarias para aceptar como inevitables las reformas estructurales propuestas por los organismos de crédito internacional y los economistas neoliberales locales, ante la evidencia “irrefutable” de que el Estado estaba en quiebra y de que ya no podía seguir funcionando como hasta entonces³³. En efecto, la lectura que se impuso sobre el proceso hiperinflacionario fue propia de los sectores dominantes. La misma se centró en el agotamiento de un modelo estatal, el nacional populista, que requería realizar un urgente viraje de los lineamientos estructurales hacia reformas que tendieran a disminuir al máximo posible la intervención estatal en la economía.

Naturalmente, esta particular interpretación de la crisis condicionó de modo ostensible las alternativas de superación de la misma y, por eso, el proceso de “modernización” económica se desarrolló con una velocidad inimaginable hasta poco tiempo atrás. En diciembre de 1989 se aprobaron en el Congreso dos leyes fundamentales: la Ley de Emergencia Económica y la Ley de Reforma del Estado. Ambas leyes permitieron implementar las reformas estructurales propuestas por el CW con apoyo del gobierno y de vastos sectores de la población³⁴.

A pesar de esto, la estabilización de la economía no se logró hasta 1991, cuando Domingo Cavallo asume como ministro de Economía y pone en marcha el Plan de Convertibilidad, un conjunto de medidas de política económica en el que la ley que garantiza el régimen convertible entre el peso y el dólar es sólo uno de sus componentes principales³⁵.

En efecto, la adopción de la convertibilidad significó, entre otras cosas, la imposibilidad de utilizar la política cambiaria como un instrumento de modificación de los precios relativos y de intervención directa en el proceso de asignación de recursos. Ante reiteradas situaciones hiperinflacionarias, el gobierno de Menem entendió que la fijación por ley de la paridad nominal, la convertibilidad monetaria plena y la subordinación de la emisión a los resultados obtenidos en el balance de pagos, era la mejor forma de generar confianza entre los principales agentes económicos, con respecto a la continuidad de la política económica en general, y de la pauta cambiaria en especial.

Según el gobierno y los defensores locales del paradigma neoliberal, esta confianza podría sostenerse en tres pilares: la credibilidad en el compromiso gubernamental de mantener las políticas implementadas, la factibilidad de financiar los desequilibrios en el corto plazo, y la posibilidad de generar transformaciones estructurales (sobre todo en cuanto a la inversión y a las exportaciones) que permitieran el financiamiento genuino en el largo plazo.

El plan de estabilización obtuvo en el corto plazo resultados exitosos en lo que respecta al control de la inflación y al aumento en los niveles de actividad. Asimismo, gracias a los ingresos provenientes de la privatización de las principales empresas estatales, logró mantener equilibradas las cuentas fiscales durante los primeros tres años. Ante “tantos” éxitos, el gobierno consideró innecesario debatir acerca de la posibilidad de retomar el control de la política cambiaria y monetaria.

En este marco, la reestructuración productiva fue orientada por tres programas de reformas sustantivas y una política sectorial explícita. Los programas fueron los de apertura comercial, privatizaciones y desregulación (sustentados mayoritariamente en las leyes de Reforma del Estado y Emergencia Económica), y la política sectorial fue la implementada en el sector automotor mediante un régimen administrativo especial de reconversión.

Si bien, como se dijo anteriormente, la estrategia anti-inflacionaria resultó exitosa, produjo al mismo tiempo fuertes distorsiones en los precios relativos domésticos. Por ejemplo, los precios al consumidor crecieron a tasas más elevadas que los mayoristas (en gran parte debido al aumento de las tarifas de los servicios públicos privatizados), entre éstos los agropecuarios más que los industriales, y los nacionales más que los importados. Por otra parte, se generaron también fuertes modificaciones entre las rentabilidades relativas de los sectores productores de bienes no transables y de los transables ya que los primeros, al no estar sometidos a la competencia, presentaron rentabilidades operativas mucho mayores (en muchos casos, de las más elevadas tanto en el plano doméstico como a nivel internacional).

Mientras la expansión del PBI pudo sostenerse con ingreso de capitales extranjeros y privatización de empresas públicas se mantuvieron los éxitos iniciales del Plan, pero luego de la crisis mexicana de diciembre de 1994, y ante el reflujo de los capitales hacia mercados más seguros, se hicieron evidentes las limitaciones propias de la política implementada. Los indicadores macroeconómicos actuales dan cuenta de estos graves problemas: un proceso recesivo que lleva casi tres años de duración, la baja competitividad de los productos fabricados localmente, el déficit fiscal crónico (derivado en buena medida de la fuerte presión que ejercen los intereses y servicios de la deuda externa) que requiere de financiamiento externo e interno constante a tasas de interés muy elevadas, y el impacto negativo sobre el empleo que ha tenido la reestructuración regresiva del sector industrial, visualizable a través de las tasas de desocupación y subocupación que alcanzaron los dos dígitos a partir de mayo de 1995. Por todo lo expuesto, es posible pensar que ante la insuficiencia de capitales extranjeros destinados a financiar los desequilibrios fiscales y/o externos se están activando mecanismos recesivos propios del plan de ajuste instrumentado.

Asimismo, las reformas estructurales profundizaron los rasgos regresivos del modelo de valorización financiera iniciado en 1976, tal como se desprende de los datos registrados sobre evolución de la pobreza, concentración de capital y distribución del ingreso a lo largo de la década³⁶. A su vez, estas transformaciones han impactado sobre los sectores sociales, reconfigurando el mapa de relaciones de fuerzas entre las distintas fracciones de clase.

Por el lado de los sectores perjudicados por las políticas neoliberales, se observa la superposición de cuatro procesos regresivos básicos: aumento simultáneo de la polarización, fragmentación, segmentación y exclusión social, dando lugar a un singular fenómeno que Pucciarelli denomina *revolución conservadora*³⁷. En lo sustantivo, cada vez se agranda más la brecha entre ricos y pobres, se ha cortado la tradicional movilidad social ascendente que caracterizó a la sociedad argentina durante décadas, amplios sectores de la población quedan excluidos del mercado laboral y, por ende, del de consumo, incrementándose así los niveles de marginalidad social.

Ahora bien, el desmantelamiento del modelo nacional popular y la conformación de un nuevo modelo (el neoliberal)³⁸ supone, a la vez, una fuerte transformación del escenario, de la estructura de oportunidades y del marco en el que se desarrolla el conflicto social, que modifican, a su vez, el repertorio de las protestas sociales. Estas mutaciones son básicamente: la ruptura del sistema de relaciones laborales, la pérdida de presencia de las corporaciones sindicales en el sistema político, el viraje ideológico del peronismo, la completa reformulación de la política económica y del tipo de intervención estatal. En este contexto se observa una notable disminución de la protesta laboral tradicional, que es reemplazada por otras modalidades como los cortes de rutas y los estallidos sociales³⁹.

Estas nuevas modalidades implican un desplazamiento del tipo de protesta desde el sector industrial hacia el sector de servicios públicos; un cambio en los objetivos (que dejaron de ser reclamos salariales y de política económica y pasaron a ser sólo una defensa del salario y los puestos de trabajo); y una provincialización de la protesta, que comenzó a focalizarse en las provincias y los municipios (en especial, los más castigados por las políticas de ajuste ortodoxo).

Este nuevo repertorio de reclamos sociales se diferencia, además, porque no logra construir identidades sociales sólidas como las del movimiento obrero o la de los movimientos sociales de los años ochenta. No se observa un cuerpo ideológico que guíe y acompañe la acción, y más que un lenguaje político, lo que predomina es un lenguaje moral que reclama la “purificación” de la vida pública, especialmente en el caso de los estallidos sociales. Tal como sostiene Farinetti: “Mientras el lenguaje de protesta del movimiento obrero se inscribía en una tradición y un proyecto políticos, el lenguaje del corte o del estallido sugiere la agonia y la reacción sin nada por delante” (Farinetti, 1999: 24).

Ahora bien, en marcado contraste con la situación descripta para los sectores populares, los grandes agentes económicos resultaron ampliamente beneficiados por las políticas neoliberales tal como se analizará detalladamente en la cuarta sección de este trabajo. Por lo tanto, es factible suponer que los objetivos estratégicos del conjunto de medidas de reforma estructural propuestas por el CW son muy diferentes a los enunciados explícitamente por sus propios hacedores y por los neoliberales vernáculos; de lo contrario, no es posible comprender por qué son tan diferentes los resultados obtenidos a más de diez años de su aplicación en Argentina.

Precisamente, es conveniente anticipar algunas conclusiones preliminares a los efectos de entender las características del proceso de conformación de un nuevo bloque de poder hegemónico en la Argentina. Durante los primeros años del gobierno de Menem, las oportunidades de negocios creadas especialmente por la política de privatización de empresas públicas permitieron organizar comunidades de *negocios*⁴⁰ integradas por capitales nacionales y extranjeros que suponen la conformación de un nuevo tipo de empresas, las asociaciones, que se caracterizan por haber obtenido importantes (en muchos casos, extraordinarios) márgenes de rentabilidad.

Al mismo tiempo, la “desregulación” de los mercados (que tal como sostiene Azpiazu es más bien una re-regulación de los mismos en pos de beneficiar a los capitales más concentrados)⁴¹ posibilita que las grandes empresas conserven posiciones de privilegio, mono u oligopólicas, que les permiten obtener ganancias extraordinarias, como en el caso del mercado energético y del sector de telecomunicaciones, entre otros⁴².

Al mismo tiempo, el incremento del endeudamiento, combinado con el proceso de fuga de capitales que se registra durante todo el período, permite afirmar que se está produciendo una cuádruple transferencia de los ingresos que favorece a las distintas fracciones que integran el nuevo bloque económico hegemónico (capital concentrado local y acreedores externos), a saber: a) una transferencia desde los trabajadores hacia los capitalistas, a partir de la reducción sistemática del salario real; b) un desplazamiento de los ingresos desde las pequeñas y medianas empresas hacia las grandes, que operan en mercados más concentrados y/o protegidos, debido a la apertura comercial indiscriminada; c) la redistribución del ingreso desde el sector público al sector privado más concentrado como consecuencia de las políticas de liberalización financiera y la creación de marcos regulatorios especiales para las empresas de servicios públicos privatizados; d) la salida constante de capitales generados localmente hacia el mercado externo, debido al pago de la deuda pública y a la colocación de las ganancias empresarias en el circuito financiero internacional⁴³.

No obstante estas oportunidades, hoy se ha generado en el seno de este bloque un debate en torno a la necesidad de salir del estancamiento en el que cayó la economía argentina a través de una modificación de la política económica orientada a dismantelar o a profundizar, según el caso, el régimen de convertibilidad. Los agentes económicos proclives a la dolarización son los que están volcados al mercado interno, protegidos de la competencia externa y que tienen el grueso de sus inversiones en activos fijos, especialmente las empresas prestadoras de servicios públicos y el sector financiero. Por otra parte, están los grupos económicos, que buscan insertarse exitosamente en el mercado externo a través de una estrategia exportadora agresiva, que junto con las constructoras y las empresas productoras de bienes transables buscan una salida a la convertibilidad mediante una devaluación que torne más competitivo el tipo de cambio.

Además, como estas empresas tienen el grueso de sus activos dolarizados en el exterior, una devaluación las favorece en forma notable. Sin embargo, ambos proyectos implican el mantenimiento de bajos salarios y el incremento de la flexibilización laboral, es decir que lejos de apuntar a reflotar el salario como un componente de la demanda interna que permita salir de la recesión, se sigue considerando que los mismos son un componente más del costo de producción, que inevitablemente hay que bajar para poder hacer competitiva, en términos internacionales, la producción doméstica⁴⁴.

En resumen, la década del noventa puede entenderse como aquella en la que se logró articular un bloque hegemónico, integrado por diversas fracciones de la burguesía local y por los acreedores externos, que luego de imponer su propia mirada sobre la crisis hiperinflacionaria, promovió la aplicación de un conjunto de políticas inspiradas en el CW en la medida en que las mismas permitían la acumulación de cuantiosas ganancias y la transferencia de capitales hacia el exterior; sin dudar en apelar a la tan “denostada” intervención estatal para garantizar la continuidad de los múltiples mecanismos de transferencia de ingresos (todos ellos convalidados por el propio Estado). En este sentido, es necesario resaltar el vínculo estrecho (en cuanto a objetivos estratégicos) entre la política desarrollada durante la dictadura militar y la política de reforma estructural de los ‘90, ya que ambas ocasionaron una profunda reestructuración regresiva tanto del ingreso como del producto industrial y, asimismo, facilitaron los procesos de concentración y centralización del capital. Por eso mismo, las políticas neoliberales han sido más que “exitosas” en cuanto a lograr la transformación radical de la estructura económica y social argentina en beneficio de un nuevo bloque de poder.

LA INTERVENCIÓN ESTATAL EN LOS '90: RE-REGULACIÓN DE MERCADOS, CÚPULA EMPRESARIA Y GANANCIAS EXTRAORDINARIAS

Acorde con la visión desarrollada por los pensadores neoinstitucionalistas, es dable afirmar que la actividad económica en los países capitalistas supone la existencia de una combinación entre la acción del Estado y el mercado. Ahora bien, el punto es que los mercados pueden estructurarse de muchas formas diferentes, puesto que, según la variación de las reglas que los conforman, se producen diversos resultados. Esto cobra especial relevancia en aquellos países en los que las “fuerzas de mercado” son muy poderosas por el aumento del grado de concentración existente. Es por eso que la especificidad de cada caso concreto descansa en la particular forma de combinación entre la acción del Estado y la del mercado.

Desde la implementación del modelo neoliberal, se ha afianzado en la Argentina una particular modalidad de relación entre estos dos ámbitos. Los mercados presentan, durante este período, ciertos rasgos distintivos entre los que se destaca el alto grado de concentración de la oferta (varios de ellos, como el de los servicios públicos o el energético, son mono u oligopólicos).

En los próximos apartados se intenta mostrar cuáles son las características de la relación entre Estado y mercado, cuál es el impacto que la acción estatal tiene sobre la cúpula empresaria, es decir sobre los sectores más concentrados de la economía, y de qué forma y por qué razones el Estado interviene para conformar y perpetuar mercados no competitivos garantizando la obtención de ganancias extraordinarias a las empresas que operan en ellos.

GESTIÓN ESTATAL, CÚPULA EMPRESARIA Y GANANCIAS EXTRAORDINARIAS

La naturaleza de la relación entre Estado y cúpula empresaria en la Argentina constituye una de las variables claves en la comprensión de las evidentes dificultades que tiene este país para conformar y mantener un patrón de desarrollo genuino sustentado en innovaciones tecnológicas (en el sentido schumpeteriano de la expresión) que ha sido analizada en reiteradas oportunidades por varios especialistas⁴⁵.

De la diversidad de estudios realizados sobre este problema se pueden extraer algunos rasgos comunes de la cúpula empresaria argentina. En principio, es posible afirmar que la misma reviste suma relevancia en la dinámica económica, social y política del país, debido al rol central que juega en el proceso de acumulación y reproducción del capital, en la definición de una estrategia de crecimiento, y en la capacidad de presión que puede ejercer sobre el aparato estatal y sobre los distintos gobiernos, a través de las corporaciones que la representan y de otros canales de representación más “informales”.

Las características estructurales de esta cúpula se han ido modificando a lo largo del tiempo; estos cambios fueron delineando, a su vez, proyectos políticos diferentes -en muchas ocasiones encontrados- que permiten reconocer la existencia de varias fracciones dentro de ella, convirtiéndola así, en un sector social heterogéneo⁴⁶.

Sin embargo, y a pesar de sus constantes mutaciones internas, la cúpula empresaria ha mantenido dos rasgos bien definidos (en particular, a partir de la etapa que se abre con la interrupción del régimen de acumulación sustitutivo a mediados de los años '70). Uno de ellos es la búsqueda permanente de estrategias que permiten la obtención de ganancias extraordinarias (también llamadas *cuasi rentas de privilegio*)⁴⁷ mediante el desarrollo de complejos mecanismos de vinculación preferencial con ciertos sectores del aparato estatal. Estos mecanismos son muy disímiles, pero siempre tienden a la perpetuación de diferentes ventajas obtenidas por las empresas que conforman el sector capitalista interno más concentrado. Por lo tanto, es factible suponer que existe una correlación muy fuerte entre el tipo de gestión económica desarrollada por el Estado y los procesos de crecimiento empresarial que se producen dentro de la cúpula.

Efectivamente, según una de las hipótesis desarrollada por Nochteff en su explicación de las características de la relación entre Estado y cúpula empresaria en la Argentina, esta última "habría obtenido, o bien rentas basadas en la explotación simple de recursos naturales, o bien cuasi rentas sustentadas fundamentalmente en ventajas monopólicas basadas en barreras al ingreso creadas y mantenidas por las políticas gubernamentales y no por la innovación" (Nochteff, 1994: 38).

Ahora bien, como consecuencia de este comportamiento, se puede aseverar que la cúpula empresaria -y éste es su segundo rasgo central- no resulta ser un actor capaz de generar un desarrollo sostenido de la economía nacional porque no procura iniciar un círculo virtuoso de crecimiento basado en la obtención de rentas tecnológicas. Por el contrario, la cúpula realiza periódicamente un conjunto de *opciones blandas* de adaptación tardía a los cambios producidos en el contexto internacional, dando lugar a una serie de procesos de crecimiento inestable, o ciclos de burbujas, que no permiten conformar un sustento tecnológico desde el cual se pueda iniciar un ciclo de desarrollo al estilo schumpeteriano. En otros términos, y siguiendo la línea argumental de Nochteff, la cúpula empresaria se ajusta a las oportunidades creadas por otras economías sin buscar rentas tecnológicas, protegiéndose de la competencia a través de la consolidación de monopolios u oligopolios no innovadores ni transitorios⁴⁸. Por supuesto, esto se conjuga con un accionar estatal que facilita y promueve la obtención de este tipo de cuasi rentas y, que por ende, tampoco induce la generación de procesos de desarrollo endógeno.

Estas precisiones generales sobre la cúpula y, especialmente, aquélla vinculada con la obtención de cuasi rentas de privilegio, serán retomadas en el próximo apartado a los fines de analizar las transformaciones más importantes que la mis-

ma ha sufrido durante la década del noventa, momento en el que se implementaron las políticas económicas inspiradas en el CW. En particular, se apuntará a analizar cómo impactó la adopción del “recetario neoliberal” sobre el perfil constitutivo y el desempeño de las firmas líderes de la economía argentina.

TRANSFORMACIONES EN LA CÚPULA EMPRESARIA DURANTE LOS AÑOS NOVENTA

A lo largo de la década del noventa se han producido notables cambios en la fisonomía de la cúpula empresaria⁴⁹ como consecuencia de la profunda reestructuración de la economía argentina que devino de la instrumentación de un conjunto de políticas inspiradas en los principales postulados de la ortodoxia neoliberal. Las políticas centrales encaradas durante los dos gobiernos del presidente Carlos Menem (en especial la privatización de empresas públicas, la apertura comercial y financiera, la desregulación de mercados claves como el laboral, y los avances en la conformación de un nuevo mercado común con los países limítrofes) permitieron configurar un nuevo escenario, con oportunidades de negocios y reglas de funcionamiento que mejoraron las condiciones de acumulación de las fracciones más concentradas del sector empresario local con respecto a las de períodos anteriores.

Estos cambios influyeron decisivamente en la conformación de la cúpula empresaria, pero no implicaron la configuración de un sector estable, ya que al comparar la nómina y la *performance* de empresas que integran esta cúpula en 1993 y en 1998 se pueden observar cambios muy significativos en cuanto a la composición general, sectorial, el tipo de propiedad de capital, las rentabilidades conjuntas y específicas, el volumen de ventas y el de utilidades.

El primer dato significativo que surge del análisis comparativo de los rankings empresarios es el alto nivel de rotación de las firmas que integran la cúpula. Esta es una clara evidencia de las profundas alteraciones que ocasionó en la cúpula la puesta en marcha de las principales políticas públicas encaradas durante el período⁵⁰.

En este sentido se puede afirmar que, hasta mediados de la década de los noventa, las oportunidades creadas por las privatizaciones implicaron la conformación de una nueva *comunidad de negocios* basada en las asociaciones (*joint ventures*) entre empresas locales y extranjeras, donde las primeras aportan el poder de *lobby* y sus conocimientos sobre las características del mercado local, y las segundas, el desarrollo tecnológico necesario para encarar los proyectos⁵¹. Para apreciar este proceso se pueden observar los datos del Cuadro 1, en donde se manifiesta el incremento de esta forma de propiedad de capital entre las empresas de la cúpula durante el período estudiado, así como también el alto grado de extranjerización de la cúpula.

CUADRO 1
DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS POR TIPO DE PROPIEDAD DEL CAPITAL
AÑOS 1993 Y 1998 (EN %)

Tipo Propiedad⁵²	1993	1998
Grupo Local	30	19,5
Empresa Nacional	20	13,5
Estatad	4	0,5
Empresa Transnacional	13,5	28,5
Conglomerado Extranjero	14	16
Asociación	18,5	22
Total	100	100

Fuente: elaboración propia en base a datos de la Revista Mercado, Número Especial, julio 1994, y Fuera de Serie N° 4, julio 1999.

Sin embargo, desde fines del año 1994 y comienzos de 1995, varias empresas nacionales (tanto las que integraban estas asociaciones como aquellas que seguían manteniendo su estructura de propiedad tradicional) decidieron vender parcial o totalmente sus activos para focalizar su atención en los nichos de mercado en los que tradicionalmente operaban, o bien para virar completamente el rumbo de sus estrategias de crecimiento, tal como se muestra en el Cuadro 2.

CUADRO 2
PRINCIPALES VENTAS DE ACTIVOS NACIONALES REALIZADAS ENTRE 1994 Y 1998

Empresa	Fecha de operación	Vendedor	Comprador	Monto (en mill. de U\$S)
Terrabusi	1994	Montagna y Reyes	Nabisco (EE.UU)	270
Supermercados Norte	1996	Guil, Jacobo, Tinto, y otros	Exxel Group (Fondo de Inversión)	440
Bagley	1994	Nuñez y Picasso	Danone (Francia)	240
Cablevisión	1995 y 1997	E. Eurnekián	TCI (EE.UU.)	600
Astra	1996	Grüneisen, Aguirre y Sánchez Caballero	Repsol (España)	360
Banco Francés	1996	Otero Monsegur	Banco Bilbao Vizcaya (España)	370
Banco Crédito Argentino	1997	Gorodisch y Kulish	Banco Bilbao Vizcaya (España)	466

CUADRO 2 (CONTINUACIÓN)

Empresa	Fecha de operación	Vendedor	Comprador	Monto (en mill. de U\$S)
Banco Río	1997	Pérez Compañc	Banco Santander (España)	694
Banco Roberts	1997	Roberts	HSBC (China)	650
Jabones Llauro	1994	Llauro	Procter & Gamble (EE.UU.)	30
Stani	1994	Stanislavsky	Cadbury (EE.UU)	93
Petroquímica Bahía Blanca y Polisor	1996	Zorraquín	Dow Chemical (EE:UU)	197
CIADEA	1997	Antelo	Renault (Francia)	S/d
TIM	1996	Biquard	Exxel Group (Fondo de Inversión)	40
Pluspetrol	1997	Luis Rey	Repsol (España)	340
EG3	1997	Grupo Soldati	Repsol (España)	150
American Plast	1995	Passerotti	Dixie Toga (España)	22.7

Fuente: elaboración propia en base a Revista Negocios N° 80, mayo 1998; Revista Prensa Económica N° 222, junio 1997; Revista Mercado Fuera de Serie N° 3, julio 1998.

La venta de los activos nacionales ocasionó al menos tres grandes consecuencias: primero, la extranjerización pronunciada de la cúpula, que se puede observar en los datos del Cuadro 1, con el incremento de la participación de las empresas transnacionales entre 1993 y 1998 (pasan de representar el 13,5% al 28,5% de las empresas que integran la cúpula); segundo, el aumento constante de los flujos de capital que se “fugan” hacia el mercado financiero externo (en especial por parte de los grupos económicos locales); y finalmente, la conformación de proyectos contrapuestos entre distintas fracciones de la cúpula, que responden a la diversidad de intereses creados en torno a las estrategias encaradas por las empresas⁵³.

Asimismo, durante este período se incrementaron los volúmenes de venta de las empresas de la cúpula, que implicaron la conformación de mercados concentrados y la consolidación de posiciones mono u oligopólicas que permiten obtener significativos niveles de ganancias extraordinarias. Al analizar el ranking se observa la existencia de empresas que en los dos años tienen altas rentabilidades, según se detalla en los Cuadros 3 y 4, y que son, precisamente, aquellas que operan en forma mono u oligopólica las empresas de servicios privatizadas, o bien están insertas en mercados altamente concentrados y/o protegidos de la competencia externa como consecuencia de las reformas neoliberales implementadas.

Pero sin duda, los datos más significativos surgen de analizar las rentabilidades según la vinculación con el proceso de privatizaciones (uno de los ejes más importantes de las reformas neoliberales de los años noventa) tal como se puede apreciar en el Cuadro 5. En efecto, las rentabilidades sobre ventas de las empresas que fueron privatizadas o que están vinculadas con el proceso de privatizaciones, y que se encuentran entre las primeras veinticinco que integran la cúpula, prácticamente duplican a las rentabilidades de aquéllas que no guardan relación alguna con la política de privatización.

CUADRO 3
EMPRESAS MÁS RENTABLES DURANTE EL AÑO 1993

Empresas	Rentabilidad (utilidades/ventas)
CEI Citicorp Holdings	69,78
Transportadora de Gas del Sur	42,45
Amoco Arg. Oil Company	41,92
Transportadora de Gas del Norte	34,43
AGEA	29,46
Distribuidora de Gas Cuyana	23,01
Distribuidora de Gas Noroeste	22,93
Bridas	22,89
Distribuidora de Gas del Centro	21,33

Fuente: elaboración propia en base a Revista Mercado, Número Especial, julio 1994.

CUADRO 4
EMPRESAS MÁS RENTABLES DURANTE EL AÑO 1998

Empresas	Rentabilidad (utilidades/ventas)
Transportadora de Gas del Sur	39,61
Siderca	30,30
Transportadora de Gas del Norte	29,50
Comercial del Plata	27,34
Aluar	24,06
Massalin Particulares	18,29
Central Costanera	18,16
Central Puerto	18,12
Telintar	17,08

Fuente: elaboración propia en base a Revista Mercado Fuera de Serie N° 4, julio 1999.

CUADRO 5
LA CÚPULA EMPRESARIA EN 1998
BENEFICIOS ACUMULADOS Y RENTABILIDAD SOBRE VENTAS SEGÚN VÍNCULO
CON EL PROCESO DE PRIVATIZACIONES (EN MILLONES DE PESOS Y PORCENTAJES)

	Las primeras veinticinco	Entre los puestos 26 y 50	Entre los puestos 51 y 100	Entre los puestos 101 y 200	Total
Beneficios acumulados	3.566,6	760,9	568,4	-1.172,8	3.723,1
Participación en el total	95,8	20,4	15,3	-31,5	100,0
Cantidad de empresas	25	25	50	100	174
Privatizadas	10	4	5	7	26
Vinculadas a las privatizaciones	7	2	9	14	32
No vinculadas a las privatizaciones	8	19	36	79	142
Rentabilidad sobre ventas (%)	12,5	5,2	3,0	-3,0	3,7
Privatizadas	13,2	7,1	7,5	-4,2	10,4
Vinculadas a las privatizaciones	15,7	3,8	1,4	-1,1	5,8
No vinculadas a las privatizaciones	7,8	5,1	3,2	-3,3	0,8

Fuente: elaboración propia en base a Azpiazu (1999[b]) y Revista Mercado Fuera de Serie N° 4, julio 1999.

Conjuntamente con el proceso de concentración y extranjerización de la cúpula se consolida la tendencia a la terciarización de la misma, como resultado de las políticas comerciales que conforman nuevas estructuras de precios y rentabilidades sectoriales relativas. Tal como se puede apreciar en el Cuadro 6, la cantidad de empresas de servicios que integran la cúpula en 1998 representan el 23% del total, mientras que en 1993 representaban el 15,5%

CUADRO 6
COMPOSICIÓN SECTORIAL DE LA CÚPULA POR CANTIDAD DE EMPRESAS
AÑOS 1993 Y 1998 (EN %)

Sector	1993	1998
Industria	57,50	52,50
Servicios	15,50	23,00
Petróleo	5,50	5,00
Comercio	18,00	16,00
Holdings	3,50	3,50
Total	100,00	100,00

Fuente: elaboración propia en base a Revista Mercado, Número Especial, julio 1994 y Fuera de Serie N° 4, julio 1999.

Finalmente, cabe destacar que durante toda la década del noventa se profundiza un rasgo esencial y relativamente novedoso en el comportamiento de la cúpula: la tendencia creciente a independizar el desempeño de las empresas que integran la cúpula, considerando el volumen de ventas, con respecto al desenvolvimiento del PBI⁵⁴. Tal como afirma Schorr: “Entre 1993 y 1999 el PBI global, tomado a precios corrientes, se expandió casi un 20%, mientras que las ventas de la elite empresarial local (se trata de las 200 firmas más grandes del país) crecieron un 64%, y lo hicieron casi de manera ininterrumpida (la única excepción fue 1999 en que, fundamentalmente como producto de la crisis de la industria automotriz, la facturación de las líderes cayó un 2% con respecto al año anterior). De resultados de estos patrones de comportamiento, cabe inferir un significativo incremento en la concentración económica del conjunto de la economía argentina en torno a estas empresas oligopólicas” (Página/12, 6 de mayo de 2001).

Por otra parte, al analizar la vinculación entre las ventas, las utilidades y los salarios de las empresas que integran la cúpula, se observa que mientras las dos primeras variables se incrementan a lo largo de casi toda la década, los salarios reales se deprimen. Nuevamente tomando las palabras de Schorr: “En el mismo período (1993-1999), al tiempo que los ingresos por ventas de las grandes firmas que actúan en el medio local aumentaba tres veces más que el PBI total, el salario promedio real cayó un 10%; proceso que se registró tanto en las fases expansivas del ciclo económico como en las recesivas. De considerar la evolución del salario *vis-à-vis* la del PBI, se verifica que entre los años de referencia, por cada punto porcentual que creció el producto, las remuneraciones medias de los asalariados descendieron un 0,5%. Indudablemente, la evolución decreciente del salario refleja el carácter fuertemente disciplinador que juega el inédito nivel de desempleo vigente en el país sobre los trabajadores en actividad (no sólo deprimiendo sus ingresos, sino también precarizando de modo considerable sus condiciones laborales)” (Página/12, 6 de mayo de 2001).

Evidentemente, tal como se desprende de los datos presentados, la implementación de las políticas neoliberales en la Argentina ha generado una asimétrica distribución del ingreso, por medio de la cual los sectores asalariados pierden progresivamente su nivel de participación mientras que los sectores más concentrados del capital se apropian de una porción cada vez mayor del producto global.

Ahora bien, si todas estas tendencias registradas durante la década se consolidan, se pierden las posibilidades de armar estrategias de crecimiento en forma conjunta entre sectores empresarios y otros actores sociales, tal como sucedió en otros períodos históricos. En efecto, el alto nivel de concentración de la producción derivado de la aplicación de las políticas neoliberales coloca a las empresas que integran la cúpula en una posición de privilegio, incomparable con la de otros agentes económicos. Precisamente, los proyectos alternativos al régimen de convertibilidad (dolarización o devaluación) que comienzan a discutirse públicamen-

te en la actualidad, muestran que los diferentes intereses existentes al interior del sector más concentrado de la economía, es un “enfrentamiento” que se dirige exclusivamente en el seno de la cúpula, y que hasta el momento no incluye a otros actores sociales. Por otra parte, hay que considerar que en cualquiera de las salidas propuestas se plantea como requisito fundamental la necesidad de mantener los salarios en los deprimidos niveles actuales, con lo cual resulta imperioso entender que las propuestas actuales defienden los intereses de un solo sector social y que no pueden ser tomadas como propias por otros sectores sociales, sin realizar una redefinición de las mismas orientada a recuperar al salario como una variable clave en el crecimiento económico.

Finalmente, es necesario reflexionar a la luz de los efectos generados por la aplicación de las políticas neoliberales, señalando qué rol jugaron las mismas en el proceso de concentración de capital y de qué manera el accionar estatal permite, por acción u omisión, que este proceso se consolide a lo largo de la década. En este sentido, evidentemente, el plan de reformas estructurales en el CW ha tenido un “éxito” indiscutible, y al mismo tiempo, ha originado nuevas trabas para revertir el actual estancamiento que presenta la economía argentina.

UN ESTUDIO DE CASO: LA CONCENTRACIÓN ECONÓMICA EN EL SECTOR COMERCIAL

Tal como se intentó mostrar en el apartado precedente, las reformas estructurales implementadas en la Argentina durante los años noventa conllevaron una notable expansión económica por parte de la cúpula empresaria que se refleja en muy diversos aspectos (entre los cuales se destacan el fuerte -y prácticamente, ininterrumpido- crecimiento de sus ventas y los elevados -y en muchos casos más que extraordinarios- márgenes de rentabilidad).

La conformación de mercados no competitivos y su mantenimiento, con todas las desventajas que ello implica para los consumidores y los proveedores, y los ostensibles beneficios que conllevan para los sectores capitalistas más concentrados, constituye un claro ejemplo de las consecuencias que inevitablemente genera la “retirada del Estado”, tal como fue y es pregonada por el neoliberalismo local.

En efecto, la mayor concentración económica que se registra durante el período de reformas estructurales ortodoxas está sostenida y avalada por el accionar estatal. Por ejemplo, si se analiza el mercado de comercio minorista en la Argentina actual, se puede corroborar esta afirmación, ya que el Estado tuvo la posibilidad de evitar la fijación de una posición dominante, con sólo desautorizar la fusión de dos de las grandes cadenas de supermercados que actúan en el ámbito nacional (Carrefour y Norte-Tía) en el transcurso del año 2000 y sin embargo, no lo hizo.

El fallo de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia que se analiza en esta oportunidad permite esclarecer ciertos aspectos de las formas de regulación estatal que facilitan la construcción de una economía altamente concentrada. En efecto, esta resolución demuestra la falta de voluntad política del Estado para establecer límites al proceso de concentración económica, a pesar de contar con los argumentos necesarios y las herramientas legales correspondientes, al mismo tiempo que realiza una transferencia del poder regulatorio del mercado a aquellos agentes oligopólicos u oligopsónicos, que, de esa manera, se van consolidando como un actor económico determinante.

LOS HECHOS Y SUS CONSECUENCIAS

El 28 de abril del año 2000 la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia se expidió sobre dos operaciones de concentración económica producidas en el sector comercial más concretamente, en el de los grandes canales de comercio minorista: super e hipermercados.

La primera de estas operaciones se refiere a la compra de la empresa Supermercados Norte por parte del grupo francés Promodés, a través de su subsidiaria Logidis SAS; la segunda, a la operación de compra de acciones ordinarias con derecho a voto, mediante la cual la empresa Carrefour SA, de propiedad francesa, adquirió, en su país de origen, el control del Grupo Promodés. Como resultado de ambas operaciones, la empresa Carrefour SA pasó a controlar a Supermercados Norte.

Con respecto a la primera de las operaciones, la Comisión resolvió autorizar la adquisición de acciones ordinarias por parte del grupo Logidis para controlar Supermercados Norte, ya que “la misma no implica una restricción o disminución en el grado de competencia existente en los mercados nacionales de abastecimiento y de distribución minorista a través de supermercados o hipermercados” (Ministerio de Economía, Secretaría de Defensa de la Competencia y del Consumidor, Resolución N° 57, 28/04/2000, pág. 2).

En relación con la segunda operación, la Comisión autoriza el control de Carrefour SA sobre Promodés SA, sosteniendo el mismo argumento, aunque realiza una excepción en la zona de Rosario y Gran Rosario (Provincia de Santa Fe), donde la disminución o restricción de la competencia puede llegar a ocasionar un perjuicio al “interés económico general”. Por lo tanto, se aprueba la fusión siempre y cuando “Carrefour SA se abstenga de incrementar la superficie total destinada a ventas de sus empresas controladas en la zona de Rosario y Gran Rosario, Pcia. de Santa Fe durante el plazo de un año” (Ministerio de Economía, Secretaría de Defensa de la Competencia y del Consumidor, Resolución N° 57, 28/04/2000, pág. 2).

A partir de estas operaciones de fusión, dos de las cadenas de supermercados más importantes del país, Carrefour y Supermercados Norte/Tía (fusionadas en 1998), obtuvieron más del 30% del mercado de canales de comercialización minorista, tal como se puede apreciar en el Cuadro 7.

CUADRO 7
COMPOSICIÓN DEL SECTOR SUPERMERCADOS
AÑO 1998 (EN MILLONES DE PESOS Y %)

Nº	Nombre	Origen del capital	Ventas anuales (en millones de pesos)	Participación en el mercado (en %)
1	Norte/Tía	Francia	2.141	16,9
2	Disco	Holanda	2.129	16,8
3	Carrefour	Francia	1.812	14,3
4	Coto	Argentina	1.305	10,3
5	Cencosud (Jumbo)	Chile-Alemania	608	4,8
6	Wal Mart	EE.UU.	558	4,4
	Resto (83 cadenas)		4.106	32,5
	Total		12.659	100

Fuente: elaboración propia en base a datos suministrados por la Resolución Nº 57 de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia, Ministerio de Economía, 28-04-2000.

Como se desprende del cuadro, el sector supermercadista argentino presenta altos niveles de concentración, incluso antes de que la Comisión autorizara la operación de fusión entre Carrefour y Norte/Tía. En efecto, sólo seis cadenas de supermercados realizan, prácticamente, el 70% de las ventas totales, y ninguna de ellas maneja una porción tan grande como la que pasaron a controlar las empresas recientemente fusionadas (31,2%). Otro rasgo característico de este mercado es el grado de extranjerización que presenta, ya que sólo una de las seis cadenas importantes -Coto- es de origen nacional⁵⁵.

Esta doble característica del sector -concentración y extranjerización- se condice con los rasgos del proceso de transformación de la cúpula empresaria en la Argentina de la última década.

Efectivamente, desde los inicios del Plan de Convertibilidad, y como se analizó anteriormente, la cúpula empresaria local ha sufrido profundos cambios en su composición como resultado de las políticas de reforma estructural inspiradas en los postulados neoliberales que se implementaron desde el aparato estatal y que llevaron a un importante proceso de concentración y centralización del capital.

Al focalizar el análisis en el desempeño de las empresas que pertenecen al sector comercial durante el pasado decenio, se observa un acelerado peso de la concentración sectorial por expansión de las grandes firmas comerciales, una profundización de la heterogeneidad de comportamientos del sector, un incremento de la facturación de las empresas líderes (a pesar de la contracción posterior al año 1995), un aumento de las posibilidades de desarrollo de aquellas cadenas de comercialización que por sus propias escalas pueden acceder indistintamente a bienes nacionales o importados e imponer en ciertos segmentos marcas propias y, además, a importantes alteraciones en las relaciones comerciales entre estas grandes cadenas y sus proveedores, debido a la capacidad que tienen para fijar precios y condiciones de pago.

LOS ARGUMENTOS ESGRIMIDOS POR LA COMISIÓN

La Comisión presentó un extenso trabajo de investigación que se anexa a la resolución, para justificar la autorización de las operaciones de concentración realizadas.

El trabajo elaborado por la Comisión parte de la caracterización del sector supermercadista argentino, para continuar luego con el análisis de los efectos de la concentración en dos mercados: el de distribución y el de abastecimiento, con el fin de establecer si, efectivamente, la concentración implica un perjuicio al *interés económico general*, o bien la consolidación de una *posición dominante* en el mercado, a favor de Carrefour/Norte/Tía. Para realizar este análisis utiliza dos criterios: la distribución geográfica (impacto de la concentración a nivel nacional y regional) y la descomposición de cada mercado en rubros.

Según lo establecido en la nueva Ley de Defensa de la Competencia, la número 25.156 (sancionada en 1999 luego de ocho años de “intenso” debate parlamentario), el Estado debe controlar los procesos de fusiones y adquisiciones empresarias, para examinar si estas operaciones son compatibles con el objetivo de mantener niveles de competencia en los distintos mercados. Si bien la nueva legislación supera en muchos aspectos a la anterior (Decreto-Ley 22.262 de 1980), mantiene ciertas imprecisiones que dificultan el tratamiento adecuado de la cuestión⁵⁶.

El primer escollo que presenta la nueva ley es la imprecisa definición del concepto de interés económico general, concepto de suma importancia, ya que supone que las conductas que puede prohibir la Comisión son aquellas que resulten nocivas para ese tipo de interés. De esta forma, la definición queda sujeta al criterio del Tribunal para cada caso concreto.

El segundo problema está vinculado con la determinación de lo que se considera como una *posición dominante* en cualquier mercado. La ley 25.156 tiene en

cuenta dos parámetros para establecer la existencia o no de dicha posición: los volúmenes de venta y la participación en el mercado. El primer parámetro se fijó en 200 millones de pesos; el segundo fue vetado con el argumento de que introducía pautas muy subjetivas en su definición, ya que es muy difícil establecer con objetividad el mercado relevante en el que actúa una empresa y su nivel de penetración en el mismo.

De esta forma, el marco legal existente resulta sumamente endeble y limitado para poder evitar procesos de concentración económica y prácticas anticompetitivas; aunque, por supuesto, el problema remite, en última instancia, a la voluntad política del Estado de interpretar y aplicar la ley (que con todas sus desventajas es mucho más adecuada que la anterior) en favor del “interés general” del conjunto social y no del de un sólo sector y/o empresa.

CON RESPECTO AL MERCADO DE DISTRIBUCIÓN

El objetivo en este punto del análisis realizado por la Comisión es establecer el impacto de la concentración en la oferta de bienes, especialmente en los precios, ya que ésta es la variable que más tienen en cuenta los consumidores a la hora de decidir dónde efectuar sus compras.

Específicamente, se busca establecer si las empresas fusionadas adquieren o no la posibilidad de aumentar los precios de mercados como consecuencia de la operación.

Previamente, la Comisión realizó un estudio de las condiciones del mercado de comercio minorista durante los años '90, cuyos rasgos centrales son:

- modernización de los canales de distribución como consecuencia de las políticas de apertura, desregulación y extranjerización;
- crecimiento de las superficies comerciales;
- introducción de nuevas tecnologías;
- aparición de cadenas de super e hipermercados a gran escala, desde el año 1993, a través de la irrupción de cadenas extranjeras y de la expansión de las nacionales, en ambos casos, mediante de la creación de nuevas bocas de expendio y mediante la adquisición de pequeñas cadenas ya existentes;
- ampliación de la penetración en la canasta de bienes alimenticios (40% aproximadamente) y en los artículos no comestibles (13%) aunque la penetración es heterogénea según la distribución geográfica y los distintos rubros que integran cada tipo de canasta de bienes;
- si bien siguen existiendo cadenas locales y regionales, las grandes cadenas nacionales y extranjeras incrementaron notablemente su participación;

- fuerte disciplinamiento de precios, que se observa en la disminución de la brecha entre los precios de la cadena de supermercados y los de otros canales minoristas tradicionales;
- tendencia a la disminución de los precios;
- modificaciones en la relación entre proveedores y grandes supermercados en la fijación de precios y condiciones de venta.

Según la Comisión, la fusión implica, a nivel nacional, una concentración moderada si se toma como base el total de supermercados del sector; sin embargo, en el propio dictamen se aclara que si sólo se consideran las principales cadenas, que acaparan más del 70% de las ventas, el mercado presentaría altos niveles de concentración. Y aquí aparece uno de los más importantes cuestionamientos al fallo, ya que la forma de medición afecta en demasía los resultados. Con un mercado altamente concentrado no debería haberse aceptado la fusión, ya que se puede argumentar la existencia de una posición dominante. Entonces cabe preguntar ¿por qué la Comisión prefirió tomar como base el total de comercios en vez de utilizar sólo las cadenas más importantes?

Los principales argumentos esgrimidos al respecto son dos: primero, que a nivel nacional, y más allá de las disparidades regionales, el mercado comercial se encuentra en expansión, y que por esa razón aún existe la posibilidad de que entren nuevos competidores; y segundo, que el mercado supermercadista está integrado por competidores lo suficientemente fuertes como para garantizar la competitividad. Por estas razones, no existiría para la Comisión una posición dominante como resultado de la fusión.

Sin embargo, y precisamente por la fuerte “guerra de precios” que caracteriza a este tipo de mercado, habría que preguntarse hasta qué punto es posible competir cuando existe una cadena que concentra más del 30% del mercado total y el 46% de las ventas de las seis líderes del sector, condiciones que le permiten negociar de forma casi unilateral los precios con sus proveedores, y que además, ante una estrategia de concentración futura con el objetivo de elevar el nivel de precios, tendría el poder suficiente como para llevar la competencia de precios hasta un punto insostenible para sus competidores⁵⁷.

Estos temores están expresados claramente por los miembros de diversas asociaciones de proveedores y consumidores. Por ejemplo, un integrante de la Copal, cámara que reúne a las grandes empresas productoras de alimentos que actúan en el país, afirma que “ahora Carrefour tendrá el 40% del poder de compra del sector, lo cual es preocupante. Para aquellos fabricantes que no tienen una marca fuerte, o una buena fuerza de ventas, la fusión los deja en una pésima relación de fuerzas para enfrentar la presión de los súper” (Clarín, 4 de mayo de 2000). Por su parte, el diputado Héctor Polino, titular de la asociación Consumidores Libres, opinó que “la fusión va a afectar a los consumidores en el mediano

y largo plazo porque a mayor concentración económica, existe menor competencia [...], se sabe que la concentración termina elevando los precios desmesuradamente, como ocurrió con los combustibles, por ejemplo” (Clarín, 5 de mayo de 2000).

Ahora bien, retomando el fallo, cuando se analiza el impacto regional se establecen ciertas zonas en donde las operaciones de fusión sí generan niveles importantes de concentración⁵⁸. Estas zonas son: Capital y Gran Buenos Aires, Rosario y Gran Rosario, La Plata, Mar del Plata, ciudad de Córdoba y Gran Córdoba, y ciudad de Mendoza y Gran Mendoza. En las únicas en donde el nivel de concentración como resultado de la fusión es muy elevado, superior al 40%, es en las dos primeras.

Así y todo, la operación se autorizó en ambas argumentando que en Capital y Gran Buenos Aires el mercado se encuentra todavía en expansión y existen competidores fuertes, y en el caso de Rosario y sus alrededores, si bien estas características no se cumplen, existen planes de inversión de otras cadenas de supermercados y, por lo tanto, se resuelve esperar un año para analizar definitivamente la fusión y prohibirles a las empresas fusionadas abrir nuevas bocas de expendio.

Con relación a estos argumentos, habría que pensar por qué se toma al Gran Buenos Aires como una región homogénea, cuando existen profundas disparidades entre cada uno de sus partidos en cuanto a capacidad de demanda por parte de los consumidores, y por ende de oferta de parte de las cadenas, concentrándose el grueso de las mismas en las localidades de mayor poder adquisitivo y más próximas a la Capital Federal.

CON RESPECTO AL MERCADO DE ABASTECIMIENTO

El mayor cuestionamiento sobre este punto se vincula con el poder relativo de compra de los súper e hipermercados en la actualidad, punto de difícil abordaje desde la Ley de Defensa de la Competencia, según la opinión de la propia Comisión.

Para analizar los efectos sobre este mercado, las autoridades precisaron tres aspectos: el alcance del mismo y su nivel de sustitución, la descomposición en cuatro rubros diferentes (alimentos perecederos, no perecederos, artículos de limpieza, y artículos de perfumería y tocador) y, finalmente, las posibilidades de sustitución que presentan.

El mercado de abastecimiento se caracteriza por una oferta muy heterogénea según los rubros ya que en algunos de ellos la dispersión de oferentes es muy alta y en otros, por el contrario, la concentración es muy grande (algunas bebidas colas y cervezas, por ejemplo). Pero lo más grave es que el mercado de abastecimiento presenta una demanda concentrada en muy pocas empresas, dando lugar a la formación de un mercado oligopsónico, situación que confiere un alto poder

a las distintas cadenas, no sólo para que fijen los precios, sino también las condiciones de pago y de ubicación de los productos en las góndolas. Precisamente, debido a estos problemas se ha realizado un acuerdo de buenas prácticas comerciales entre vendedores y compradores, con mediación gubernamental. Sin embargo, Carrefour (que como consecuencia de la fusión se convirtió en la empresa líder del sector) se negó a firmar aduciendo que se oponen a cualquier tipo de regulación del mercado⁵⁹. Nuevamente, se observa en este sencillo ejemplo el uso sesgado del principio neoliberal de no-intervención por parte del Estado. Cuando la misma presupone limitaciones a los márgenes de rentabilidad de las grandes empresas, abiertamente rechazada, aunque esto impida la conformación de mercados más competitivos y genere mayores ventajas a los consumidores, competidores y/o proveedores. Por el contrario, no existe problema alguno cuando la intervención garantiza una posición dominante que permite obtener ganancias extraordinarias.

LAS LECCIONES QUE DEJA ESTE FALLO

Como conclusión del estudio de caso, se puede afirmar que los procesos de concentración en el sector supermercadista argentino se inscriben dentro de la lógica de un proceso mucho mayor de concentración y centralización del capital a nivel nacional. En efecto, las políticas implementadas por el gobierno de Carlos Menem, centradas en los ejes de privatización, desregulación (en realidad, una nueva forma de regular) y apertura, ocasionaron una profunda transformación de la economía y de los actores sociales, que adquiere características estructurales y difíciles de revertir.

La insuficiencia de los marcos regulatorios y la debilidad de la legislación vigente agudizan aún más estos procesos. Basta con analizar cómo se hicieron las privatizaciones, cómo se fijan las tarifas de los servicios públicos privatizados y la constante redefinición de los contratos realizados, para entender la falta de voluntad política del aparato estatal a la hora de establecer las reglas de juego del mercado y de defender a los consumidores.

Esto obliga a repensar los postulados (falacias) neoliberales sobre la “retirada del Estado” como elemento indispensable para lograr un mayor nivel de bienestar general o para construir mercados competitivos. Tal como señala Azpiazu: “En otros términos, y más allá de lo discursivo, en la estrategia desregulatoria oficial subyacen una serie de rasgos contradictorios, en tanto la pregonada “liberalización plena de las fuerzas de mercado” se conjuga con la presencia de áreas y/o sectores no expuestos a tal desregulación, así como con modificaciones radicales en ciertos contextos normativos que suponen, en última instancia, una re-regulación de los mercados involucrados (como en el caso de la industria automotriz, o el mercado laboral, o el sistema financiero). No se trata, por lo tanto, de una desre-

gulación generalizada del conjunto de las actividades económicas, sino del despliegue de políticas en las que, en muchos casos, aquellos lineamientos estratégicos se ven subordinados frente al pragmatismo y a las discriminaciones -explícitas o implícitas- que conllevan estas últimas. El reconocimiento de tales asimetrías en cuanto a las áreas y a las actividades sujetas a procesos desregulatorios invita a reflexionar sobre los factores que las explican. En principio, podría afirmarse que las mismas parecieran estar estrechamente vinculadas a la morfología de los mercados potencialmente afectados, a la capacidad de “lobbying” de los sectores y las firmas, y al poder real de las estructuras empresarias. En otras palabras, tales asimetrías no estarían desvinculadas de la presión y la influencia de los agentes económicos que podrían verse perjudicados o beneficiados con la adopción de determinadas acciones -u omisiones- en la materia, y del reconocimiento implícito de “fuerzas de mercado” -más precisamente, de las fuerzas de coerción del poder económico y político- diferenciales y decisivas en términos del proyecto refundacional perseguido en el plano económico, político y social” (Azpiazu, 1999[a]: 17).

SÍNTESIS Y REFLEXIONES FINALES

En este último apartado se pretende realizar una revisión de las hipótesis planteadas en la introducción, a la luz de las ideas y resultados expuestos a lo largo del trabajo.

En este sentido, y retomando las preguntas originales (¿por qué las reformas propuestas por el llamado Consenso de Washington no tuvieron los resultados prometidos? y ¿cuáles son las nuevas trabas que estas reformas introducen a la hora de iniciar un camino de desarrollo económico endógeno y sostenido?) se pueden señalar las siguientes cuestiones:

a) Las políticas propuestas por el Consenso de Washington están inspiradas en la doctrina económica y en la filosofía política neoliberal. Esta escuela de pensamiento, en cualquiera de sus variantes, presupone la existencia de una sociedad integrada por individuos perfectamente libres y con igual poder político, que se agrupan para defender sus intereses formando organizaciones que tienen acceso igualitario al aparato estatal. Esta visión de la sociedad impide reconocer las agudas asimetrías de poder económico y político existentes entre los diferentes sectores sociales. Si a esto se le agrega una visión del Estado como actor neutral encargado de dirimir las disputas surgidas por intereses grupales contrapuestos, es difícil que desde este marco teórico se logren comprender los rasgos centrales del modelo económico, social y político de los países latinoamericanos durante la etapa sustitutiva, su dismantelamiento durante la década del setenta, y las profundas consecuencias que se generaron como resultado de las medidas implementadas durante las dictaduras militares.

b) Resulta “paradójico” que todas las corrientes neoliberales asignen un rol crucial al Estado a la hora de desregular la economía y fomentar la existencia de mercados competitivos. Tal como señalan los neoinstitucionalistas, un Estado que pueda intervenir “positivamente” (en el sentido señalado por los neoliberales) tiene que tener la suficiente autonomía y capacidad para llevar adelante un proceso de transformación significativo del funcionamiento económico de una sociedad. Sin embargo, los estados latinoamericanos, como bien apuntan los neoestructuralistas, no cuentan con ninguno de estos atributos debido, en primer lugar, al crónico déficit que presentan sus cuentas como resultado del proceso de endeudamiento, y de los usos que de él se hizo durante los años setenta; y segundo, porque los procesos de concentración y centralización del capital operados durante los regímenes militares modificaron las relaciones de fuerza entre los diferentes actores sociales.

c) La experiencia argentina permite echar luz sobre algunas de las falacias neoliberales más importantes, a saber: la mayor desregulación económica genera mayor competencia, la formación de mercado competitivos permite un mayor crecimiento económico, y mayor crecimiento económico se traduce en mayor bienestar general. Sin embargo, desde la aplicación de las primeras medidas inspiradas en la doctrina neoliberal, en 1976, se observa: que la relación entre tasa de inversión y PBI ha disminuido en promedio, prácticamente a la mitad (del 20% al 13%), con lo cual el crecimiento del producto no logra igualar los niveles propios de la segunda fase de la industrialización sustitutiva (excepto entre 1991 y 1994); que incluso en el período expansivo anteriormente señalado, no logran revertirse los rasgos regresivos de la estructura social; peor aún, desde 1995 se agudizan aún más por el incremento de la desocupación y de la subocupación de la fuerza de trabajo; en contrapartida, los grandes agentes económicos se benefician con distintos tipos de transferencias de ingresos, pero además, no dudan en recurrir permanentemente a la intervención estatal, tan denostada en otras circunstancias, pero absolutamente necesaria para mantener las condiciones que posibilitan la obtención de cuasi rentas de privilegio, como se demuestra en el análisis del sector supermercadista argentino, en todos los sistemas de regulación de las tarifas de los servicios públicos privatizados, o en la fijación monopólica de los precios del petróleo y sus derivados.

d) Las razones que explican el fracaso de las propuestas del CW deben rastrearse en cuatro direcciones complementarias: en las propias deficiencias de sus bases teóricas, o al menos, en su escasa validez a la hora de analizar el caso latinoamericano; en la errónea -y sesgada- interpretación del proceso histórico que comprende la segunda fase de la estrategia sustitutiva, su desmantelamiento y la crisis estatal que se manifiesta exasperadamente a fines de los ochenta; en el desconocimiento de las características propias de la élite económica de los países latinoamericanos en general, y de la Argentina en particular, en especial en lo concerniente a la distintiva relación que estas élites establecen con el aparato estatal;

y en los intereses económicos y sociales que buscan legitimar y promover los defensores de esta corriente de pensamiento.

e) La lectura que hicieron de la crisis hiperinflacionaria argentina los organismos de crédito internacionales (en especial el Banco Mundial), las fracciones más concentradas del sector capitalista y los economistas neoliberales locales, logró imponerse como la única lectura posible debido, entre otros factores, al profundo efecto disciplinador que tuvo la hiperinflación sobre los restantes sectores sociales. A su vez, esta única lectura (que carga las tintas sobre la “ineficiencia” estatal) fijó los parámetros posibles de resolución de la crisis, sustentados en una aplicación selectiva, y adaptada a los intereses de los sectores dominantes, de las propuestas del CW. Es por eso que, por ejemplo, no se formaron mercados más competitivos (como se vio detalladamente en el caso del sector supermercadista), ni se generó un patrón de crecimiento económico sustentable (como lo demuestran los indicadores macroeconómicos básicos), ni disminuyó (sino que, por el contrario, se expandió muy aceleradamente) el nivel de endeudamiento público y privado, ni se detuvo el constante flujo de capitales hacia el exterior. Más bien, se observa que la aplicación de las reformas estructurales permitieron aumentar los niveles de concentración y centralización del capital, y generaron oportunidades de negocios sumamente rentables para el conjunto de empresas que integran la cúpula, tal como surge del análisis comparativo de la misma entre 1993 y 1998, realizado en la cuarta sección del ensayo.

f) Asimismo, es posible afirmar que las propuestas del CW, al ser procesadas y redefinidas a fines de los ochenta por las distintas fracciones que van a articular un nuevo bloque de poder desde 1991 en adelante, permitieron reforzar los rasgos centrales de la relación Estado/grandes agentes económicos que constituyen la traba principal del desarrollo en el país. En efecto, como se ha expuesto en este trabajo, y siguiendo las ideas centrales del pensamiento de Nochteff, en la Argentina la cúpula empresaria tiene dos rasgos singulares: la constante búsqueda de ganancias extraordinarias garantizadas por la intervención estatal, y la permanente opción por adaptarse a los cambios externos sin realizar inversiones de riesgo. Ambas características impiden iniciar un camino de desarrollo endógeno sostenido, en el sentido schumpeteriano de la expresión. Como los rasgos propios de la cúpula empresaria se agudizan y consolidan aún más con la implementación de las medidas neoliberales, es posible afirmar que dichas políticas traban toda posibilidad de superar el estancamiento económico, manteniendo, a su vez, los rasgos sociales regresivos vigentes. En efecto, las reformas neoliberales presuponen una menor intervención estatal en la economía con lo cual el Estado pierde la posibilidad de “forzar”, a través de políticas públicas, el comportamiento de la cúpula hacia opciones más “duras” en cuanto a inversión, pero además en las recomendaciones del CW no se incluye el desarrollo de políticas científicas, industriales o tecnológicas que permitirían modificar cualitativamente el patrón de acumulación vigente, con diversos matices, desde 1976.

g) Esta concentración y centralización de capital se condice con la formación de un nuevo bloque de poder económico que instala un discurso posibilista en el que el único camino consiste en profundizar las reformas que mantienen los rasgos centrales del proceso que permite la obtención de ganancias extraordinarias a un sector social específico. Este discurso se instala con fuerza en la clase política que termina por convertirse en cómplice de todo el proceso de reestructuración regresiva. En efecto, tal como plantea Pucciarelli: “El problema que requiere explicación en medio de esta flagrante contradicción entre evolución de la política e involución de la sociedad es el siguiente: ¿qué características tiene este tipo de sociedad democrática, capaz de producir una agudización tan pronunciada de las desigualdades sociales y una acumulación tan abrumadora de violencia social sin que ello se traslade en forma significativa al plano de la política? [...] las decisiones estratégicas que originaron el endeudamiento externo, la sustancial modificación del modelo económico y su consecuencia, el proceso de regresión social, fueron decisiones políticas tomadas en el Estado, diseñadas por organismos internacionales, ejecutadas por funcionarios especializados pero avaladas por una gran entente que fue incluyendo, en muy poco tiempo, tanto a los partidos mayoritarios como a los principales dirigentes y a los representantes políticos elegidos democráticamente. Esa misma entente es la que ha redefinido a la actividad política como administración de disposiciones que garanticen la permanencia de “los grandes equilibrios macroeconómicos”. Para ello pudo construir un escenario aislado, con elencos de representantes que se renuevan pacíficamente sin tener necesidad de asumir “compromisos” electorales, porque han podido eliminar la política de la administración de las instituciones democráticas mediante el discurso y la práctica del posibilismo y la impotencia. Finalmente, a ese compromiso y a ese discurso de la impotencia se le ha sumado la amenaza de la ingobernabilidad” (Pucciarelli, 2000: 7).

h) En relación al punto anterior, conviene destacar que el conjunto de medidas aplicadas durante los años noventa (todas ellas inspiradas en los postulados básicos de la ortodoxia neoliberal) generan una serie de consecuencias estructurales que refuerzan ostensiblemente los escasos márgenes existentes para hacer política. Esto permite develar la verdadera dimensión del “pensamiento único” y la funcionalidad del “recetario neoliberal” para los intereses de los sectores capitalistas más concentrados. Precisamente, al profundizar los rasgos regresivos del modelo de acumulación, las políticas inspiradas en el CWacotan los márgenes de acción de la clase política y de los restantes actores sociales, reforzando las trabas que impiden revertir el agudo proceso de subdesarrollo vigente.

i) Por último, el principal desafío que propone la situación actual es el de reconstruir el poder del amplio espectro de sectores sociales perjudicados por la implementación del modelo neoliberal, empezando por desmitificar las líneas de análisis y las propuestas que caracterizan al denominado “pensamiento único”, demostrando sus errores de diagnóstico y de instrumentación, desenmascarando

sus principales falacias, y especialmente, mostrando los amplios beneficios que obtienen los sectores capitalistas más concentrados con la aplicación de este modelo, como contrapartida del despojo material y cultural al que son sometidas franjas cada vez más amplias de la sociedad. Si bien actualmente parece imposible, porque los límites del conflicto político los fijan las organizaciones representativas del gran capital y la clase política ha asumido un rol cómplice ante estos límites aceptándolos como inevitables y reproduciéndolos bajo la amenaza de la ingobernabilidad, es necesario revertir esta situación recuperando el fundamento sustantivo de todo régimen democrático, la política, ya que constituye la única herramienta que permite la transformación de la realidad y la construcción de una sociedad distinta, con crecientes niveles de inclusión y participación económica, social y política.

POST-SCRIPTUM

Desde que este ensayo fue escrito por primera vez, en mayo de 2001, se han agravado las condiciones económicas, sociales y políticas de la Argentina. La crisis del sistema financiero y la imposibilidad de sostener el régimen de convertibilidad aceleraron los tiempos y fueron el detonante del descontento social que se plasmó en los violentos incidentes ocurridos durante los días 19 y 20 de diciembre, terminando así, de forma anticipada, con la presidencia de Fernando de la Rúa. Esta profunda crisis institucional, junto con la persistente recesión económica, el *default* del Estado nacional y el empobrecimiento sistemático de vastos sectores de la población, son el resultado de la aplicación de las medidas recomendadas por los organismos multilaterales de crédito, sustentadas en los principios del CW, y adaptadas a los intereses de los sectores dominantes locales.

En efecto, durante el año 2001 comenzó a hacerse público un debate generado en el interior de la cúpula empresaria en torno a la necesidad de salir del estancamiento en el que había caído la economía argentina desde 1998. Una fracción de la cúpula se manifestó proclive a la dolarización, aquella constituida por los sectores que están volcados al mercado interno, protegidos de la competencia externa y que tienen el grueso de sus inversiones en activos fijos, especialmente, las empresas prestadoras de servicios públicos. Otra fracción, integrada por las grandes empresas industriales, propuso una salida por la vía de la devaluación y consiguió el respaldo de otros actores sociales, tales como algunas corporaciones sindicales y ciertos sectores de los principales partidos políticos del país. Estas empresas, que buscan insertarse exitosamente en el mercado externo a través de una estrategia exportadora agresiva, junto con las constructoras y las empresas productoras de bienes transables, forzaron una salida de la Convertibilidad mediante una devaluación que tornara más competitivo el tipo de cambio.

La decisión de salir de la convertibilidad fue tomada, finalmente, por el gobierno del presidente Duhalde, a principios de enero del año 2002. Conjuntamente con la devaluación, el gobierno tomó la decisión de pesificar todas las deudas del sistema financiero. Estas políticas generaron una profunda traslación de ingresos desde los sectores asalariados y los pequeños y medianos ahorristas hacia los exportadores y grandes agentes económicos.

Sin embargo, las diferencias al interior de la cúpula no han sido saldadas ya que las políticas implementadas desde diciembre no han logrado frenar el proceso recesivo y mucho menos construir, como a inicios de los años noventa, una política hegemónica que permita garantizar la dominación social y crear al mismo tiempo oportunidades de negocios para los grandes agentes económicos. Sin lugar a dudas, estas disputas al interior de la cúpula acarrearán consecuencias importantes sobre el devenir futuro del país, en especial si no logran conformarse a tiempo actores políticos con posibilidades de construir y legitimar socialmente caminos alternativos a la ortodoxia neoliberal, que hasta el momento sólo ha conseguido agudizar las condiciones de subdesarrollo de la Argentina.

BIBLIOGRAFÍA

- Abeles, Martín 1999 “El proceso de privatizaciones en la Argentina de los noventa ¿Reforma estructural o consolidación hegemónica?”, en *Época* N° 1 (Buenos Aires).
- Abeles, Martín; Karina Forcinito y Martín Schorr 1999 “La liberalización del mercado argentino de telecomunicaciones. Un análisis crítico”, en *Realidad Económica* N° 164 (Buenos Aires).
- Acevedo, Miguel; Eduardo Basualdo y Miguel Khavisse (1990) *¿Quién es quién? Los dueños del poder económico (Argentina, 1973-1987)* (Buenos Aires: Editora 12/Pensamiento Jurídico).
- Altimir, Oscar 1997 “Desigualdad, empleo y pobreza en América Latina: efectos del ajuste y del cambio en el estilo de desarrollo”, en *Desarrollo Económico* N° 145 (Buenos Aires).
- Artana, Daniel 1997 “Los desafíos económicos de la Argentina para el año 2000”, en *Revista del Instituto de Capacitación y Formación de Dirigentes Políticos* N° 1 (Buenos Aires).
- Azpiazu, Daniel (1999[a]) “La problemática (des)regulatoria en el “shock” neoliberal de los años noventa”, en Azpiazu, Daniel (compilador) *La desregulación de los mercados. Paradigmas e inequidades de las políticas del neoliberalismo* (Buenos Aires: FLACSO/Grupo Editorial Norma).
- Azpiazu, Daniel 1999[b] “Privatizaciones en la Argentina. Regulación tarifaria, mutaciones en los precios relativos, rentas extraordinarias y concentración económica”, *Documento de Trabajo de FLACSO* N° 7 (Buenos Aires).
- Azpiazu, Daniel 1999[c] “Las renegociaciones contractuales en los servicios públicos privatizados. ¿Seguridad jurídica o rentas de privilegio?”, en *Realidad Económica* N° 164 (Buenos Aires).
- Azpiazu, Daniel (compilador) (1999[d]) *La desregulación de los mercados. Paradigmas e inequidades de las políticas del neoliberalismo* (Buenos Aires: FLACSO/Grupo Editor Norma).
- Azpiazu, Daniel 1997 “Elite empresaria en la Argentina. Terciarización, centralización del capital, privatización y beneficios extraordinarios”, *Documento de Trabajo de FLACSO* N° 2 (Buenos Aires).
- Azpiazu, Daniel (1994) “La industria argentina ante la privatización, la desregulación y la apertura asimétricas de la Economía. La creciente polarización del poder económico”, en Azpiazu, Daniel y Hugo Nochteff *El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadurismo y elite económica en la Argentina. Ensayos de Economía Política* (Buenos Aires: FLACSO).

Azpiazu, Daniel 1991 “Programas de ajuste en la Argentina de los años ochenta: década perdida o decenio regresivo”, ponencia presentada en el seminario *Ajuste económico, sindicalismo y transición política en los años ochenta* (San Pablo).

Azpiazu, Daniel, Eduardo Basualdo y Martín Schorr 2000 “La reestructuración y el redimensionamiento de la producción industrial argentina durante las últimas décadas”, en *Instituto de Estudios y Formación de la Central de los Trabajadores Argentinos* (Buenos Aires).

Azpiazu, Daniel y Eduardo Basualdo (1987) *Cara y contracara de los grupos económicos. Estado y promoción industrial en la Argentina* (Buenos Aires: Cántaro).

Azpiazu, Daniel; Eduardo Basualdo y Miguel Khavisse (1986) *El nuevo poder económico en la Argentina de los años ochenta* (Buenos Aires: Legasa).

Banco Mundial (1997) *El Estado en un mundo en transformaciones* (Washington: Banco Mundial).

Basualdo, Eduardo (2000[a]) *Acerca de la naturaleza de la deuda externa y la definición de una estrategia política* (Buenos Aires: UNQui/FLACSO/Página 12).

Basualdo, Eduardo (2000[b]) *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década del noventa* (Buenos Aires: UNQui/FLACSO/IDEP).

Basualdo, Eduardo 1999 “La cúpula empresaria argentina en los 90”, en *Realidad Económica* N° 168 (Buenos Aires).

Basualdo, Eduardo 1992 “Formación de capital y distribución del ingreso durante la desindustrialización”, en *Cuadernos del IDEP-ATE* (Buenos Aires).

Basualdo, Eduardo (1987) *Deuda externa y poder económico en la Argentina* (Buenos Aires: Nueva América).

Basualdo, Eduardo y Claudio Lozano 2000 “Entre la dolarización y la devaluación: la crisis de la Convertibilidad en Argentina”, en *La escena contemporánea* N° 5 (Buenos Aires).

Beccaria, Luis 1997 “Desocupación: visiones sobre sus causas y las estrategias para reducirla”, en *Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de La Plata, Serie de Estudios Fiscales* N° 48 (La Plata).

Beccaria, Luis (1993) “Estancamiento y distribución del ingreso” en Minujín, Alberto (editor) *Desigualdad y exclusión* (Buenos Aires: UNICEF/Losada).

Braun, Oscar (1973) “Desarrollo del capital monopolista en la Argentina”, en Braun, Oscar (compilador) *El capitalismo argentino en crisis* (Buenos Aires: Siglo XXI).

- Bresser Pereira, Luiz (1993) “Reformas económicas y crecimiento económico: eficiencia y política en América Latina”, en Bresser Pereira, Luiz et al. *Las reformas económicas en las nuevas democracias* (Madrid: Alianza Editorial).
- Bresser Pereira, Luiz 1998 “La reforma del Estado en los años noventa”, en *Desarrollo Económico* N° 150 (Buenos Aires).
- Bresser Pereira, Luiz 1991 “La crisis de América Latina: ¿Consenso de Washington o crisis fiscal?”, en *Pensamiento Iberoamericano* N° 19 (Madrid).
- Canitrot, Adolfo (1983) *Orden social y monetarismo* (Buenos Aires: CEDES).
- Canitrot, Adolfo 1980 “La disciplina como objetivo de la política económica”, en *Desarrollo Económico* N° 76 (Buenos Aires).
- Canitrot, Adolfo 1975 “La experiencia populista de la distribución del ingreso”, en *Desarrollo Económico* N° 59 (Buenos Aires).
- Damill, Mario y Roberto Frenkel 1994 “Restauración democrática y política económica” (Buenos Aires) (Mimeo).
- Damill, Mario y Roberto Frenkel 1991 “Hiperinflación en Argentina: 1989-90”, en *Documentos CEDES* N° 62 (Buenos Aires).
- Damill, Mario; José Fanelli; Roberto Frenkel y Guillermo Rozenwurcel (1989) *Déficit fiscal, deuda externa y desequilibrio financiero* (Buenos Aires: Tesis).
- Devoto, Ricardo y Marcelo Posada 1999 “Supermercado: ¿regulación o *laissez faire*? Contribuciones para la acción legislativa en Argentina”, en *Revista Interamericana de Planificación* N° 121 (Buenos Aires).
- Diamand, Marcelo (1973) *Doctrinas económicas, desarrollo e independencia* (Buenos Aires: Paidós).
- Diario Clarín (Buenos Aires) “Autorizan la fusión de Norte-Tía con Carrefour”, 4 de Mayo de 2000.
- Diario Clarín (Buenos Aires) “La fusión Norte-Carrefour preocupa a los consumidores”, 5 de Mayo de 2000.
- Diario Clarín (Buenos Aires) “Carrefour rechaza las presiones por los precios”, 11 de Julio de 2000.
- Díaz Alejandro, Carlos 1991 (1970) *Ensayos sobre la historia económica argentina* (Buenos Aires: Amorrortu Editores).
- Dornbusch, Rudgier y Samuel Edwards 1990 “The Macroeconomics of Populism”, en *Journal of Development Economics* N° 32 (Washington).

Duarte, Marisa 1999 “Reforma del Estado en la Argentina. El debate parlamentario de la Ley 23.696/89”, en *Epoca* N° 1 (Buenos Aires).

Evans, Peter (1992) “The State as Problem and Solution: Predation, Embedded Autonomy, and Structural Change”, en Haggard, Samuel y Robert Kaufman (editores) *The politics of Economic Adjustment: International Constraints, Distributive Conflicts, and the State* (Princeton: Princeton University Press).

Fanelli, José; Roberto Frenkel y Guillermo Rozenwurcel 1990 “Growth and structural reform in Latin America. Where do we stand?”, en *Documentos CEDES* N° 57 (Buenos Aires).

Fanelli, José y Roberto Frenkel 1989 “Desequilibrios, políticas de estabilización e hiperinflación en Argentina”, en *Documentos CEDES* N° 31 (Buenos Aires).

Farinetti, Marina 1999 “¿Qué queda del movimiento obrero? Las formas de reclamo laboral en la nueva democracia argentina”, en *Trabajo y Sociedad*, 3° Trimestre (Buenos Aires).

Ferrer, Aldo (1962) *La economía argentina* (Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica).

Ferrucci, Ricardo (1986) *La promoción industrial en Argentina* (Buenos Aires: Eudeba).

FIEL(1999) *La regulación de la competencia y de los servicios públicos. Teoría y experiencia argentina reciente* (Buenos Aires: Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas).

FIEL-CEA (1991) “*Argentina, la reforma económica, 1989-1991. Balance y perspectivas*” (Buenos Aires: Ediciones Manantial).

Frenkel, Roberto 1997 “El funcionamiento de la economía argentina en los ‘90”, en *Escenarios alternativos* N° 1 (Buenos Aires).

Frenkel, Roberto 1989 “El régimen de alta inflación y el nivel de actividad”, en *Documentos CEDES* N° 26 (Buenos Aires).

Friedman, Milton (1962) *Capitalism and Freedom* (Chicago: Chicago University Press).

García, Américo 2000 “¿Habrà una política antimonopólica?”, en *Realidad Económica* N° 170 (Buenos Aires).

Gerchunoff, Pablo y Juan Carlos Torre 1996 “La política de liberación económica en la administración de Menem”, en *Desarrollo Económico* N° 143 (Buenos Aires).

- Gerchunoff, Pablo y José Luis Machinea (1994) “Un ensayo sobre la política económica después de la estabilización” en Bustos, Pablo (compilador) *Más allá de la estabilidad. Argentina en la época de la globalización y la regionalización* (Buenos Aires: Fundación Friederich Ebert).
- Giosa Zuazua, Noemí 1999 “Desempleo y precariedad laboral en la Argentina de los años ‘90”, en *Epoca* N° 1 (Buenos Aires).
- Grindle, Middler (1991) “The New Political Economy: Positive Economics and Negative Politics”, en Meier, George (editor) *Politics and Policy Making in Developing Countries* (San Francisco: ICEG).
- Haggar, Samuel y Robert Kaufman (1995) *The Political Economy of New Democracies* (Princeton: Princeton University Press).
- Halperin Donghi, Tulio (1994) *La larga agonía de la Argentina peronista* (Buenos Aires: Ariel).
- IERAL 1999 “Las regulaciones en la Argentina. Transformar el Estado y potenciar los mercados y la sociedad”, trabajo presentado en las Jornadas de la Asociación de Bancos de la Argentina (ABA) (Buenos Aires).
- Khaler, Miles (1990) “Orthodoxy and its Alternatives: Explaining Approaches to Stabilization and Adjustment” en Nelson, Joan (editor) *Economic Crises and Policy Choice* (Princeton: Princeton University Press).
- Kosacoff, Bernardo (1993) *El desafío de la competitividad. La industria argentina en transformación* (Buenos Aires: CEPAL/Alianza Editorial).
- Kulfas, Matías 1999 “Las corrientes de capitales hacia la Argentina. Inversión extranjera, endeudamiento externo y fuga de capitales en los años noventa”, en *Epoca* N° 1 (Buenos Aires).
- Levit, Cecilia y Ricardo Ortiz 1999 “La hiperinflación argentina: prehistoria de los años noventa” en *Epoca* N° 1 (Buenos Aires).
- Llach, Juan (1997) *Otro siglo, otra Argentina* (Buenos Aires: Ariel).
- Mallon, Richard y Juan Sourrouille (1973) *La política económica en sociedades conflictivas* (Buenos Aires: Amorrortu Editores).
- Martuccelli, Darío y Maristella Svampa (1997) *La plaza vacía. Las transformaciones del peronismo* (Buenos Aires: Losada).
- Meier, George (1991) “Policy Lessons and Policy Formation”, en Meier, George (editor) *Politics and Policy Making in Developing Countries* (San Francisco: ICEG).
- Ministerio de Economía 2000, Resolución N° 57 de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia, 28 de Abril.

Murmis, Miguel y Santiago Feldman (1992) “La heterogeneidad social de la pobreza”, en Minujín, Alberto (compilador) *Cuesta abajo* (Buenos Aires: UNICEF-Losada).

Nochteff, Hugo 1999 “La política económica en la Argentina de los noventa. Una mirada de conjunto”, en *Epoca* N° 1 (Buenos Aires).

Nochteff, Hugo (1998) “Neoconservadurismo y subdesarrollo. Una mirada a la economía argentina”, en Nochteff, Hugo (editor) *La economía argentina a fin de siglo: fragmentación presente y desarrollo ausente* (Buenos Aires: FLACSO/Eudeba).

Nochteff, Hugo (1994) “Los senderos perdidos del desarrollo. Elite económica y restricciones al desarrollo en la Argentina”, en Azpiazu, Daniel y Hugo Nochteff *El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadurismo y elite económica en la Argentina. Ensayos de Economía Política* (Buenos Aires: FLACSO).

O'Donnell, Guillermo 1976 “Estado y alianzas en la política argentina”, en *Desarrollo Económico* N° 64 (Buenos Aires).

Ostiguy, Pierre (1990) *Los Capitanes de la Industria* (Buenos Aires: Legasa).

Portantiero, Juan Carlos 1977 “Economía y política en la crisis argentina”, en *Revista Mexicana de Sociología* N° 2 (México).

Pucciarelli, Alfredo (2000) “El régimen político argentino a fines de la década. ¿Democracia impotente o cómplice?”, en *Sociedad* N° 18 (Buenos Aires).

Pucciarelli, Alfredo 1998 “¿Crisis o decadencia? Hipótesis sobre el significado de algunas transformaciones recientes de la sociedad argentina”, en *Sociedad* N° 13 (Buenos Aires).

Samuelson, Paul y William Nordhaus (1996) *Economía* (Madrid: Mac Graw Hill).

Pucciarelli, Alfredo 1997 “Los dilemas irresueltos en la historia reciente de la Argentina”, en *El Taller* N° 4 (Buenos Aires).

Pucciarelli, Alfredo (1994) “Conservadores, radicales e yrigoyenistas. Un modelo de hegemonía compartida” en Ansaldi, Waldo et al. *Argentina en la paz de dos guerras* (Buenos Aires: Editorial Biblos).

Schmitt, Nancy 2000 “La construcción del consenso en los tiempos de la hiperinflación” (Buenos Aires) (Mimeo).

Schorr, Martín 2001 “El papel de (la caída de) los salarios en las disputas en torno de la Convertibilidad”, en *Diario Página/12* (Buenos Aires) Suplemento *Cash*, 6 de Mayo.

- Schumpeter, Joseph (1957) *Teoría del desenvolvimiento económico* (México: Fondo de Cultura Económica).
- Schvarzer, Jorge (1988) *El endeudamiento como pivote de la especulación financiera* (Buenos Aires: CISEA).
- Schvarzer, Jorge (1987) *Promoción industrial en la Argentina, características, evolución y resultados* (Buenos Aires: CISEA).
- Schvarzer, Jorge (1984) *La lógica política de la política económica* (Buenos Aires: CISEA).
- Shapiro, Helen y Lance Taylor 1991 “The State and Industrial Strategy”, en *World Development* Vol. 18, Nº 6 (Washington).
- Sourrouille, Juan 1982 “Política económica y procesos de desarrollo. La experiencia argentina reciente entre 1976 y 1981” en *CEPAL, Serie Estudios e Informes* Nº 27 (Buenos Aires).
- Stiglitz, Joseph 1998 “Más instrumentos y metas más amplias para el desarrollo. Hacia el Consenso Post-Washington”, en *Desarrollo Económico*, Vol. 38, Nº 151 (Buenos Aires).
- Williamson, John 1998 “Más instrumentos y metas más amplias para el desarrollo. Hacia el Consenso Post-Washington”, en *Desarrollo Económico* Nº 151 (Buenos Aires).
- Williamson, John 1990 “The Progress of Policy Reform in Latin America”, en *Policy Analysis in International Economics* Nº 28 (Washington).

NOTAS

1 En el medio nacional existe una muy profusa bibliografía que busca legitimar y promover la aplicación de políticas inspiradas en la ortodoxia neoliberal. Al respecto, ver Artana (1997); Llach (1997); IERAL (1999); FIEL-CEA (1991); FIEL (1999).

2 Al respecto, consultar Nochteff (1994, 1998, 1999).

3 Siguiendo la definición de Hugo Nochteff (1994, 1998 y 1999), este tipo de cuasi rentas, a diferencia de las tecnológicas, no se obtiene por innovación sino por preservación de privilegios otorgados y mantenidos por la acción estatal, como por ejemplo las protecciones tarifarias, las reservas de mercado, los sobreprecios en el pago de las compras que realiza el Estado, etcétera.

4 Sobre la relación Estado/mercado, ver fundamentalmente Friedman (1962).

5 Las organizaciones económicas contribuyen con la libertad en dos sentidos: promoviendo la libertad económica -que constituye un fin en sí misma- y actuando como medio indispensable para obtener la libertad por sus efectos equilibradores ante la concentración de poder político.

6 Por supuesto, este tipo de mercado no responde a una situación propia de la realidad, sino que hace referencia a una construcción “ideal” que sirve fundamentalmente como herramienta analítica. Esta distinción es muy importante, ya que los economistas neoliberales argentinos omiten sistemáticamente mencionarla a la hora de defender públicamente las políticas desregulatorias. Al respecto, consultar Azpiazu (1999[d]).

7 Ver los trabajos citados en la Nota 1.

8 Algunos de los trabajos representativos de esta corriente son: Grindle (1991); Meier (1991); Shapiro y Taylor (1991).

9 En los trabajos de los pensadores de la Economía Política Positiva (ver cita anterior) se define *sociedad rentista* como aquella en la que el Estado se usa para maximizar ganancias económicas en beneficio de determinados grupos de interés.

10 Algunos autores prefieren referirse a este período con el nombre de “década regresiva”, debido a la profunda reestructuración regresiva de los ingresos, la caída del producto nacional y de la actividad industrial, entre otros indicadores claves. Al respecto, consultar Azpiazu (1991 y 1994) y Nochteff (1994).

11 Las medidas propuestas por el *establishment* de Washington fueron resumidas en Williamson (1990). Sobre la repercusión local del CWconsultar Fannelli, Frenkel y Rozenwurcel (1990).

12 Resulta interesante destacar que en el discurso de los economistas y funcionarios que adhieren al CW, se evita mencionar la palabra *desarrollo* que es reemplazada por *crecimiento*, asimilando así ambas expresiones.

13 Para una explicación detallada del funcionamiento económico del denominado “ciclo populista”, según la mirada neoliberal, ver Dornbusch y Edwards (1990).

14 Tal como afirma Joseph Stiglitz: “El éxito del Consenso de Washington como doctrina intelectual se basa en su simplicidad: las políticas recomendadas pueden ser administradas por los economistas utilizando poco más que simples marcos contables. Unos pocos indicadores económicos -inflación, crecimiento de la oferta de dinero, tasas de interés, déficit presupuestario y comercial- pueden servir para fijar una serie de recomendaciones de política” (Stiglitz, 1998: 694). Falta completar la referencia en la bibliografía.

15 Es indispensable insistir en el hecho de que si bien se trata de una propuesta articulada y pensada para los países latinoamericanos, en cada uno de ellos adquiere características particulares según la redefinición que de ella realizan los sectores dominantes.

16 Algunos trabajos representativos de esta corriente se encuentran en Bresser Pereira Bresser Pereira (1991, 1993 y 1998).

17 Entre otros, ver Evans (1992), Haggard y Kauffman (1995) y Kahler (1990).

18 Según la interpretación de Peter Evans, los estados que son exitosos en cuanto a proveer el marco para el buen funcionamiento del mercado son los desarrollistas, ya que extraen excedentes, pero también ofrecen bienes colectivos, fomentan perspectivas empresariales de largo plazo en las élites privadas a partir del incremento de los incentivos para participar en inversiones innovadoras y disminuyen los riesgos propios de tales inversiones. Ver Evans (1992).

19 Una vez más es John Williamson el que resume las características de este nuevo consenso. Ver Williamson (1998).

20 Para el Banco Mundial, la capacidad institucional está definida por “las posibilidades de aplicar medidas colectivas con el menor costo posible para la sociedad [...] comprende la capacidad administrativa o técnica de los funcionarios públicos [...] pero además abarca los mecanismos institucionales más profundos que establecen el margen de flexibilidad, las normas y las limitaciones con que deben contar los políticos y los funcionarios públicos para actuar en pro del interés colectivo” (Banco Mundial, 1997: 89).

21 Sobre este punto, consultar Basualdo y Lozano (2000).

22 Son muchos los trabajos que explican en detalle las características del proceso de acumulación durante este período. Por ejemplo, consultar Braun (1973); Diamand (1973); Díaz Alejandro (1991); Ferrer (1962); Nochteff (1994) y Pucciarelli (1994). Con respecto a los rasgos del patrón distributivo consultar Canitrot (1975), y en cuanto a la política económica y la conflictividad social durante esta etapa, ver Mallon y Sourrouille (1973) y Portantiero (1977).

23 O'Donnell (1976).

24 Para una caracterización detallada de este tipo de régimen, ver Pucciarelli (1994).

25 Para un análisis completo de la política económica desarrollada durante el autodenominado "Proceso de Reorganización Nacional", ver Canitrot (1980 y 1983); Azpiazu, Basualdo y Khavisse (1986); Schvarzer (1984); Sourrouille (1982), entre otros.

26 Los trabajos más destacados sobre endeudamiento externo durante este período son los de Basualdo (1987 y 2000[a]) y Schvarzer (1988).

27 Sobre el proceso de reestructuración del sector industrial durante este período, consultar Kosacoff (1993) y Azpiazu, Basualdo y Schorr (2000).

28 Sobre Promoción Industrial, consultar Ferrucci (1986); Schvarzer (1987); Azpiazu y Basualdo (1987). Sobre endeudamiento, Basualdo (1987 y 2000[a]); Schvarzer (1988) y sobre enriquecimiento de los grandes agentes económicos, Azpiazu et al (1986).

29 El análisis exhaustivo de este proceso de conformación de un nuevo poder económico en la Argentina se encuentra en Azpiazu, Basualdo y Khavisse (1986) y en Acevedo, Basualdo y Khavisse (1990). Sobre la presión que ejerce este sector a través de las corporaciones o grupos informales que lo representan, se destaca el trabajo de Ostiguy (1990).

30 Sobre las características propias de este tipo de régimen, consultar Frenkel (1989).

31 Algunos de los trabajos más destacados sobre las características de la política económica de este período se encuentran en Damill y Frenkel (1991 y 1994); Damill, Frenkel y Rozenwurcel (1989) y Fanelli y Frenkel (1989).

32 Ver Basualdo (1992) y Levit y Ortiz (1999). Una visión alternativa sobre lo que representó la crisis hiperinflacionaria se encuentra en Halperin Donghi (1994).

33 Ver especialmente Llach (1997).

- 34 Con respecto a la discusión de estas leyes claves de la reestructuración económico-social de los años noventa en el ámbito parlamentario, ver Duarte (1999).
- 35 Sobre las características centrales de estos dos primeros años del gobierno menemista, y las razones que impidieron la estabilización macroeconómica, ver Gerchunoff y Torre (1996); Gerchunoff y Machinea (1994); Frenkel (1997) y Damill y Frenkel (1994).
- 36 Con relación a estos temas, se pueden consultar los siguientes trabajos: Altimir (1997), Beccaria (1993 y 1997); Giosa Zuazua (1999); Murmis y Feldman (1992); y Pucciarelli (1998).
- 37 El desarrollo pormenorizado de estos cuatro procesos se encuentra en Pucciarelli (1998).
- 38 Al respecto, consultar Martuccelli y Svampa (1997).
- 39 Al respecto, ver Farinetti (1999).
- 40 Ver al respecto Basualdo (1999 y 2000[b]).
- 41 La idea de “re-regulación” de mercados se encuentra ampliamente desarrollada en Azpiazu (1994 y 1999[a]).
- 42 Con respecto a los efectos propios de la “desregulación” de estos mercados, consultar los trabajos de Azpiazu (1999[c]) y de Abeles, Forcinito y Schorr (1999).
- 43 La idea de las múltiples transferencias de ingresos se encuentra desarrollada en Kulfas (1999).
- 44 El desarrollo de esta idea está presente en el artículo de Martín Schorr publicado en el suplemento *Cash* del diario *Página/12* del 6 de mayo de 2001, bajo el título: “El papel de (la caída de) los salarios en las disputas en torno de la Convertibilidad”.
- 45 Entre ellos se destacan los trabajos de Nochteff (1994, 1998, 1999); Azpiazu (1997); y Basualdo (2000[b]).
- 46 Por ejemplo, durante la segunda fase de industrialización sustitutiva, distintas fracciones de la cúpula empresaria sostuvieron diversos proyectos políticos dando lugar a un particular sistema de alianzas entre distintas fracciones de la burguesía y de otras fracciones de clase. Al respecto, consultar O’Donnell (1976).
- 47 Una detallada definición de este concepto se puede encontrar en Nochteff (1998).

48 Para Schumpeter (1957) el desarrollo se produce debido a que las élites económicas son capaces de crear posiciones monopólicas mediante procesos de innovación que permiten la obtención de cuasi rentas tecnológicas transitorias.

49 En este trabajo, y a los efectos de su identificación empírica, se considera que la cúpula empresaria está conformada por el conjunto de las primeras doscientas empresas, según sus respectivos volúmenes de venta anuales.

50 Consideraciones extraídas de Azpiazu (1997).

51 Un desarrollo mucho más extenso de esta idea se encuentra en Basualdo (2000[b]).

52 La explicación de cada una de las categorías que integran esta tipología se encuentra en Basualdo (2000[b]) y en Azpiazu (1997).

53 Estas conclusiones se encuentran en Basualdo (2000[b]).

54 Tal como lo demuestran los trabajos de Basualdo (1999 y 2000[b]), y Azpiazu (1997 y 1999[b]).

55 Sobre las principales características del sector supermercadista en la Argentina, consultar Devoto y Posada (1999).

56 Para un análisis de las ventajas y desventajas que presenta la nueva ley, ver García (2000).

57 Sólo para dar un caso ilustrativo, en los EE.UU. se puede prohibir una fusión empresaria en un sector económico moderada o altamente concentrado, cuando la misma implica un control de más del 10% del mercado en cuestión.

58 Sobre este tipo de fusiones y sus peligros, pensadores neoliberales de la talla de Paul Samuelson y William Nordhaus afirman que “La ley antimonopolio, además de limitar la conducta de las empresas existentes, impide las fusiones que reducen la competencia. Actualmente las fusiones horizontales (de empresas de la misma industria) constituyen la principal fuente de preocupación, mientras que las fusiones verticales y de consorcios tienden a tolerarse” (Samuelson y Nordhaus, 1996: 344).

59 Al respecto, consultar el artículo “Carrefour rechaza las presiones por los precios”, publicado en Diario Clarín, 11 de julio de 2000.