

La Ofensiva de 1976

Seis lecturas de economía política

Lucio Geller



cicso + mónadanomada

GELLER, LUCIO

La ofensiva de 1976: Seis lecturas de economía política / Lucio Geller;
compilación de Lucio Geller; 1a ed. - comp. - José Ingenieros:

Mónadanomada ed.; C. A. de Buenos Aires: CICSO, 2021.

Libro digital, PDF

Archivo digital: descarga y online

ISBN 978-987-48247-0-7

1. Lucha de Clases. 2. Economía Política Argentina. 3. Dictadura Militar. I. Cardinale,
Hernán, ed. II. Geller, Federico, ilus. III. Título.

CDD 338.900982

© Lucio Geller; 2021

© CICSO; 2021

© mónadanomada; 2021

Para contactar al autor: geller.lucio@gmail.com

Imágenes de portada: Federico Geller

Edición: Hernán Cardinale

mónadanomada ediciones / www.monadanomada.com.ar
ediciones@monadanomada.com.ar

CICSO / Centro de Investigaciones en Ciencias Sociales

Defensa 649, 4° B – C. A. de Buenos Aires

www.cicso.org / cicso1966@gmail.com

La presente edición es fiel a la versión impresa en papel.

LIBRO DIGITAL de libre descarga en www.monadanomada.com.ar y www.cicso.org

Ningún derecho reservado, exceptuando su uso comercial.

Está permitido compartir esta obra sin aviso previo alguno.

Agradecemos su difusión citando siempre la fuente y brindando nuestros
contactos para profundizar debates y favorecer próximas investigaciones.

Hecho el depósito que establece la Ley 11.723

Editado en Argentina • junio 2021

Lucio Geller

La Ofensiva de 1976

Seis lecturas de economía política

CICSO - monadadomada

| | |
|--|-----|
| <i>Presentación</i> | 9 |
| <i>Introducción</i> | 11 |
| <i>Lectura 1 – septiembre de 1979</i> | |
| La ofensiva del '76 | 17 |
| 1. Algunos antecedentes del programa económico-militar | 18 |
| 1.1. Conflictos sociales en el patrón previo de acumulación | 18 |
| 1.2. Actores sociales de la iniciativa política de marzo de 1976 | 33 |
| 1.3. Contenido económico de la iniciativa política | 47 |
| 2. Objetivos inmediatos del equipo económico-militar | 51 |
| 2.1. Salarios | 53 |
| a) Salarios de acumulación | 53 |
| b) Salarios diferenciales | 56 |
| 2.2. Excedente relativo de población | 62 |
| a) Ajuste de las tarifas de empresas públicas | 68 |
| b) Reforma del sistema financiero y liberación de las tasas de interés | 68 |
| c) Retraso del tipo de cambio “libre” en relación al tipo de cambio de paridad | 70 |
| d) La reforma arancelaria y las rebajas coyunturales de aranceles | 71 |
| 3. Redefinición del papel del estado | 73 |
| 4. Punto y aparte | 76 |
| <i>Lectura 2 – julio de 1980</i> | |
| Enfrentamientos financieros en Argentina | 79 |
| Dos momentos | 83 |
| Hacia un capital financiero | 86 |
| Crimen y castigo | 90 |
| Suma y sigue | 95 |
| El principio de correspondencia | 102 |

Lectura 3 – septiembre de 1980

| | |
|---|-----|
| Argentina: Redefiniciones tácticas de la oligarquía financiera | 105 |
| Una nueva etapa | 106 |
| Reacciones en cadena | 108 |
| La contraofensiva oficial | 111 |
| Fines y medios | 112 |
| Después de los anuncios | 114 |
| Desafíos a la hegemonía | 116 |

Lectura 4 – octubre de 1980

| | |
|---|-----|
| Las iniciativas en el sector externo de la oligarquía financiera | 119 |
| Los mercados externos como desahogo de excedentes | 120 |
| Coyuntura económica y exportaciones (1976...) | 125 |
| Los mercados externos para la generación de excedentes | 128 |
| ALADI sí, ALALC no | 132 |
| El juego del libre comercio | 134 |
| El juego alternativo | 137 |
| Las negociaciones con Uruguay y México | 139 |
| Argentina y Brasil: ¿un solo corazón? | 144 |
| Algunos elementos de la coyuntura brasileña | 144 |
| Las relaciones comerciales bajo vigilancia | 150 |
| Los negocios a la vista | 154 |
| Fuerzas armadas y capitalismo financiero | 157 |
| Los silos del mundo | 160 |
| Moralejas | 163 |

Lectura 5 – marzo de 1981

| | |
|--------------------------------|-----|
| Pérdida de la hegemonía | 165 |
| La burguesía se fractura | 166 |
| La burguesía se agita | 169 |
| La fuerza del ministro | 171 |

| | |
|---|-----|
| Las fuerzas del general | 174 |
| “Entre bueyes... hay cornadas” | 176 |
| Balance del encuentro | 178 |
| | |
| <i>Lectura 6 – junio de 1981</i> | |
| Análisis de situación de relaciones de fuerzas (Argentina 1974-81) | 181 |
| 1. Las relaciones de fuerza | 182 |
| <i>Primera proposición:</i> Las relaciones internacionales siguen a las relaciones sociales fundamentales | 182 |
| <i>Segunda proposición:</i> Encontrar la relación justa entre lo orgánico y lo ocasional | 184 |
| <i>Tercera proposición:</i> La distinción de los momentos o grados de la relación de fuerzas | 187 |
| Extensión del concepto de lucha política | 191 |
| Coyuntura económica y política económica | 199 |
| 2. Los cambios en las relaciones de fuerzas (Argentina 1974-1981) | 204 |
| <i>Primera etapa coyuntural (julio 1974-marzo 1976)</i> La desestabilización del gobierno peronista | 208 |
| <i>Segunda etapa coyuntural (abril 1976-diciembre 1978):</i> La hegemonía de la oligarquía financiera sobre las fracciones burguesas | 211 |
| <i>Tercera etapa coyuntural (enero 1979-marzo 1981):</i> Ofensiva y declinación de la oligarquía financiera | 215 |
| <i>Cuarta etapa coyuntural (abril 1981-?):</i> El repliegue del capital financiero | 221 |
| | |
| Epílogo – mayo de 2021 | 229 |
| Salarios y productividad | 229 |
| La oligarquía financiera | 241 |
| Conclusiones del epílogo | 247 |

Presentación

El trabajo que a continuación presentamos refiere al estudio de los enfrentamientos interburgueses en la Argentina, y constituye uno de los campos de problemas del Programa de Investigación del Centro de Investigaciones en Ciencias Sociales (CICSO).

La importancia de dar a conocer estas investigaciones hace inteligible una serie de aspectos teórico-metodológicos, conceptuales, que articulan a un conjunto de nuestras investigaciones.

También el reconocimiento de distintas generaciones de investigadores en CICSO, que se formaron en la lectura y diálogo permanente con los trabajos de Lucio Geller, buscando un modelo de análisis de situación, sin dejar de lado un rearme intelectual, político y moral.

En este sentido, una situación de lectura no está por fuera de una relación de fuerza, por eso estas investigaciones son una convocatoria al rearme intelectual allí donde no sólo es necesario, sino donde su lectura lo hace posible.

CICSO

Buenos Aires, marzo de 2021

Introducción

Se han reunido en esta publicación seis artículos que escribí durante mi exilio en México (1977-1984) sobre la política económica de la dictadura argentina iniciada en marzo de 1976. Cada artículo —en adelante *Lectura*, para esta edición—, referencia en una nota al pie, dónde y cuándo fue originalmente publicado. ¿Por qué este impulso de publicar hoy el presente texto en formato digital? ¿Por qué referirme hoy a una coyuntura ubicada cuatro décadas atrás? ¿Acaso no fueron publicadas suficientes lecturas de ese período?

Exilado en México DF (1977), me propuse el seguimiento de la política económica de la dictadura argentina como actividad militante, con las limitadas fuentes de información en tiempos sin Google. Como podrá apreciarse en las notas a pie de página, cada artículo era una lectura de los sucesos argentinos a medida que éstos se producían para información de la colonia de exilados argentinos y latinoamericanos.

Mis primeros dos años de estadía en México DF estuvieron comprometidos en trabajos demográficos, primero en el Colegio de México y seguidamente en la Comisión Económica para América Latina (CEPAL). Desde inicios de 1979 fui docente investigador en el Centro de Investigaciones y Docencia Económicas (CIDE), en el Departamento de Economía Internacional, donde mi responsabilidad incluyó docencia y dirigir una revista que titulé *Mapa Económico Internacional*. Mi tiempo, entonces, estaba dividido entre mis responsabilidades contractuales y mi militancia de exilado en la Casa Argentina de Solidaridad (CAS). El conjunto de artículos refleja mi participación en debates sostenidos en esa Casa con exilados de otras corrientes políticas, de otras prácticas de investigación y comunicación, todos interesados en publicar la interpretación de

los eventos argentinos. El lector informado con los acontecimientos de entonces, según la perspectiva de hoy, advertirá que hubo de mi parte una interpretación de la política económica del régimen militar cercana a la economía política; en definitiva, una lectura diferente.

La lectura invita a transportarse en orden sucesivo a cada una de las fechas de los artículos de este texto: septiembre 1979, julio 1980, setiembre 1980, enero 1981, marzo 1981 y junio 1981. Desde esas posiciones temporales podrá compartir, o no, los mapas de correlaciones de fuerzas trazados en el texto. Cada *Lectura*, entonces, debiera considerarse un mapa como aquellos que los cartógrafos trazaban en viajes exploratorios para describir el continente y su contenido.

Las lecturas tienen un método en común, susceptible de ser aplicado a otras situaciones coyunturales. Esta compilación contiene en las primeras cinco *Lecturas* una interpretación del golpe de 1976 y los esfuerzos de la dupla Videla-Martínez de Hoz por construir la hegemonía de la oligarquía financiera sobre otros grupos económico-financieros. Una de esas *Lecturas* destaca el momento de inflexión de la pretendida hegemonía y su decadencia. También reparará el lector que la tarea quedó temporalmente trunca. No fue cubierto en su totalidad la presidencia de Viola ni siquiera hubo referencias a las políticas económicas de Galtieri y Bignone. La dictadura ya había iniciado su debacle en 1981, y el partido militar estaba sumido en discusiones internas ante la inevitable salida política. La política económica en esas tres presidencias sucesivas de corta duración fueron intentos fallidos por resolver los problemas creados por Martínez de Hoz, el primer ministro de la dictadura que se hizo eco de las voces neoliberales que empezaban a escucharse en el hemisferio norte como respuesta a la crisis del petróleo. La última *Lectura* es un documento fechado en junio de 1981 para su publicación por CICSO (Centro de Investigaciones en Ciencias Sociales). Ahí expongo el método de reflexión que sustenta a las

Lecturas anteriores e incluyo una identificación de cuatro etapas, coyunturas en secuencia, entre 1974 y 1981.

No pude cubrir la política económica de la dictadura hasta su final. En primer lugar, invoco mis relaciones de trabajo en CIDE; la publicación de cada número del Mapa Económico Internacional estaba prevista para aparecer por semestre pero demoraba nueve meses hasta entrar en circulación. Por otro lado, la agitación política en la sociedad argentina frente al deterioro del régimen militar dio un giro al clima del exilio: el retorno a la democracia como alternativa más probable sugería que el exilio también llegaría a su fin. Las conversaciones entre exilados reconocían nuevos ejes. Restablecer las conexiones para una nueva inserción en Argentina ocupaba más atención que interpretar y publicar los acontecimientos que seguían sucediéndose en el país. Además, la colonia de exilados latinoamericanos tuvo que compartir con el pueblo mexicano el “ajuste del cinturón”, el colapso de la economía mexicana, cuando el precio del petróleo se derrumbó en 1982. El gobierno mexicano decidió, entre otras medidas recesivas, adoptar una devaluación drástica de la moneda nacional. El dólar pasó de 22 a 70 pesos mexicanos con el consiguiente impacto en las economías familiares. Conseguí entonces una asesoría en el Consejo Nacional de Población del gobierno mexicano que limitó mi tiempo de análisis de la situación argentina¹.

El retorno del exilio argentino no fue una fuerza organizada con perspectivas políticas compartidas como idealmente concibiera Osvaldo Bayer. Algunos exilados habían echado raíces definitivas

1. Lo que siguió a Martínez de Hoz fue un regreso a prácticas conocidas en Argentina que incluyeron devaluaciones sucesivas para taponar los repetidos desequilibrios. Las medidas adoptadas perdieron su rumbo neoliberal. Jorge Wehbe, ministro de economía de Bignone, último presidente militar, puso en setiembre de 1982 “bajo control del Gobierno los productos de 675 empresas”, debido a «la necesidad de “resguardar el salario real”, amenazado por una “estructura industrial monopólica”. En noviembre de 1982, el presidente del Banco Central dispuso la estatización de la deuda de empresas privadas.

en México. En mi caso, quería volver al Sur como la mayoría, pero no me reconocía en ninguna de las fuerzas políticas que pugnaban en la Multipartidaria (una convocatoria amplia de fuerzas políticas argentinas), ni entreveía un espacio para mi inserción ocupacional en Argentina. Los compañeros de mi corriente política en la CAS tomaron rumbos diversos. Por mi parte recurrí a mis relaciones chilenas con actuación en el ámbito internacional; una de ellas me ofreció en 1984 un puesto de trabajo en la OIT (Organización Internacional del Trabajo) de manera que retorné a mi vieja patria adoptiva, Chile, donde me desempeñé otros catorce años². Transcurrido ese lapso, me integré al gobierno socialista de la ciudad de Rosario en 1998 y, luego, a la experiencia frentista de gobierno de la provincia de Santa Fe inaugurada por Hermes Binner en 2007.

En el año 2020 los artículos que aquí presento habían acumulado polvo. Fue entonces que tuve un intercambio frecuente de comunicaciones con dos jóvenes investigadores, interesados en mis antecedentes y formación. Matías Feito, investigador del CICSO, provocó mi interés para releer mis viejos materiales sobre la política económica de la dictadura, y compilarlos en un libro con formato digital. CICSO (un instituto de investigación de filiación marxista) había publicado décadas atrás tres trabajos míos, uno de los cuáles es la sexta *Lectura* de esta publicación. Feito había observado que la experiencia chilena del gobierno de Salvador Allende había marcado mi interpretación de la coyuntura política argentina como una sucesión de enfrentamientos entre actores sociales. En efecto, cualquiera que hubiera vivido la experiencia chilena no podría explicar la política económica partiendo desde el Estado como árbitro de intereses, o analizando el impacto de los instrumentos sobre

2. Después de un período de adaptación en la OIT tuve la libertad de definir mi tema: salarios, productividad y cambio tecnológico. Mis funciones me permitieron profundizar en el funcionamiento del modo de producción capitalista en economías subdesarrolladas. Es decir, eludí el tratamiento de una formación social tan en boga en esos años para criticar la insuficiencia de la teoría marxista ante las realidades latinoamericanas.

variables económicas, como tampoco apelando a una visión estructuralista, aún de tinte marxiana, donde los actores sociales son ubicados sin capacidad y voluntad de respuesta. Acepté la provocación en el entendido que una lectura de ese pasado de enfrentamientos en Argentina contenía un método rescatable. Es decir, otros investigadores jóvenes, en trance de estudiar situaciones de coyuntura, contarían con una experiencia, a mejorar por supuesto, donde las dimensiones de poder estén distribuidas con distinto peso entre grupos económicos y bloques sociales. Se habilitaría así una reconstrucción de la coyuntura que jerarquizase la tríada de contradicciones orgánicas-conflictos sociales-enfrentamientos políticos como artefacto útil para comprender la política, en particular a la política económica, en una arena donde todos los conceptos y movimientos de la guerra son identificables. Esta perspectiva es más sugerente que enfocar la política económica desde el fetiche Estado.

Juan Pablo Gauna, compañero del partido socialista, autor de una tesis para el doctorado en ciencias sociales sobre la revista *Controversia*, editada en México por exilados argentinos, me convocó a responder unos cuestionarios referentes a mi trayectoria profesional. Respondí a esos cuestionarios con convicción, a veces extendiéndome con más detalles de lo necesario. Las preguntas me obligaron a releer los artículos de esa revista, en particular aquellos referidos a la política económica del régimen militar, para evaluar la relevancia de mis reflexiones. Concluí que siguen guardando relevancia para entender a ese período y sus antecedentes. De ahí que esta versión impresa incluya un epílogo.

En definitiva, el intercambio con los jóvenes investigadores operó como estímulo para decidirme a trabajar en este texto. Agradezco a Carina Frid y Marcelo Mariani de CEHIPE (Centro de Estudios Históricos e Investigación Parque de España, Rosario) las atenciones que tuvieron con mi propósito, transformando impresos viejos a formatos PDF; también a Matías Feito por el tiempo que dedicó a presentar esos formatos para mi trabajo de edición. Los artículos se presentan como fueron escritos. El único valor agregado

ha sido mi tiempo dedicado a pulir algunos párrafos, u ordenarlos, para una lectura menos trabada o más amable, según el caso.

Del período de exilio tengo presente en especial mi relación con Juan Carlos Marín. Esa relación se inició en Chile, continuó en Argentina y se reforzó en México. En México ya había incorporado a Kalecki en mis tareas docentes. Marín me introdujo a Foucault, Clausewitz y Gramsci. Estos autores están presentes en todo el texto, a veces entrelineas y otras veces explícitamente.

L. G.

Rosario, mayo de 2021.

La ofensiva del 76³

Septiembre de 1979

Apuntamos a largo plazo a la construcción de un sistema de indicadores que contribuya a actualizar el estado de los conflictos sociales en Argentina. El trayecto teórico y metodológico hacia ese objetivo resultará necesariamente dificultoso por la novedad de la meta propuesta. Incluso la elección del punto de partida de ese programa (las ideas contenidas en este trabajo) es una materia inicial de discusión. En particular, podría llamar la atención que no abundemos en datos estadísticos que den cuenta de los cambios en los niveles de actividad global y sectoriales, ni a las variaciones en la tasa de inflación, empleo y desempleo. Son temas de indudable importancia, especialmente los últimos, que forman parte de los comentarios cotidianos de los economistas, la prensa y la ciudadanía. Hemos optado en esta oportunidad por una identificación inicial de los conflictos sociales, aludiendo a las manifestaciones más evidentes en el periodo 1955-1976, y cómo empezaron a redefinirse a partir de ese último año. De ahí que consideremos que los datos de las variables económicas arriba señaladas, en tanto resultados del carácter e intensidad de los enfrentamientos sociales y políticos, deban ser incorporadas más adelante con información de variadas fuentes.

El lector apreciará que utilizamos repetidamente las expresiones equipo económico-militar, plan económico-militar, conducción económico-militar. De este modo, destacamos que la impronta

3. Publicado originalmente bajo el mismo título en *Estado y proceso de acumulación*, Centro de Investigación y Docencia Económica (CIDE), Departamento de Economía de América Latina, septiembre 1979.

militar signó la violencia y la complicidad con los actores civiles decididos a imponer otro patrón de acumulación.

1. ALGUNOS ANTECEDENTES DEL PROGRAMA ECONOMICO-MILITAR

1.1. Conflictos sociales en el patrón previo de acumulación

A fines de la década de los sesenta empezaron a escucharse opiniones técnicas fundamentadas acerca del agotamiento del proceso de sustitución de importaciones en Argentina. Al menos, se criticaba seriamente las características que ese proceso había asumido⁴.

De la etapa fácil de sustitución de importaciones, cuando se instalaron las industrias livianas de bienes de consumo (textiles, alimentos y bebidas), se había pasado a la producción interna de bienes de consumo durables (vehículos), bienes intermedios (petróleo y metales), y bienes de capital (maquinaria eléctrica y no eléctrica). El coeficiente de importaciones respecto al producto bruto interno (PBI) llegó a alcanzar un piso mínimo: en adelante, una nueva compresión de ese coeficiente aparecía difícil.

Ese proceso de industrialización fue posible por un abundante arsenal de medidas proteccionistas: tipos de cambio diferenciales, aranceles aduaneros, crédito barato, tarifas públicas subvencionadas. Aun cuando desde el Estado cada nuevo gobierno se proponía la corrección de los obstáculos al crecimiento, la institucionalidad protectora de la industria no registró modificaciones sustanciales; incluso aparecieron distintas formas de exención impositiva que beneficiaban a las exportaciones no tradicionales.

4. Mario Brodersohn (compilador), *Estrategias de industrialización para la Argentina*, Instituto Torcuato Di Tella, Buenos Aires, 1970.

La “modernización” del aparato productivo requería superar los obstáculos que dificultaban el dinamismo del proceso de acumulación: la restricción de divisas (para habilitar la importación de bienes de capital asociados a mayor productividad), la restricción del mercado nacional (sin mercados externos era difícil producir con economías de escala) y la relación salarios-productividad (para mayor competitividad de sectores industriales en los mercados internacionales).

El país había adquirido un perfil económico (según el peso relativo de la industria, la agricultura y los servicios) y manufacturero (diversificación de ramas industriales) a semejanza de los países centrales. Sin embargo, los indicadores comparados de eficiencia, eficacia y efectividad de su sector industrial eran desfavorables para el país. Los propósitos de alterar estos indicadores fueron causa y efecto de agudos enfrentamientos entre clases y fracciones de clase que decidieron la variabilidad de las políticas económicas desde 1955 en adelante. La inestabilidad política se caracterizó por la sucesión de gobiernos civiles y militares. Las fuerzas armadas estuvieron involucradas en bandos opuestos, incluso en el campo de batalla⁵. Cada equipo económico en la sucesión de gobiernos alteraba las reglas de juego para llevar agua al molino de aquella fracción burguesa que representaba.

El proceso sustitutivo de importaciones había alcanzado la cota de su mercado interno (una población y un ingreso per cápita correspondientes a un rango medio en la estratificación de países); en adición, la oferta en cada submercado de bienes industriales durables estaba parcelada entre varias firmas que competían entre sí por calidad y precios internos, todas contando con el común denominador de protecciones directas o indirectas frente a la competencia internacional⁶. La imposibilidad de generar economías

5. Recuérdese el enfrentamiento militar entre “azules” y “colorados”.

6. La parcelación de los submercados era justificada con el argumento de que la concurrencia de varias empresas minimizaba los riesgos de una oferta que dependiese

de escala se tradujo en altos costos de producción; las condiciones de rentabilidad sólo fueron posibles a partir de una política que divorciara la estructura interna de precios de los precios relativos internacionales, y que apelara a la devaluación para deprimir los salarios. El peso elevado de los costos fijos por unidad de producción debió conspirar contra el *aggiornamento* tecnológico de las empresas. En esas condiciones, no debiera sorprender que el desarrollo de las fuerzas productivas hubiese perdido ímpetu ya que el proceso de inversión real, del sector privado en particular, no era significativo.

En el caso de la agricultura, por ejemplo, los precios elevados de tractores y otros insumos básicos como fertilizantes significaron que los productores agropecuarios debían pagar más unidades de su producción por unidad de capital constante que en el caso de libre importación. El resultado notorio fue debilitar la penetración de relaciones capitalistas en el sector agropecuario de exportación para aumentar la productividad de las tierras. Esta anotación destaca un obstáculo para el sector agropecuario derivado del proceso de industrialización que no debiera omitirse en el cuadro de las contradicciones sociales.

Distintamente, las opiniones más usuales para explicar la continuidad de la producción extensiva agropecuaria han aludido a la concentración de las relaciones de propiedad⁷, o a la inestabilidad de los ingresos percibidos por el sector rural⁸. Según la primera opinión, la percepción de una renta diferencial elevada a nivel interna-

exclusivamente de una empresa, especialmente si ésta fuese extranjera; de esta manera, se garantizaba la continuidad de la oferta y la competencia por precios y calidades. Por cierto, la parcelación era también resultado de la presión de empresas extranjeras para las cuales cualquier mercado, por reducido que fuera, atendía a sus necesidades presentes y futuras de expansión.

7. M. Peralta Ramos, *Acumulación del capital y crisis política en Argentina*, Siglo XXI, México, 1978, p. 335.
8. G. O'Donnell, "State and alliances in Argentina, 1956-1976", revista *Iberoamericana*, 1978, vol. VIII, pp. 32-33.

cional habría inhibido una conducta capitalista de parte de los empresarios agropecuarios a favor de la inversión y la producción más intensiva. Según la segunda opinión, las oscilaciones frecuentes de los precios percibidos entorpecían el proceso de inversión debido, en este caso, a otro criterio racional: los productores procuraban sus ganancias alternando entre diversos cultivos y cría de ganado según los precios relativos de esas producciones. Esta conducta favorecía la producción extensiva, privilegiando la renta de la tierra por sobre la ganancia capitalista en la producción agropecuaria.

En referencia a los precios percibidos por el sector agropecuario, la variabilidad de los derechos de exportación debe ser incluida para configurar los conflictos sociales. Ello resulta de los efectos esperados de la aplicación de esos derechos: una impronta ricardiana referida al abaratamiento de los salarios como consecuencia de precios menores en la canasta de consumo de los trabajadores; una reducción del costo de los insumos para el sector agroindustrial; y una contribución para el financiamiento del déficit público que beneficia preferentemente a otros sectores distintos al agropecuario.

En el sector industrial han ocurrido efectos similares. A medida que la estructura industrial se diversificaba, la protección arancelaria en cada subsector industrial sustitutivo repercutía en el precio final de otros subsectores eslabonados en la cadena de valor. El resultado obvio ha sido que, en comparación con los precios internacionales, resultasen relativamente favorecidas aquellas ramas cuyos insumos provienen principalmente del sector primario, y desfavorecidas aquellas otras cuyos insumos son mayoritariamente industriales⁹.

Cuando una devaluación encarecía los precios de bienes de capital importados, los ahorros monetarios acumulados para inversión resultaban insuficientes para la formación prevista de capital privado productivo; era entonces necesario recurrir al crédito

9. En M. Brodersohn, *op. cit.*, p. 16.

bancario¹⁰. No es de extrañar, entonces, que la economía argentina haya registrado bajas tasas promedio de inversión y crecimiento. Nos interesa anotar la formación de capital como factor inhibitorio del crecimiento económico que tuvo lugar en Argentina, ya que advertimos que la explicación “clásica” del lento aumento del PBI pone énfasis en las restricciones periódicas del sector externo que definen el cíclico *stop-go-stop-go* destacado por algunos autores¹¹.

Por supuesto, un lento crecimiento de la economía en su conjunto, acoplado a nuevos emprendimientos industriales a medida que avanzaba el proceso sustitutivo, supuso que quedaran rezagadas otras ramas industriales, preferentemente vegetativas, sin aumentar sus respectivas productividades. Estas modalidades de crecimiento debieron haber tensado en Argentina los conflictos sociales interburgueses que giran, en toda sociedad capitalista, alrededor de la distribución del excedente económico (plusvalía + renta agropecuaria), expresando finalmente tasas diferenciales de rentabilidad entre los sectores productivos.

Sin embargo, los conflictos interburgueses no resultaron únicamente de los factores hasta ahora anotados. La limitación para la industria de trabajar únicamente para el mercado interno ha tenido otras connotaciones que pasamos a referir brevemente.

Argentina es un país con un tamaño medio de población de acuerdo a ciertos criterios de comparación internacional (20 millones de habitantes en 1958 y 26 millones en 1978). Esa población tiene características para aportar al cuadro de situación económica. El aumento vegetativo de la población es reducido (1,3% estimado para el periodo 1975-1980), más próximo a las tasas registradas en los países centrales que a las de países periféricos. Una tasa baja de crecimiento vegetativo anticipa, y esto es válido para cualquier

10. Para aquellas fracciones sociales ligadas al capital financiero, su acceso a créditos con tasas favorables les daba una ventaja de rentabilidad, en particular si las tasas eran negativas por la inflación.

11. G. O'Donnell, op. cit., pp. 34-35; M. Peralta Ramos, op. cit., pp. 104-105.

país, que el estímulo demográfico para la inversión es débil a menos que productividad y salarios crezcan en correspondencia. Las economías regionales del país, donde las densidades de población son bajas, no aportaban por población e ingresos al mercado interno de manera significativa. Por cierto, las relaciones capitalistas integraron a las economías regionales al espacio nacional de circulación de mercancías, aunque con términos desfavorables de intercambio para las primeras.

Consiguientemente, la reproducción ampliada en el sector industrial, limitada su expansión a las fronteras nacionales, podía fundarse sobre otras dos alternativas: la primera, un crecimiento continuo de la productividad del trabajo que alcanzase a todas las ramas productivas sin excepción, de modo que nuevas oportunidades de inversión y de incorporación de progreso técnico se apoyasen en un mercado de relaciones interindustriales más eslabonadas hacia adelante y atrás. Esta alternativa era difícilmente factible porque el aumento de la inversión estaba acotado por las restricciones del sector externo y, como fue anotado más arriba, por los precios internos elevados de bienes de capital e insumos básicos que reducían la significación real de los ahorros monetarios. La segunda alternativa, que no se dudó en ponerla en práctica, consistió en aumentar el gasto público para favorecer el crecimiento de las ramas industriales, en particular de aquellas empresas asociadas al Estado en cada etapa política.

El gasto público asumió sucesivamente las siguientes modalidades:

1. En la etapa de sustitución de las industrias livianas (1945-1955), el aumento de los empleos públicos fue una fuente adicional de la demanda global. La misma función, aunque de manera más indirecta, la cumplieron las inversiones en capital social básico, complementarias en alguna medida de los empleos públicos (inversiones en educación, salud, deportes, etc.).

2. En la etapa siguiente de sustitución más compleja, la inversión pública ganó posiciones; las inversiones en infraestructura para la producción superaron a las inversiones sociales¹².
3. Otra expresión del gasto público emergió posteriormente para sustentar el desahogo de algunos excedentes industriales en el exterior, compensando la diferencia entre los costos de producción internos e internacionales. Se trató de un sistema de incentivos (*draw-backs*, reintegros y reembolsos) por el cual se devolvía a las firmas exportadoras un porcentaje de derechos y recargos aduaneros pagados sobre los insumos importados para sus procesos de trabajo, y un porcentaje de gravámenes internos¹³. La importancia de esta modalidad resultó más cualitativa que cuantitativa debido a que su finalidad tenía límites muy estrechos: obviamente, no podía constituirse en el fundamento principal de una estrategia exportadora “no tradicional” por el gasto del sector público.

12. Sería muy importante disponer de información que permitiese conocer las ramas productivas, y especialmente las empresas, que son proveedores del Estado. Esta información permitiría arrojar muchas luces acerca de la simbiosis, tantas veces aludida, entre el Estado y las grandes corporaciones. Por ahora, sólo disponemos de algunos datos como aquéllos que indican que buena parte de las ventas de Fiat son adquisidores de ferrocarriles del Estado; la empresa Pirelli y Estándar Electric –filial ésta última de la ITT– proveen a la Empresa Nacional de Telecomunicaciones; el programa de inversiones de Yacimientos Petrolíferos Fiscales ha favorecido a importantes empresas argentinas. Estos son pocos ejemplos de un fenómeno de mucho mayor alcance.

13. Estos no fueron los únicos beneficios. A partir de 1967 se reconocieron exenciones a las firmas exportadoras del impuesto a las ventas, de impuestos internos, del impuesto a las ganancias sobre el sistema de devoluciones impositivas, y la posibilidad de deducciones del impuesto a los réditos de un porcentaje del valor exportado (M. Peralta Ramos, op. cit., pp. 354-355).

Esas tres modalidades del gasto público aportaron al crecimiento del producto bruto interno (PBI). El financiamiento de ese gasto, ingresos tributarios siempre a la zaga y endeudamiento (inflacionario) con el Banco Central, exigió que se operasen transferencias de ingresos desde otros sectores; el sector agropecuario fue un chivo emisario mediante los tipos diferenciales de cambio o los derechos a la exportación.

Hasta el momento, hemos identificado dos raíces de los conflictos interburgueses. Una de ellas alude a las condiciones sociales y técnicas de generación de la plusvalía cuyo indicador más relevante es el costo relativamente alto de producción de las ramas industriales, principalmente aquellas de bienes durables y de bienes de capital e insumos básicos. La otra raíz se refiere a las condiciones sociales de realización de la plusvalía, y sus indicadores más apropiados están referidos al financiamiento y destino del gasto público.

A continuación, nos referimos a un tercer factor de enfrentamientos interburgueses: el intenso proceso de concentración y centralización capitalista que tuvo como contrapartida la pérdida de posiciones de la pequeña y mediana burguesía en el circuito de los negocios. La contracción del empleo en estos estratos y el aumento de la nómina de trabajadores en las empresas concentradas contribuyen a entender algunas dimensiones de los acontecimientos políticos que precedieron y sucedieron al Cordobazo (1969)¹⁴. Para ello, recurrimos al cuadro 1.

14. Acción de masas y protesta social en Córdoba contra políticas de gobierno.

CUADRO I
*Estructura socio-ocupacional en algunas
ramas de actividad*

| | <i>Industria</i> | | <i>Agricultura</i> | | <i>Comercio</i> | |
|--------------------------------------|------------------|-------------|--------------------|-------------|-----------------|-------------|
| | <i>1960</i> | <i>1970</i> | <i>1960</i> | <i>1970</i> | <i>1960</i> | <i>1970</i> |
| Empleadores | 198 213 | 91 000 | 255 035 | 121 000 | 259 260 | 173 000 |
| Asalariados | 1 390 472 | 1 446 400 | 648 480 | 707 650 | 455 154 | 806 150 |
| Trabajadores por cuenta propia | 215 632 | 186 500 | 242 049 | 320 700 | 160 659 | 431 500 |
| Familiares no remunerados | 11 314 | 17 350 | 146 619 | 156 500 | 12 947 | 30 200 |

Fuente: Balvé, Beba y otros, *Los asalariados, composición social y orientaciones organizativas*, Cuadernos de Cicso, Serie Estudios 25, Buenos Aires, pp. 137-9.

Los datos confirman, desde otro ángulo, que el lánguido crecimiento económico en Argentina no fue incompatible con un crecimiento dinámico de las mayores empresas de la industria¹⁵; esto es, muchas empresas ganaron mercados a costa del desplazamiento de pequeños y medianos productores.

Más de 100 000 empleadores, y cerca de 30 000 trabajadores por cuenta propia, se retiraron de los mercados industriales en una década. Al juego de las leyes de la competencia, propias de toda situación de mercado, debieran agregarse los efectos de la política económica: en el año 1959, que precede al periodo en cuestión, se procedió a devaluar el peso como resultado de una crisis en la balanza de pagos.¹⁶ Entre otras medidas, esa devaluación perjudicó

15. J. Schvarzer, "Las empresas industriales más grandes de la Argentina. Una evaluación", *Desarrollo Económico* N° 66, julio-septiembre 1977. Ahí se anota (p. 330) que mientras la producción industrial se multiplicó por 2,7 en el periodo 1955-75, las grandes empresas multiplicaron sus ventas en pesos constantes entre 3,3 y 4 veces.

16. Frondizi tuvo cinco ministros de economía, entre ellos a Alvaro Alzogaray, Roberto Alemann y Jorge Wehbe, todos de ideología liberal.

notoriamente a muchas empresas endeudadas en moneda extranjera, y el deterioro de los salarios redujo la demanda para las ramas productivas donde concurrían numerosos productores. En 1962 volvió a aplicarse una devaluación y otra política recesiva como respuesta a una nueva crisis en el sector externo¹⁷.

En la agricultura, el cambio no fue menos expresivo: el número de empleadores se redujo a poco menos de la mitad, mientras aumentó el número de trabajadores por cuenta propia y familiares no remunerados (campesinos pobres y medios). Estos registros señalan conjuntamente la concentración en la propiedad de la tierra y la subdivisión de tierras de propiedad campesina.

La reducción en el número de empleadores y el aumento de los asalariados en el sector comercio indica a su turno la concentración de capitales en este sector; la multiplicación de los trabajadores por cuenta propia y de los familiares no remunerados en el sector comercio es otra muestra de ese proceso de debilitamiento social de la pequeña y mediana burguesía urbana.

El proceso arriba comentado permite entender las dificultades que debieron enfrentar aquellas fracciones burguesas que lograron sobrevivir en los estratos inferiores del empresariado argentino. No es extraño, entonces, las expectativas latentes que acompañaron al breve interregno de 1973-1974, y las frustraciones que siguieron en 1975.

Sin embargo, el sector asalariado fue el gran damnificado a medida que el proceso sustitutivo de importaciones iba encontrando sus límites y nuevas propuestas burguesas intentaban otros márgenes de acción.

Las primeras indicaciones de que los niveles del salario real habían alcanzado un techo alto para la acumulación capitalista aparecieron a principios de la década de los cincuenta, durante el gobierno peronista. Debe recordarse que, por ese entonces, se organizó un congreso nacional sobre productividad en el cual se

17. En su corto interregno como Presidente, José María Guido tuvo cinco ministros, entre ellos Federico Pinedo, Alvaro Alzogaray y José Martínez de Hoz.

acordaron las recomendaciones de aumentar la eficiencia del trabajo; se ajustaron salarios para proceder a congelarlos por dos años. Los futuros aumentos debían asociarse a aumentos de productividad. En el periodo 1950-1954 las remuneraciones de los trabajadores no crecieron (ver cuadro 2). El atraso de la productividad con relación al crecimiento de las remuneraciones reales, y la intervención en los precios agropecuarios, habían generado durante la gestión peronista problemas deficitarios en el comercio exterior que se agregaban al déficit público. Estos problemas se convirtieron en males endémicos a partir de 1955 por desacertadas medidas económicas y sociales que carecían de norte; esas medidas, adoptadas por una sucesión de ministros que reflejaban las contradicciones en el propio gobierno de la autollamada revolución libertadora, transformaron los conflictos previos, de solución posible, en persistentes conflictos sociales y políticos.

Pese a la intensa represión al movimiento obrero (intervención a la CGT, interventores militares en sindicatos, ocupación de locales sindicales por comandos civiles, detenciones y fusilamientos entre muchas otras coacciones), en el periodo 1955-1957 los salarios reales se mantuvieron a los mismos niveles que en los años previos al golpe de estado. Este resultado fue posible por la conjunción de objetivos políticos que se proponían algunos personeros del gobierno, y las resistencias ejercidas por los trabajadores para evitar la pérdida de sus salarios reales. Previamente, la “libertadora”¹⁸ comenzó su gestión con una reconstitución de la rentabilidad en el sector agropecuario. El Instituto Argentino de Promoción del Intercambio fue eliminado (IAPI); a ello siguió una devaluación contemplada en el Plan Prebisch que se proponía atacar el déficit del sector externo; la devaluación contemplaba la aplicación de derechos a la exportación para atender al déficit fiscal. Los objetivos eran alcanzables si los empresarios industriales y agropecuarios hubiesen acompañado las

18. Al golpe de estado se lo empezó a llamar la “libertadora” para evitar el uso de revolución.

medidas aumentando la producción, evitando la remarcación de precios e invirtiendo para aumentar productividad.

La realidad fue otra: eliminados algunos controles de precios, y disminuidos otros, los empresarios manufactureros ajustaron sus precios aprovechando el margen concedido por la devaluación. Los asalariados pretendieron no quedarse dos peldaños atrás cuando su poder de compra fue afectado, primero, por los efectos de la devaluación sobre el precio de la canasta básica y, segundo, por el aumento de los precios industriales y de los servicios (cuadro 2). La espiral precios-salarios-precios continuó manifestándose, ahora en un nuevo contexto político. Aquella espiral debió ser una cuña que debilitara la alianza entre sectores de la pequeña y mediana burguesía y la clase trabajadora que el gobierno peronista supo sostener.

Aun cuando el gobierno cívico-militar atendió el principal reclamo de los sectores agropecuarios contra la política anterior que recortaba “artificialmente” sus ingresos para sostener el crecimiento industrial, la devaluación no les pareció suficiente por los derechos aplicados de exportación. La molestia del sector agropecuario por esos derechos generó un resultado no esperado por el gobierno: las exportaciones de ese sector durante los años de gestión de “la libertadora” no alcanzaron el nivel de 1954. En adelante, los derechos de exportación se constituyeron en un factor de discordia entre intereses agropecuarios e industriales¹⁹.

Los intentos por resolver la brecha externa por el gobierno cívico-militar no tuvieron éxito; la brecha se agudizó cuando Krieger Vasena, último ministro de economía de este período, adoptó una política expansiva. Para enfrentar el déficit en las cuentas externas, el gobierno apeló a los organismos de crédito internacionales con las exigencias políticas asociadas. A diferencia de Perón que enfrentó la brecha apelando a inversiones directas extranjeras, el gobierno

19. Los derechos de exportación, o retenciones a la exportación, se aplicaron por primera vez durante el gobierno de Bartolomé Mitre.

no tuvo éxito en aplicar ese recurso y el endeudamiento externo fue su alternativa.

CUADRO 2
Salarios reales (1960=100)

| <i>Años</i> | <i>Ingreso medio real industrial</i> | <i>Ingreso medio real de ramas dinámicas</i> | <i>Ingreso medio real de ramas vegetativas</i> |
|-------------|--------------------------------------|--|--|
| 1950 | 116.9 | 100.3 | 134.9 |
| 1951 | 109.2 | 97.1 | 122.5 |
| 1952 | 99.3 | 87.0 | 134.6 |
| 1953 | 104.5 | 95.5 | 118.7 |
| 1954 | 116.1 | 103.2 | 133.6 |
| 1955 | 114.3 | 103.9 | 129.4 |
| 1956 | 119.3 | 109.2 | 134.9 |
| 1957 | 119.6 | 111.0 | 130.6 |
| 1958 | 126.5 | 118.3 | 137.3 |
| 1959 | 94.1 | 88.7 | 100.1 |
| 1960 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| 1961 | 111.6 | 110.9 | 109.4 |
| 1962 | 109.1 | 107.2 | 101.2 |
| 1963 | 108.3 | 109.7 | 97.9 |
| 1964 | 121.4 | 122.8 | 107.4 |
| 1965 | 131.5 | 136.0 | 114.6 |
| 1966 | 135.5 | 141.4 | 115.5 |
| 1967 | 133.2 | 138.5 | 115.3 |
| 1968 | 123.6 | 129.5 | 105.6 |
| 1969 | 127.3 | 134.3 | 108.3 |
| 1970 | 131.9 | 143.3 | 111.4 |
| 1971 | 136.6 | 147.2 | 121.0 |
| 1972 | 127.0 | 128.4 | 113.5 |

Fuente: Gerchunoff y Llach. "El Nuevo Carácter del Capitalismo en Argentina". en *Desarrollo Económico*, No. 60, enero-marzo 1976, Buenos Aires, p. 630.

Después del aumento de salarios de 1958 (el cumplimiento del compromiso político asumido por el frondizismo para asegurarse el apoyo electoral del peronismo proscripto), sucedió en 1959 una devaluación masiva y el ajuste correlativo del nivel general de precios, excluido el precio de la fuerza de trabajo. Un 26% del salario real fue confiscado ese año. La crisis en la balanza de pagos fue el argumento para justificar una devaluación del peso que corrigiera

el desequilibrio externo. La drástica caída de las remuneraciones dio margen para una recuperación de la masa de ganancias mientras que las luchas sindicales se empeñaban en recuperar lo perdido.

Dos observaciones referidas al período 1959-1963. En primer lugar, los salarios reales disminuidos permitieron operar con mayor rentabilidad a las ramas manufactureras que expresaban la profundización del proceso sustitutivo de importaciones. Se procuraba también moderar los conflictos interburgueses y generar más inversión derivada de la mayor rentabilidad. Ese propósito tuvo su contraparte: durante ese período (dos presidentes civiles) registró intensos enfrentamientos sociales (que giraron alrededor de los salarios) y políticos (por la represión al movimiento peronista) en los que el movimiento obrero participó decididamente.

En segundo lugar, a pesar del rezago de los salarios en relación a los aumentos de productividad, se extendió el mercado de los bienes de consumo durables. En países donde la mayoría de los asalariados, excepto aquéllos ubicados en los estratos superiores de esa clase, accede penosamente al consumo de bienes durables por los altos precios internos de producción, la extensión del mercado para esos bienes descansa en la concentración de la distribución personal de ingresos. Por cierto, el consumo mayor de bienes durables por la concentración de ingresos personales no es suficiente para sostener un impulso continuado de inversión y productividad.

Nótese que el cuadro 2 también registra a partir de 1960 una creciente diferenciación salarial a favor de las ramas industriales dinámicas. La diferencia favorable de productividad a favor de las ramas dinámicas ha concedido mejores márgenes de acción sindical para defender o mejorar los salarios reales en esas ramas. Este registro pudiera ser útil para estudiar diferencias de conducta sindical entre organizaciones de segundo y tercer grado de los trabajadores.

Los salarios reales de la industria comenzaron a recuperarse a partir de 1964 hasta sobrepasar recién en 1965 el nivel de 1958. En estos años de recuperación salarial influyó la sanción de la ley del salario mínimo, vital y móvil durante el gobierno de Illia.

La estrecha relación entre salarios y masa de ganancias giró otra vez contra los trabajadores a partir de una nueva gestión (1966) autodenominada “revolución argentina” que tuvo tres presidentes militares²⁰. Los salarios fueron inicialmente congelados y se procedió a una devaluación del peso (42%) que benefició de inmediato al sector agropecuario y, en menor grado, al sector industrial porque medidas adicionales redujeron su margen de protección. Además, se revocaron instrumentos que perjudicaban a capitales extranjeros. La contención salarial fue rebasada más adelante por la resistencia social que tuvo una expresión cumbre en el Cordobazo (1969), pero vuelta a intentar en 1972 cuando era evidente el avance salarial. Esta información sobre salarios quizás contribuya a entender por qué el movimiento obrero mantuvo una alta disposición hacia objetivos políticos²¹.

Los antecedentes expuestos señalan que los enfrentamientos políticos fueron el modo de resolver los conflictos sociales contenidos en el espacio de contradicciones entre salarios, plusvalía y renta agropecuaria. Como resultado de la sucesión de conflictos sociales y enfrentamientos políticos, el patrón de acumulación se caracterizó por baja inversión y, consecuentemente, bajas productividades sectoriales y bajos salarios que no son fundantes del crecimiento eco-

20. Cuando se preguntó a Onganía, primer presidente de la Revolución Argentina, cuánto duraría su mandato respondió que el plazo era largo; que podría durar hasta 43 años considerando que ese lapso había transcurrido desde 1810 hasta 1853, cuando se sancionó la Constitución argentina.

21. Consideramos inadecuadas otras versiones más difundidas acerca de los salarios. Por ejemplo, se puede leer en un texto del Consejo Nacional de Desarrollo que “las mejoras tecnológicas introducidas a partir de 1958 generaron aumentos de productividad que desplazaron el uso de la mano de obra. Al no tener lugar simultáneamente un fenómeno de crecimiento económico suficiente para absorber esa mano de obra se produjo desocupación; ello afectó el nivel de salarios y como consecuencia dio lugar a la caída de la participación de los asalariados en el PBI” (M. Peralta Ramos, op. cit., p. 120). Esta versión, compartida por muchos analistas, omite la evidencia histórica de la caída inicial en el nivel de salarios por devaluación, y la importancia decisiva que las luchas sociales han tenido en la recuperación del poder de compra.

nómico. El panorama económico ni siquiera era atractivo para las inversiones directas extranjeras. Es histórico que los actores sociales argentinos hayan demostrado incapacidad para adaptar sus comportamientos a las recomendaciones de un “sano” crecimiento capitalista, que sus pujas hayan descuidado los desequilibrios externo y fiscal, que recurrentemente se hubiese apelado a devaluaciones del peso y depresiones salariales para resolver los límites a la acumulación²².

1.2. Actores sociales de la iniciativa política de marzo de 1976

En la década de los 60s, las opiniones de los cuadros orgánicos de la burguesía coincidían en señalar al mercado interno como factor limitante del crecimiento económico argentino. Aquellas opiniones comenzaron a fundamentar la necesidad de promover una “apertura” de la economía. Sin poner en tela de juicio que las ventajas comparativas más fuertes seguían en favor de la producción agropecuaria, el aumento de las exportaciones industriales constituía una salida a las dificultades que enfrentaba la estructura industrial²³. La opción “aperturista” hubiera requerido contener a

22. “Se tiene, por ejemplo, una crisis que a veces se prolonga durante decenios. Esa excepcional duración significa que se han revelado en la estructura contradicciones insalvables (las cuales han llegado a su madurez), y que las fuerzas políticas que actúan positivamente para la conservación y la defensa de la estructura misma se esfuerzan por sanarlas y superarlas dentro de ciertos límites. Esos esfuerzos incansables y perseverantes (puesto que ninguna forma social confesará nunca que está superada) constituyen el terreno de lo “ocasional”, en el cual se organizan las fuerzas antagónicas que tienden a demostrar (...) que existen ya las condiciones necesarias y suficientes para que puedan, y por lo tanto deban, resolver históricamente determinados problemas (“deban”, porque todo incumplimiento del deber histórico aumenta el desorden existente y prepara catástrofes más graves)”, A. Gramsci, *Notas sobre Maquiavelo, sobre política sobre el estado moderno*, Juan Pablos Editor, México, 1975, p. 68.

23. El párrafo siguiente es una síntesis apretada de M. Brodersohn, op. cit. Por razones de brevedad, fueron omitidos otros interesantes temas de la discusión, entre ellos, la selección de tecnologías apropiadas.

los salarios en niveles acordes con las productividades sectoriales y las ganancias esperadas del capital.

Por supuesto, se reconocían las exigencias de algunos cambios previos para que operase ese “aperturismo”. Entre otros, se mencionaba la necesidad de empresas industriales más concentradas para el aprovechamiento de economías de escala, y la consiguiente reducción en los costos de producción; además, dicha concentración permitiría superar la parcelación de algunos submercados, diferenciados por modelo, marca u otros atributos no significativos que incidían sobre la ineficiencia industrial. Se anticipaba la necesidad de compatibilizar el rol del capital extranjero para que esa mayor concentración fuese compartida por empresas nacionales y extranjeras. Otras medidas debían complementar al “aperturismo”: reducir la protección arancelaria para asegurar que los empresarios asuman iniciativas tecnológicas que alcancen mayores productividades sectoriales. Se reconocía que el cambio tecnológico era una variable clave ya que algunos estudios habían demostrado que el crecimiento del producto industrial en Argentina, a diferencia de los países centrales, descansaba casi exclusivamente en el crecimiento cuantitativo de los factores de producción, sin aumentos de productividad que permitiesen superar la estrechez del mercado interno. Se agregaba la cuestión de la integración regional de industrias en el marco del mercado común latinoamericano para lograr reducciones de costo en distintas etapas del proceso productivo de algunos bienes. Se discutía que las ramas industriales donde mayor reducción de costos debía alcanzarse eran aquéllas que sostenían más relaciones interindustriales (se mencionaban, entre otras, las ramas productoras de papel y cartón, metalúrgicas y productos químicos). Esas opiniones técnicas tenían algunos matices que las diferenciaban: algunos sostenían que una economía integrada, con niveles de mayor eficiencia en todos los sectores industriales, permitiría una estructura diver-

sificada de exportaciones²⁴; otros proponían que las industrias de exportación debían corresponder a aquellas ramas que utilizaran selectivamente los insumos agropecuarios para aprovechar las ventajas naturales del país.²⁵

No se encuentran en esas opiniones referencias a los niveles de salarios que deberían corresponder a ese patrón “aperturista” de acumulación, ni tampoco a la disponibilidad de fuerza de trabajo calificada que habría de sustentar el crecimiento industrial. Es que, aparentemente, la discusión se había planteado alrededor de la asignación del excedente económico, y el carácter normativo de las proposiciones excluía la posibilidad de especular sobre las dificultades sociales adscriptas a la puesta en marcha de esas propuestas; igualmente, se había omitido el factor tiempo al no tomar en cuenta que los ajustes no son automáticos y que requieren de un periodo tanto más largo cuanto mayor son las ineficiencias estructurales. Los años 50s y 60s habían sido pródigos en discusiones económicas sobre el crecimiento equilibrado (Ragnar Nurkse) o desequilibrado (Albert Hirschman); ambas posiciones reconocían explícitamente el requisito de un plan económico. Entre tanto, las proposiciones nativas eludían o subvaluaban la consideración del marco institucional para el plan económico, ni tampoco consideraban las alianzas sociales que podrían asumir “responsablemente” los objetivos perseguidos. En definitiva, la relación entre Estado y mercado no estaba mediada por los requisitos que abonan un plan económico.

El curso de lo orgánico, que elevaba las contradicciones entre salarios, ganancias y renta agropecuaria a una meseta de antagonismos, no auguraba una correspondencia entre propósitos y resultados en la sucesión de gobiernos. Todo intento de “modernización” del

24. A. Ferrer, “El desarrollo de las industrias básicas y la sustitución de importaciones”, M. Brodersohn, op.cit, pp. 475-495.

25. G. Di Tella, “Criterios para un política de desarrollo industrial”, ibidem, pp. 443-473.

sector industrial desde 1958 era perturbado por conflictos sociales que eran un obstáculo a soluciones duraderas.

Los grupos económicos concentrados y consolidados del capitalismo nacional que respaldaron el golpe militar de 1966 proveyeron sus cuadros orgánicos a la administración pública. Muchas figuras relevantes que habían tenido presencia en los gobiernos de Frondizi y Guido fueron repetidas. La situación en 1966 obligaba al gobierno militar a considerar con preocupación las conquistas salariales previas de los trabajadores, en particular en los sectores industriales dinámicos y, por otro lado, observar cautelosamente a su vecino más grande, Brasil, donde otro golpe militar en 1964 lo estaba ubicando en las preferencias del capitalismo estadounidense.

Los aspectos destacados del plan económico-militar de 1966 fueron promover un nuevo ingreso de capitales extranjeros (que de ninguna manera alcanzó los niveles de 1959)²⁶; una ampliación del mercado interno para el sector oligopólico industrial a través de la inversión pública (cuadro 3); y un freno a los aumentos salariales de años previos para aumentar la tasa de ganancia (cuadro 2).

CUADRO 3

Inversión real del sector público total como porcentaje del PBI

| | | | | | | | |
|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Años | 1961 | 1962 | 1963 | 1964 | 1965 | 1966 | 1967 |
| % | 8.7 | 7.4 | 6.8 | 6.2 | 5.6 | 5.4 | 7.2 |
| Años | 1968 | 1969 | 1970 | 1971 | 1972 | 1973 | |
| % | 8.1 | 8.1 | 8.1 | 8.0 | 8.4 | 7.4 | |

Fuente: Ministerio de Economía. "Evolución Económica Argentina". abril 1976-marzo 1979. Anexo al *Boletín Semanal* del 21-5-79, p. 41.

26. G. O'Donnell, "Reflexiones sobre las tendencias de cambio del estado burocrático autoritario", *Revista de Sociología*, enero-marzo, 1977, p. 34.

El gobierno militar de Onganía fue socialmente respaldado por los grupos económicos beneficiados con sus medidas, excepto por las fracciones burguesas agropecuarias a las que había impuesto derechos sobre sus exportaciones. Quedó igualmente enfrentado a la pequeña y mediana burguesía industrial amenazada por los efectos de la devaluación del peso (aumento de los costos de producción y financieros) y por la reducción del mercado resultante de menores ingresos de sectores medios y bajos. Fracasó también en sus propósitos de neutralizar al movimiento obrero; luego de una contención inicial de salarios, sus iniciativas fueron contrarrestadas por las distintas corrientes sindicales opuestas a la reducción de salarios. Cuando el general Lanusse sucedió al general Levingston, que había sucedido al general Onganía, los salarios sufrieron un nuevo retroceso en 1972. Esta versión última del gobierno militar se había planteado como objetivo, también frustrado, evitar el retorno del peronismo al poder. Los años de agitación social y callejera fueron una alerta para las fracciones concentradas del capital. “Para una fracción ilustrada de la burguesía la convicción de la gravedad de la situación la llevó a la conclusión de que era necesario asumir una defensa estratégica de su dominación: para ello le era imprescindible valorizar nuevamente el sistema institucional que tanto había despreciado, como forma de encontrarle al descontento popular una disciplina posible”²⁷.

Representantes de la pequeña y mediana burguesía y dirigentes sindicales empezaron a tejer sus primeros acuerdos que se concretaron después del triunfo de Cámpora y el retorno al gobierno de Perón. Unas breves referencias al Pacto Social son necesarias para cubrir el período previo al golpe de Estado de 1976. Gelbard fue el ministro de economía designado por Perón para implementar el Pacto. Fue firmado en junio de 1973 durante la brevísima presidencia de Cámpora.

27. J. C. Marín, *Acerca de la relación poder-saber y la relación saber-poder*, Cuadernos CICOSO N°34, Buenos Aires, 1978, p. 8.

El pacto descansó en tres sostenes: el Estado (Gelbard mismo), Bronner (presidente de la Confederación General Económica creada por Gelbard en mayo de 1950) y Rucci (secretario general de la CGT). El Plan Gelbard, como se conocía extraoficialmente al Pacto Social, debe ser apreciado en sus dos componentes: un capítulo de 20 medidas componía el Plan Trienal junto a otro capítulo de política antiinflacionaria.

El conjunto de las 20 medidas atendía las ansiedades acumuladas de la pequeña y mediana burguesía nacional por largo tiempo. La mayoría de las medidas aludían directamente a la burguesía industrial nacional, y otras procuraban regular las inversiones directas y flujos financieros del exterior. Un par de medidas era particularmente irritante a los sectores concentrados que detentaban las palancas de la acumulación. Una de ellas fue el impuesto a la renta potencial a la tierra que pretendía derivar excedentes del sector agropecuario a la promoción industrial; otras opiniones sostuvieron que ese impuesto procuraba acelerar la penetración de relaciones capitalistas en la producción agropecuaria, incluso en tierras de baja productividad.²⁸ La segunda medida habría convertido a la Corporación de Empresas Nacionales en la empresa con mayor poder de compra del país. Ambos puntos tuvieron escasos avances legislativos. La Confederación de Asociaciones Rurales de Buenos Aires y La Pampa (CARBAP) decidió no firmar el pacto, en tanto otras entidades empresarias del sector agropecuario e industrial firmaron sin entusiasmo, escépticas de la posibilidad de éxito del plan antiinflacionario pero anhelantes que la autoridad de Perón, retornado y otra vez presidente, controlase la inestable situación política que mostraba rasgos de lucha armada.

28. El impuesto a la renta potencial de la tierra perseguía un estímulo para aumentar las inversiones y productividad en las tierras de alta productividad, y también un estímulo semejante para que las tierras de menor productividad no fuesen negativamente afectadas por el monto de ese impuesto.

Para combatir la inflación, el Plan Gelbard contemplaba el congelamiento por un plazo de dos años de salarios y precios de 300 productos básicos. Al momento de su implementación, y por una vez, el Plan reconoció un aumento de salarios que habían quedado rezagados por la inflación pasada. En octubre de 1973 tuvo lugar la primera crisis del petróleo: un fuerte aumento del precio de este combustible afectó a los insumos importados por las empresas argentinas. Esta situación impactó en la línea de flotación del Plan Gelbard porque los empresarios demandaron ajustes a los precios estabilizados. A medida que se corregían algunos precios relativos que postergaban a los salarios, los reclamos sindicales fueron inevitables. Perón se dirigió a los trabajadores en diciembre de 1973 para que las demandas salariales no desbaraten el programa económico. Su muerte prematura precipitó también el fin del Plan Gelbard. El intento de consolidar a una burguesía nacional e industrial, sin atributos de hegemonía sobre las fracciones de capital que detentaban las palancas de acumulación, apenas con los apoyos del Estado y sindicatos, demostró debilidad y derivó en lo conocido: desaciertos económicos oficiales, descontrol de los salarios y precios, desapariciones y asesinatos, reinicio de la lucha armada y finalmente el golpe militar de 1976.

Una circunstancia que no pasó por alto a los actores sociales promotores del golpe fue la redefinición del espacio geográfico de las inversiones de capital extranjero, y de algunas firmas que operaban en territorio argentino, inquietas por la discontinuidad de políticas económicas y por la persistencia de tensiones en el clima social y político.

El monto mayor de las inversiones directas desde el extranjero, netas de reinversiones, entre 1969 y 1972, fueron recibidas en América Latina por Brasil y México, países con regímenes políticos más estables y con mercados internos susceptibles de un rápido crecimiento por la dimensión de sus poblaciones. En Argentina, las inversiones directas nuevas fueron escasísimas en esos años. Otras evidencias son igualmente significativas. Algunas empresas

extranjerías como Ford, que operaba en Argentina y Brasil produciendo en 1967 igual número de automóviles y camiones en ambos países, amplió rápidamente su escala de operaciones en Brasil hasta producir en 1975 automóviles en una proporción de cuatro a uno, y camiones en una proporción de cinco a uno, en relación a Argentina. Otro caso es el de Fiat, empresa italiana con una producción en Argentina sumamente diversificada (autos, tractores, locomotoras, coches de ferrocarril) que había entrado al mercado local en 1952; en 1976 anunció que habría de producir motores en el nordeste brasileño para atender su mercado europeo.

Estos desplazamientos hacia el Brasil también fueron emulados por empresas grandes radicadas en Argentina: la empresa Sanbra, filial brasileña de Bunge y Born en el ramo alimenticio, tenía en 1975 un volumen de ventas dos a tres veces superior a su similar argentina (Molinos del Río de la Plata). También Alpargatas, una de las empresas más grandes de Argentina en el ramo textil, tuvo una expansión vertiginosa de su escala de operaciones en Brasil.

El paso de distancia que el capital extranjero tomó respecto de Argentina reforzó la convicción en los grupos económicos locales de que la reproducción ampliada de las relaciones capitalistas debía descansar en una alianza perdurable de las fracciones dominantes de la burguesía local; que esa alianza debía construirse removiendo los obstáculos que se generaron y cristalizaron en la estructura económica y política durante los últimos treinta años, con la consecuencia de conflictos de intereses y enfrentamientos políticos continuados entre las fracciones burguesas dominantes. La alternativa “aperturista” era la que más convenía en lo inmediato a los intereses dominantes, y la que permitiría reconstruir en el futuro nuevas modalidades de colaboración con el capital extranjero. En la gestión política próxima a inaugurarse tomaron una participación activa cuadros corporativos representantes de capitales concentrados, centralizados y consolidados.

Nos proponemos en lo que sigue avanzar en la dirección de identificar esos cuadros corporativos y los intereses que los respaldan.

“El plan (económico aprobado por las fuerzas armadas en el verano de 1976) comenzó a gestarse poco después de la muerte del ex presidente Perón, el 1° de julio de 1974, cuando bajo el presagio de que el régimen de la señora de Perón iba al fracaso irremediablemente, aquellas (seis) personas comenzaron a trabajar en una fórmula de alternativa económica. La primera reunión con ese fin se realizó en el domicilio del doctor Martínez de Hoz y asistieron los doctores Enrique Loncán, entonces director ejecutivo del Consejo Empresario Argentino, Horacio García Belsunce, Mario Cadenas Madariaga, Guillermo Zubarán y Luis García Martínez. El ex ministro de Justicia, doctor Jaime Perriau, actuó como coordinador político de los trabajos del grupo así constituido”²⁹.

Un texto complementario del anterior, acerca de la representatividad de los cuadros corporativos, surge de la siguiente información de prensa en ocasión de un agasajo que el ministro Martínez de Hoz hiciera a David Rockefeller en el primer trimestre de 1979.

“Por varios motivos, fue el acontecimiento político más sugerente de los que lograron generarse en torno del visitante. Anteayer, en efecto, el doctor Martínez de Hoz agasajó, en un salón próximo a su despacho, al señor Rockefeller. Hasta donde sabemos, el ministro invitó a ese almuerzo a los señores Roberto Alemann, Jaime Perriau, Celedonio Pereda (Sociedad Rural Argentina), Mauricio Wyler, Eduardo García (Dálmine, Pirelli, Banco Shaw), Armando Braun (Cámara Argentina de Comercio, Austral), Juan Zeitung (Sasetru), Eduardo

29. *La Nación*, 11-3-1979, p. 8.

Oxenford (Alpargatas, actual delegado organizador en la Confederación General Económica), Carlos Dietl (PASA, Asociación Cristiana de Empresarios, Unión Internacional de Empresarios Cristianos), Nicanor Costa Méndez (ex ministro de relaciones exteriores), Luis Gotelli (Alpargatas, Banco de Italia), Enrique Loncán (ex director del Consejo Empresario Argentino), Pedro Real, Carlos Blacquier, Mario Hirsch (Bunge y Born) y Rodolfo Guido Bartelli (Banco Roberts).

“Hecho este detalle de la nómina conocida de asistentes al almuerzo, un cronista social debería de ceder paso ahora a un cronista político para que éste pudiera hacer las siguientes tres observaciones con color local: primera, el ministro consiguió sentar a su mesa a la flor y nata de la comunidad de negocios de la Argentina: segunda, casi sin excepción, todos los empresarios invitados son parte del establishment tradicional y, por lo tanto, consolidado de la Argentina: tercero, excepto el señor Zeitung del grupo Sasetru, ninguno de los empresarios invitados a ese almuerzo es representativo de los cinco o seis grupos económicos que, a partir del negocio del petróleo, la banca o la compra venta de campos y hacienda, han crecido en los últimos diez o doce años de modo extraordinario e ininterrumpido hasta compartir la cima del poder económico en el país.

“... allí, en presencia del señor Rockefeller, los sectores más fuertes de la comunidad de negocios de la Argentina expresaron una vez más su respaldo a la política económica en vigor”.³⁰

30. Las empresas y asociaciones que figuran entre paréntesis no corresponden a la información periodística (*La Nación*, 11 de marzo, 1979, p. 30), sino que fueron un agregado nuestro. Por supuesto, aquellos personajes participan en varias otras empresas y asociaciones.

La importancia del comentario transcrito es la identificación económica y social de los personajes que apunta, en parte, a aclarar el carácter de la propuesta contenida en el programa económico-militar de marzo de 1976. Por supuesto, la Sociedad Rural Argentina no estaba excluida de ese selecto grupo de invitados ni tampoco empresas exportadoras.

Se infiere del comentario, en primer lugar, que existen en Argentina varios grupos económicos que comparten la cima del poder económico³¹. En segundo lugar, puede trazarse en ese comentario una distinción gruesa entre los grupos económicos que crecieron en los últimos años y aquellos que se consolidaron a través de los años a pesar de los avatares del mercado internacional y los virajes de la política económica interna. En tercer lugar, puede observarse que algunos personeros ocupaban simultáneamente puestos directivos en empresas y bancos; esto es, las actividades productivas estaban integradas con capitales bancarios. De ahí que esa flor y nata de personeros mencionados, representantes de grupos económicos con carteras de inversión diversificadas, que compartieron inicialmente la política económica a gestionar por el gobierno militar, integraban un *bloque social* al cuál podría aplicársele el mote de *oligarquía financiera*. La tradicional oligarquía agropecuaria no fue la protagonista principal del golpe de 1976 ni del nuevo orden económico porque las credenciales dominantes al momento del golpe estaban compartidas con empresarios industriales y financieros.

En un estudio reciente sobre las 100 empresas industriales más grandes de la Argentina según su volumen de ventas en 1975,³² se aprecia que los capitales locales competían a esa fecha en pie de

31. La individuación de los grupos económicos es importante para superar ese esquematismo analítico presente en la definición estructural de las fracciones sociales (pequeña y mediana burguesía, gran burguesía local, gran burguesía extranjera, y así por el estilo).

32. J. Schvarzer, op. cit.

igualdad con los capitales extranjeros por los primeros lugares del ranking (cuadro 4).

CUADRO 4
Origen del capital de las empresas industriales más grandes de Argentina

| | <i>E</i> | <i>EN</i> | <i>N</i> | <i>ENX</i> | <i>NX</i> | <i>X</i> |
|--------------------|----------|-----------|----------|------------|-----------|----------|
| Primeras cincuenta | 7 | 2 | 15 | 1 | 4 | 21 |
| Primeras cien | 10 | 3 | 37 | 2 | 9 | 39 |

E: estatal; *EN*: estatal y nacional privado; *N*: nacional privado; *ENX*: estatal, nacional privado, y extranjero; *NX*: nacional privado y extranjero; *X*: extranjero.

Fuente: Schvarzer, Jorge. *Op. cit.*

De las 37 empresas de capital privados locales que integraban entonces las 100 empresas industriales más grandes, 20 fueron implantadas en el periodo de desarrollo hacia afuera (previo al año 1930); 8 tuvieron su fecha de constitución en la primera etapa sustitutiva de importaciones (1931-1945); siete corresponden al primer periodo peronista (1946-1955), y sólo dos (Bridas en el ramo petrolero, y Propulsora en siderurgia) reconocen su radicación en 1959 y 1961, respectivamente. Por consiguiente, la mayoría de estas empresas, por el origen de su fundación, han llegado a ocupar estas posiciones luego de un largo proceso de concentración y centralización capitalista. Del mismo modo, esas empresas han acumulado una larga experiencia estratégica a través de distintos gobiernos, alternativas cíclicas y correspondientes políticas económicas.

Las empresas extranjeras industriales más importantes en 1975 mostraban una distribución más uniforme en sus periodos de constitución: 16 de ellas tenían un origen previo a 1930, y 12 se habían radicado luego de 1955. Sólo dos de esas empresas fueron establecidas en la primera administración peronista (1946-1955): Siemens y Mercedes Benz, de capitales alemanes, se radicaron en la rama de productos metálicos, maquinaria y equipo.

De las 37 empresas de capitales privados locales, 15 operan en la rama de alimentos, bebidas y tabaco; dos en textiles; cuatro en fabricación de papel, imprenta y editoriales; cuatro en minerales no metálicos; cinco en metales básicos; seis en productos químicos y derivados del petróleo: y sólo una en productos metálicos, maquinaria y equipo. Por su parte, el capital extranjero aparece dominante en la industria del tabaco y la industria de productos metálicos y químicos. En las ramas de alimentos, textil, papel, minerales no metálicos y metales básicos, sobresalen las empresas de capital local, en oportunidades reforzadas por el Estado (Somisa, Santa Rosa, La Cantábrica, a manera de ejemplo). Consiguientemente, muchas de estas grandes empresas industriales están firmemente vinculadas al sector primario por el origen de los insumos; de ahí que sus indicadores de eficiencia productiva estén posiblemente más cercanos a los similares internacionales que otras empresas de la estructura industrial.

Por otra parte, esas empresas de capital local integran un grupo económico consolidado (como sostenía el comentario periodístico aludido) por la diversidad de inversiones en los sectores industrial, agropecuario y financiero. A modo de ejemplo, los intereses de Sasetru incluyen, entre otros, la elaboración de aceite y otros alimentos, pesca, empresas navieras, perforación petrolífera. Celulosa forma parte de un grupo financiero que incluye papel, textiles e industria química, sin que esta mención agote sus intereses. Bidas y Pérez Companc son empresas petroleras con una cartera también diversificada. Por otra parte, hay empresas como Astra que se inició en la perforación del petróleo, que no figura en el ranking de las 100 más grandes, pero que forma parte de un grupo financiero poderoso que incluye intereses en empresas químicas, la explotación del quebracho, empresas agropecuarias en el sur argentino y compañías financieras³³.

33. Para otras referencias, J. Schvarzer, "Estructura industrial y grandes empresas: el caso argentino", *Desarrollo Económico*, octubre-diciembre 1978, Buenos Aires.

Algunas de esas grandes empresas de capital local registraban asociaciones con el capital extranjero. Celulosa y Duperial, por ejemplo, compartían una empresa química. Bridas había adquirido el 25% del paquete accionario de Standard Electric, filial argentina de la ITT. Petroquímica Bahía Blanca fue un proyecto de capitales mixtos.

Igualmente, algunos de esos capitales locales operaban directamente en el exterior: Bridas había ganado una licitación petrolífera en Perú; Alpargatas y Molinos Río de la Plata producían en Brasil. Otras empresas eran importantes exportadoras de productos “no tradicionales”. Sasetru ocupó en 1977 el primer lugar del ranking de exportadores industriales con alimentos; Dálmine llegó a exportar en 1978 más de 70 millones de dólares³⁴; los establecimientos metalúrgicos Santa Rosa exportaron en 1978 por más de 10 millones de dólares. Por supuesto, que también son importantes exportadoras algunas de las firmas extranjeras dedicadas al tabaco y los productos químicos³⁵.

Todavía hay mucho que elaborar en esta dirección, pero hay razones para sostener que la gran mayoría de esas empresas concentradas, industriales, de capital local, integraban ese *establishment* consolidado que asumió la iniciativa de formular una nueva propuesta económica en 1976. Esta vez el intento concluyó en la conformación de un *bloque* social hegemónico que no había tenido presencia como tal desde 1955 hasta el presente. Es cierto que algunos personeros eran figuras repetidas en gobiernos civiles y militares anteriores cuando la preocupación fue velar prioritariamente por los intereses de la burguesía agropecuaria exportadora.

34. Una visita oficial argentina a China, presidida por el ministro de Economía, permitió a Dálmine vender a ese mercado tubos de revestimiento y de bombeo para la explotación petrolífera.

35. Ministerio de Economía, Información Económica de Argentina, junio 1979, N°97, p. 23.

Ahora se pretendía que el nuevo equipo económico se ocupase de los intereses conjuntos del nuevo *bloque social* constituido.³⁶

La fracción local de la gran burguesía industrial pretendía la titularidad del bloque social en asociación con la gran burguesía agropecuaria exportadora; sin esta última era inconcebible una expansión industrial que requiriese bienes de capital e insumos importados. Resultaron subordinadas otras fracciones representativas del campo y otras expresiones del capital local y extranjero ajenas a la alcurnia de ese bloque social. La conformación de esta nueva hegemonía no admite la versión de que los intereses agropecuarios tomaron el liderazgo del bloque social y la batuta de la política económica. Cuando los conflictos sociales aparecen remitidos a las categorías macroeconómicas de renta, ganancias y salarios, sólo permiten construir la oposición entre grandes agregados sociales, sin permitir ninguna diferenciación sustantiva al interior de ellos.

1.3. Contenido económico de la iniciativa política

Los elementos del nuevo patrón de acumulación pueden ser rescatados de distintas exposiciones y documentos oficiales. Se aprecia el parentesco con las ideas sobre crecimiento que precedieron al golpe de 1966, pero inconclusas en la práctica.

“... el país necesita con urgencia continuar, perfeccionar y acelerar su infraestructura industrial básica. Es muy claro determinar que, si no comenzamos hoy a asentar las bases de una infraestructura que se proyecte hacia el mediano y largo plazo en relación a la gran minería, el petróleo y combustibles, la energía y los grandes proyectos industriales de infraestructura en siderurgia, papel celulosa, papel prensa,

36. Según lo explicado, debieran atenderse la diversidad de metas entre la autodenominadas “revolución libertadora” (1955), la “revolución argentina” (1966), y el “proceso de reorganización nacional” (1976).

petroquímica, etc., el país se encontrará a breve plazo con un cuello de botella en su crecimiento y progreso. Y ello por el hecho de contar con una creciente industria terminal y una industria liviana que continuarán siendo dependientes, no tanto por los procedimientos sino por la necesidad de importación creciente de materias e insumos que se utilicen. Esto demuestra que el país tiene todavía posibilidades de sustituir importaciones en un grado considerable a través del desarrollo de esta industria de base, la que en los sectores señalados puede y debe ser realizada a costos y precios acordes con los del mercado internacional”³⁷.

“Estimular firme, continuada y coherentemente a las exportaciones de origen industrial, que son las que sufren con mayor intensidad el embate de la competencia de los productos provenientes de naciones superindustrializadas. El futuro de la industria, estará basado en la necesidad de abastecimiento interno y la sustitución de importaciones (...) y también colocando en la exportación sus productos excedentes”³⁸.

“Tenemos conciencia que hay un sector de nuestra industria –la agro-industria– donde la Argentina tiene ventajas notorias, que la colocan en un lugar de privilegio en el concierto de todas las naciones. Por ello, el país todo debe hacer un formidable esfuerzo para desarrollar ese sector industrial que nos situará, en ese aspecto, a la vanguardia y será un factor fundamental en el buscado despegue”³⁹.

“La República Argentina tiene un área cultivada de treinta millones de hectáreas, aproximadamente, y esta extensión puede duplicarse con las nuevas prácticas de cultivos que preservan la superficie de los efectos degradantes

37. Opiniones del secretario de Desarrollo Industrial, *Boletín Semanal*, Ministerio de Economía, 16-7-76, p. 14.

38. *Ibid*, 10-9-76, pp. 3-4.

39. *Ibid*, 3-7-76, p. 4.

de ciertas prácticas de laboreo, al mismo tiempo que intensificar los rendimientos del área actualmente cultivada con la incorporación de fertilizantes químicos cuya utilización, hasta la fecha, entre nosotros, es de las más bajas del mundo. Nuestro país puede también incrementar sustancialmente los rendimientos de la actual área bajo riego y extender, varias veces, esta superficie con la realización de obras de infraestructura que suplirán, además, sus deficiencias en materia energética. Esta extraordinaria capacidad de producción nos permitirá hacer una contribución sustancial a la demanda internacional”⁴⁰.

“Sostenemos además la necesidad de la especialización, como condición del desarrollo económico, porque se parte de la observación empírica de que, con excepción de las grandes potencias (v. g. Estados Unidos y la URSS), los demás países deben buscar la oportunidad de alcanzar su desarrollo óptimo en el mercado internacional. Esta tesis de ninguna manera condena a países como el nuestro a un desarrollo exclusivo o predominante del sector primario, en desmedro del sector industrial (...) Pensamos que la orientación hacia uno u otro tipo de producción estará dada por el nivel de productividad o eficiencia alcanzado en cada sector y al respecto creemos, como lo demuestra la experiencia, que por la mayor penetración del progreso técnico en el orden de la mecánica, la física y la química, la producción industrial está llamada a crecer más aceleradamente que la producción primaria”⁴¹.

En síntesis, el patrón de acumulación que se propone significa:

1. Un desarrollo conjunto de la producción agropecuaria e industrial: sin embargo, el perfil económico futuro de

40. Ibid, 8-7-76, p. 2.

41. Ibid, 11-9-78, p. 9.

Argentina reconoce un componente industrial de mayor peso que en el presente⁴².

2. Continuar el proceso sustitutivo de importaciones en las llamadas industrias básicas, pero procurando niveles de eficiencia productiva que permitan, eventualmente, exportar excedentes sobre el consumo interno en condiciones competitivas.
3. Avanzar en las exportaciones industriales, no tradicionales, priorizando aquéllas como las agroindustriales que tienen (o pueden alcanzar en breve tiempo) costos internos de producción comparables a los costos internacionales.

Como se aprecia, el bloque social arriba identificado tiene constituidos intereses objetivos en cada uno de los sectores productivos que jugarán, probablemente, un papel más relevante en el proceso de acumulación. Sin embargo, esa amplísima declaración de propósitos contempla también los intereses de fracciones subordinadas. Insistimos en una observación previa: esa vocación de poder de la oligarquía financiera no resulta únicamente de sus propios intereses, sino también de la necesidad de garantizar la acumulación capitalista en Argentina que, a partir del Cordobazo, empezaron a ser críticamente objetadas por expresiones del movimiento obrero y de la pequeña y mediana burguesía.

42. Las primeras medidas del plan económico en favor del sector agropecuario, con el objeto de reconstituir inmediatamente las reservas en divisas, confundieron a muchos observadores que concluyeron equivocadamente en subrayar el contenido rural de las nuevas orientaciones económicas.

2. OBJETIVOS INMEDIATOS DEL EQUIPO ECONOMICO-MILITAR

En esta sección nos interesa ordenar y desarrollar los objetivos inmediatos de la política económica; aquellos, cuyo cumplimiento, son imprescindibles para garantizar la redefinición del patrón capitalista de acumulación en la dirección comentada en la sección anterior.

Es ya un lugar común que la conducción económica-militar se propone revisar las tres últimas décadas de la historia argentina. La tarea no es fácil y llevará su buen tiempo. Tampoco puede prejugarse que el actual proyecto político-económico culminará con éxito ya que es muy amplio el espectro de las fuerzas sociales afectadas. Es indudable, sin embargo, que los esfuerzos contenidos en esa iniciativa son de gran magnitud para alcanzar la imagen de país que se propone el bloque social hegemónico. Es correcto calificar al periodo iniciado en marzo de 1976 como un periodo de inflexión hacia un nuevo paradigma de relaciones orgánicas de producción, de funcionamiento capitalista.

Ese paradigma está referido a un plazo futuro en el que se concretizaría una situación hegemónica relativamente estable. En esta situación, las fracciones sociales subordinadas no entrarían en conflicto para cuestionar la validez del nuevo proceso de acumulación ni las relaciones sociales de producción que lo fundamentan; quedaría abierta, por supuesto, la disputa en el margen por la apropiación del excedente económico según las reglas del mercado. Sin embargo, cualquier lector de la prensa argentina puede inferir que los momentos actuales, tres años después del golpe militar, están lejos todavía de corresponder a los objetivos propuestos; que corresponden al periodo presente conflictivos muy intensos y de muy variada manifestación por la severidad de las condiciones políticas internas: algunas fracciones de la sociedad argentina se oponen decididamente a los propósitos de

reestructuración social, mientras que otras promueven, y asumen, los conflictos para negociar las condiciones de su subordinación.⁴³

Hasta el momento, los objetivos sociales y políticos alcanzados por la conducción económica-militar son los siguientes:

- a) disociar al movimiento obrero y aislarlo de otras fracciones sociales para debilitar la resistencia de los sectores populares que soportan principalmente el costo social de la nueva propuesta económica;
- b) comprimir al máximo la dimensión social de la pequeña y mediana burguesía industrial, evitando al mismo tiempo las iniciativas que tiendan a vincularla con los sectores asalariados en proyectos políticos populistas o más radicales⁴⁴;
- c) definir, para el conjunto de fracciones burguesas dominantes, las reglas del juego que desde el Estado habrán de presidir la generación y apropiación del excedente económico.

En lo que sigue, nos proponemos explicitar las medidas económicas básicas que sirven simultáneamente a uno o más de esos objetivos sociales y políticos. Las medidas básicas son:

- a) La depresión de los salarios y la fractura salarial;
- b) La constitución de un excedente relativo poblacional para atender la expansión de las ramas productivas y de las grandes empresas privilegiadas en la propuesta económica;
- c) La redefinición del papel del Estado más funcional a la constitución y funcionamiento del nuevo patrón de acumulación.

43. La hegemonía no es una situación definitivamente estable en la arena social y política como tampoco lo es el concepto de equilibrio en cualquier mercado sujeto a la competencia interna o externa.

44. El caso Timerman, tan aludido en la prensa nacional e internacional, es típico de un “castigo ejemplificador” que ilustra la voluntad de no olvidar, y de evitar por diversos trances, los “delitos” de una fracción burguesa que entró en relaciones políticas incluso con algunos sectores militarizados del peronismo.

2.1. Salarios

a) Salarios de acumulación

El argumento oficial del equipo económico-militar, reiteradamente expuesto, ha sido que la pérdida en los salarios reales ocurrió durante la administración peronista desde marzo de 1975 hasta marzo de 1976; “mientras los salarios aumentaban a un promedio de 370%, el costo de la vida subió un 566%”⁴⁵. El equipo económico-militar fundamentó que en esa comparación estaban incluidos los precios de mercado negro (verdaderos precios de mercado, a su juicio). Por tanto, el gobierno no hizo otra cosa que blanquear los precios negros de abril a junio de 1976, y ratificar el aumento de remuneraciones concedido en las postrimerías del gobierno peronista. De ahí que las estadísticas salariales suministradas por la actual conducción fuesen elaboradas a partir del segundo trimestre de 1976, considerado como periodo base, y se sostenga que el salario total medio mensual por trabajador industrial haya permanecido relativamente estacionario hasta fines de 1978, con ligera tendencia alcista⁴⁶.

El párrafo anterior es suficiente para considerar la pérdida salarial entre 1975 y 1976. Sin embargo, tomando 1974 como base, resulta que el quite operado a los salarios reales, después de la liberación de precios y la congelación de las remuneraciones nominales, puede estimarse en no menos de 40%.

Lo fundamental a destacar es que, igual que en 1959, el precio de la fuerza de trabajo quedó sustancialmente por debajo del valor de la fuerza de trabajo. Esta superexplotación de los asalariados ha

45. Reportaje al ministro de Economía, *Boletín Semanal*, Ministerio de Economía, 16-4-1979, p. 11.

46. II trimestre 1976: 100,0; IV trimestre 1976: 98,2; IV trimestre 1977: 106,0; IV trimestre 1978: 109,6; *Boletín Semanal*, Ministerio de Economía, 30-4-1979, p. 4.

sido justificada por el equipo económico-militar con argumentos coyunturales: el sacrificio exigido al movimiento obrero ha permitido evitar una desocupación masiva. Las evidencias oficiales en tal sentido son las tasas de desempleo que alcanzarían las cifras más bajas de los últimos años (sobre esto habremos de volver más adelante). Sin embargo, al eliminar los convenios colectivos de trabajo y fijar extraeconómicamente el nivel de salarios, el gobierno procedió a definir la tasa de explotación que habrá de presidir la nueva etapa de acumulación.

Desde el punto de vista de la coyuntura económica recesiva, la drástica reducción de los salarios ha sido un mecanismo más que compensador de los mayores márgenes de capacidad ociosa en las ramas productivas⁴⁷; de esta manera ha resultado compatible la menor producción con márgenes positivos de beneficio. A partir de esta medida, la pauta oficial ha sido que los salarios pueden crecer al compás de la productividad; esto último significa que el bajo nivel de salarios no es un precio definitivo a juicio del equipo económico-militar, sino un nuevo piso mínimo. Sin embargo, la asociación entre mayores salarios y productividad de ninguna manera está garantizada con la represión al movimiento sindical que prevalece estos últimos años.

La funcionalidad a mediano plazo de la caída de los salarios es la siguiente: la política “aperturista” de la economía argentina significa que las desventajas comparativas en términos reales de sectores industriales deben ser contrarrestadas por la vía de las remuneraciones monetarias de los factores productivos. Como la tasa de ganancia no puede ser afectada para facilitar la movilidad del capital extranjero (y evitar la fuga de capitales nacionales), el peso de la coacción del Estado recayó sobre los salarios. Sobre la base de una encuesta salarial realizada en mayo de 1978, según la

47. Acerca de las capacidades ociosas en las ramas productivas, ver Botzman, Lifschitz y Renzi, “Argentina: Autoritarismo, ‘Librecambio’ y Crisis en el Proceso Actual”, en *Economía de América Latina*, CIDE, N°2, marzo 1979, México.

cotización correspondiente del dólar en ese mes, resultaba que la remuneración bruta promedio del personal de producción de las grandes y medianas empresas oscilaba por debajo de 250 y 200 dólares mensuales, respectivamente⁴⁸. Estas cifras, convenientemente desagregadas, indicarían que Argentina es un país con mano de obra calificada muy barata en términos internacionales.

CUADRO 5
Salarios reales (1973 = 100)

| | <i>Octubre</i> | <i>Noviembre</i> | <i>Diciembre</i> |
|--|----------------|------------------|------------------|
| 1974 Peones industriales casados | 98.5 | 125.5 | 111.3 |
| Salario promedio en la industria metalúrgica (caso específico) | 121.5 | 122.8 | 124.0 |
| 1976 Peones industriales casados | 51.1 | 54.7 | 51.4 |
| Salario promedio en la industria metalúrgica (caso específico) | 72.0 | 68.6 | 70.8 |

Fuente: G. Di Tella, "The Economic Policies of Argentina's Labour Based Government 1973-1976", preparado para el seminario sobre *Economic Stabilization Programs in Latin America: Political Dimensions*, celebrado en Washington, June 21-23, 1979 C. XVI.

Es interesante agregar que la prédica oficial en materia salarial, después de haber sido insistentemente repetida en los tres últimos años, ha sido internalizada en buena medida por las fracciones burguesas. Es sintomático que las expresiones corporativas burguesas limitan sus críticas a todas aquellas medidas del poder ejecutivo que afectan negativamente su ecuación de beneficios, omitiendo toda mención a los salarios: alegan contra la presión impositiva (exigen, en sustitución, el redimensionamiento del Estado); alegan contra la disminución de la protección arancelaria y el rezago del tipo de cambio (medidas, como veremos, dirigidas a favorecer la concentración y centralización de capitales). A su turno, las expresiones políticas de las fracciones burguesas opositoras al plan

48. Esta encuesta sirvió de base al cuadro 8 de este trabajo.

económico-militar no pueden eludir tan abiertamente la consideración de los salarios; sin embargo, sus indicaciones en esta materia apuntan a la “necesidad de *mejorar* el ingreso real de la parte más sumergida de la población”, se mencionan las virtudes de “una política de ingresos que debería ser concertada, en la medida de lo posible, por el Estado con los distintos sectores empresarios y laborales”, o bien se exige, entre otras cosas, un nuevo sinceramiento de “precios, salarios, tarifas, tipos de cambio (...) que permitan el pasaje de una economía de especulación a una economía de producción”⁴⁹. Ninguna declaración defiende abiertamente a los salarios reales de 1974; la ambigüedad presente en todas esas afirmaciones indica el aislamiento social y político de la clase trabajadora, y también las dificultades de revitalizar alianzas sociales como aquéllas que presidieron otras etapas recientes del ciclo político argentino.

b) Salarios diferenciales

La consideración de las brechas salariales es un tema que no puede ser exclusivamente reducido a las diferencias de productividad entre industrias o empresas, a la correspondencia jerárquica entre funciones y remuneraciones, o a la diferencia de calificaciones de la mano de obra. A mayores diferenciales salariales, podría postularse menor unidad y fuerza del colectivo de trabajadores en una empresa, en el sindicato sectorial, o en la organización de tercer grado de los trabajadores. Si esta proposición *a priori* fuese correcta, convendría a la política de la clase asalariada el objetivo de acortar las brechas salariales y, distintamente, ampliarlas estaría en el interés de la clase propietaria de los medios de producción.

Por lo general, los indicadores de brechas salariales utilizados en los datos estadísticos se construyen sobre la base de salarios básicos convenidos entre federaciones de trabajadores y empleadores,

49. *Clarín*, 8-7-1979, suplemento económico, pp. 12-13. La primera expresión corresponde a un economista radical, la segunda a un economista peronista y la tercera a uno desarrollista.

con el visto bueno del gobierno. Los salarios básicos de convenio expresan el resultado de las relaciones de fuerza entre empresarios y trabajadores en un período determinado. Sin embargo, cuando se derogan las convenciones colectivas de trabajo, como ocurre en la actualidad, el gobierno actúa arbitrariamente por decreto.

En otras oportunidades, los indicadores de brechas salariales se elaboran sobre la base de remuneraciones efectivamente percibidas por los asalariados; en este caso, influyen adicionalmente otras relaciones de fuerzas, a nivel de gremios o de empresas, como igualmente los elementos coyunturales del ciclo económico-social (horas extras trabajadas, horas no remuneradas por paros obreros, etc.).

Las condiciones diferenciales de productividad entre industrias, y aquí podemos limitarnos a la referencia entre industrias “vegetativas” y “dinámicas”, constituyen un dato orgánico para explicar la existencia de brechas salariales, pero la evolución de esas diferenciales debe estar también remitida a otros momentos de análisis que den cuenta de las particularidades de la coyuntura económica y de cómo se expresa la lucha de clases en cada uno de los sectores.

Es evidente que entre 1952 y 1966 la brecha entre las remuneraciones medias de industrias “vegetativas” y “dinámicas” tendió a ampliarse en favor de las segundas para estabilizarse en el período 1966-1970 con leves oscilaciones anuales (cuadro 6)⁵⁰. Sin embargo, las brechas entre salarios de convenio (peones) recién fueron favorables a las industrias dinámicas en el período 1966-70. No disponemos de más datos aunque sí es posible agregar un par de comentarios al cuadro 6. Primero, es evidente que el ciclo productivo en las industrias dinámicas, y las pujas por mejores salarios al interior de las unidades productivas, inciden en los resultados de las remuneraciones efectivas apartándolas de los valores de convenios entre organizaciones de segundo o tercer grado.

50. Este cuadro debe leerse de la siguiente manera: por ejemplo, en 1972, la brecha de salarios medios reales entre las industrias “dinámicas” y “vegetativas” fue aproximadamente un 13% mayor que en 1960.

Segundo, la comparación entre ambas columnas sugeriría un crecimiento de la brecha salarial en las unidades productivas según funciones y grado de calificación laboral de los asalariados.

CUADRO 6
Variación de las brechas salariales
(Brecha salarial 1960 = 100)

| Años | Salarios medios reales ^a | Salarios básicos de convenio ^b (peones) |
|------|--|--|
| 1950 | 74.4 | 90.5 |
| 1952 | 64.6 | 88.7 |
| 1954 | 77.2 | 83.3 |
| 1956 | 80.9 | 85.3 |
| 1958 | 86.2 | 86.0 |
| 1959 | 89.3 | 104.5 |
| 1960 | 100.0 | 100.0 |
| 1961 | 101.4 | 96.7 |
| 1962 | 105.9 | 92.2 |
| 1963 | 112.1 | 94.2 |
| 1964 | 114.3 | 94.3 |
| 1965 | 118.7 | 97.3 |
| 1966 | 122.4 | 100.9 |
| 1967 | 120.1 | 106.0 |
| 1968 | 122.6 | 104.7 |
| 1969 | 124.0 | 105.0 |
| 1970 | 128.6 | 100.9 |
| 1971 | 121.7 | 96.1 |
| 1972 | 113.1 | 94.6 |

Fuente: ^a Comparación entre industrias "dinámicas" y "vegetativas". P. Gerchunoff y J. Llach, "El Nuevo Carácter del Capitalismo en Argentina", *Desarrollo Económico*, nº 60, enero-marzo 1976, p. 630.

^b Comparación entre las tres ramas más altas y las tres ramas más bajas. P. Gearchunoff y J. Llach, "Capitalismo Industrial, Desarrollo Asociado y Distribución del Ingreso entre los Gobiernos Peronistas", *Desarrollo Económico*, Nº 57, Buenos Aires, abril-junio 1975, p. 33.

Otras razones políticas debieran considerarse. La política expresada a través de los ministerios de Economía y Trabajo procura

preservar en cada coyuntura que los salarios superiores no varíen de manera que tengan por efecto una presión hacia arriba de toda la estructura salarial. Por otra parte, sin violentar lo anterior, cualquier negociación que registre una brecha salarial a nivel de empresa o sector es bienvenida por la política salarial oficial como dispositivo que introduciría una cuña potencial en la solidaridad gremial.

Desde la perspectiva del movimiento obrero, su alianza con sectores de pequeños y medianos empresarios que se distribuyen mayoritariamente en las llamadas industrias vegetativas, y el peso relativo de los asalariados en las ramas dinámicas altamente concentradas (42,3% del total de personal ocupado en 1963)⁵¹, contribuyen parcialmente a entender las brechas salariales que son fundamentos de estratificación de los trabajadores. Sin embargo, la cohesión del movimiento de los asalariados se preservó mejor cuando se fijaron objetivos globales clasistas como ocurrió en las vísperas de reconstitución de la alianza política contra la dictadura militar de entonces (años previos a 1973).

Un elemento adicional debe apuntarse para interpretar la política salarial del equipo económico-militar: es insistente la prédica oficial en favor del aumento de la productividad, un objetivo económico del gobierno y a la vez político. La productividad es una vía adicional para continuar disociando al movimiento de trabajadores y dificultar el seguimiento de sus objetivos comunes. Dos observaciones al respecto.

En cada rama productiva está operándose una diferenciación salarial por categorías ocupacionales de modo que, si bien el gobierno pretende aplicar una pauta “tendiente a establecer una razonable equivalencia entre las categorías mínimas que (...) elimine las distorsiones intersectoriales mejorando la situación de los más rezagados”, otro criterio oficial ratifica que “se continúa el proceso

51. J. Abot, y otros, “La Concentración en la Industria Argentina en 1964”, *Cuadernos CICOSO*, Buenos Aires, 1974, p. 14.

de jerarquización”⁵². El cuadro 7 evidencia la brusca caída de los salarios reales de peones y oficiales (dos primeras líneas) y, al mismo tiempo, el aumento de la diferencial de salarios a favor de los oficiales en ambos grupos de industrias (dos últimas líneas)⁵³.

CUADRO 7
Salarios Básicos Reales de peones y oficiales
(1960 = 100)

| Años | Peones | | | Oficiales | | |
|------|--------|-------|------|-----------|-------|------|
| | A | B | A:B | A | B | A:B |
| 1974 | 129.1 | 119.5 | 1.08 | 118.2 | 116.4 | 1.02 |
| 1978 | 36.6 | 31.3 | 1.17 | 35.7 | 40.3 | 0.89 |

| <i>Relación entre salarios básicos de oficiales y de peones</i> | | |
|---|------|------|
| | A | B |
| 1974 | 0.92 | 0.97 |
| 1978 | 0.98 | 1.13 |

A: Índice promedio correspondiente a alimentos y bebidas, textiles, calzado y confecciones.

B: Índice promedio correspondiente a papel, productos químicos e industrias metálicas básicas.

Fuente: FIDE, *Coyuntura y Desarrollo*, Anexo estadístico II, Buenos Aires, 1979, pp. 29-30.

Por otra parte, el gobierno complementa su política de ajustes periódicos de los salarios básicos de convenio (así ocurrió en dos oportunidades en el año 1978, en los meses de abril y diciembre), reconociendo una “flexibilidad salarial” que permite a las empresas conceder otros aumentos hasta un margen porcentual fijo: los salarios pagados por encima de ese margen deben imputarse a las utilidades

52. *Clarín*, 2-12-1978. Comunicado conjunto de los ministerios de Economía y Trabajo a propósito del alza de salarios anunciado en diciembre de 1978.

53. Los indicadores del cuadro 7 no son relaciones entre magnitudes absolutas sino relaciones entre índices.

y no a los costos. Por supuesto, muchas empresas no han estado en situación financiera de satisfacer esa flexibilidad salarial, aún menos las pequeñas y medianas empresas. La brecha de remuneraciones (salarios y sueldos) según el tamaño de las empresas es evidente; la diferencia se ubica entre 70-75% comparando grandes y pequeñas empresas (cuadro 8). De otra fuente hemos inferido que la brecha salarial por hora trabajada era menor en 1963 (alrededor de 60%)⁵⁴.

CUADRO 8
Remuneración bruta promedio
en empresas industriales
(en pesos corrientes, mayo 1978)

| | <i>Personal de producción</i> | <i>Empleados</i> |
|--|-----------------------------------|------------------|
| Pequeña empresa (hasta 50 personas ocupadas) | 109.962 | 120.827 |
| Mediana empresa (de 51 a 300 personas ocupadas) | 145.486 | 175.289 |
| Gran empresa (más de 300 personas ocupadas) | 187.706 | 212.766 |

Fuente: Diario Clarín, 19-8-78.

54. J. Abot y otros, op. cit., p. 31.

Un comentario incidental (NdA): cada vez que los ministerios de Economía y Trabajo emiten un comunicado anunciando los ajustes salariales, toman cuidado en anotar que dichos ajustes “deberán acordarse de forma tal que los incrementos salariales no se vean frustrados por el alza de precios” (*Clarín*, 2-12-78). Dadas las características de la política salarial que comentamos, una vez decidido oficialmente el ajuste de los salarios básicos de convenio, la satisfacción de la demanda de mayores remuneraciones en virtud de la flexibilidad salarial supone que las empresas debieran ir constituyendo disponibilidades financieras para la reproducción del capital variable o recurrir al crédito en última instancia según la situación financiera de cada empresa. En consecuencia, el comunicado significa una advertencia al sector privado: cualquier margen de concesión salarial conducente a un aumento de precios estaría vedado; más bien ese margen debe atenderse con una resignación de la masa de ganancias. Interrogado el ministro de Economía acerca de un nuevo aumento de salarios, contestó que los anuncios

2.2. Excedente relativo de población

Hemos señalado que la propuesta económica de las fuerzas armadas y de las fracciones más concentradas de la burguesía local no apunta a inhibir una tendencia industrializadora, sino a corregir su dirección. Cuando se sostiene en distintas manifestaciones oficiales la necesidad de revisar la historia argentina de los últimos treinta años, no se reconoce una sociedad anterior a la que se procuraría retornar, basada exclusivamente en el crecimiento de la producción y las exportaciones agropecuarias, y una industria creciendo subsidiariamente. Por el contrario, la identificación de las ramas productivas cuyo crecimiento se intenta apoyar y estimular (industrias básicas como petroquímica, siderurgia y papel, y otras con potencial de exportación como las agroindustrias), da una idea de hacia dónde se dirigen las previsiones expansivas.

La cuestión que ahora interesa indagar es el origen de la fuerza de trabajo que habrá de ser utilizada en las ramas productivas consideradas estratégicas. La relevancia de esta pregunta es evidente ya que una de las cuestiones sobre las cuales más se ufana la actual conducción económica-militar es haber reducido la tasa de desocupación (cuadro 9). Sobre esto, valen la pena algunas observaciones.

Corresponde señalar, en principio, que la cobertura geográfica de la información sobre desocupación no permite apreciar los niveles correspondientes en otras regiones del país que, por lo general, son más altos que en Capital Federal y Gran Buenos Aires.

Si bien las magnitudes del cuadro 9 son geográficamente limitadas, es necesario precisar más acerca de su significado. Esas magnitudes resultan de la encuesta permanente de hogares a cargo del INDEC (Instituto de Estadísticas y Censos). En las

en ese sentido “crean expectativas que después, de alguna manera, la gente empieza a trasladar aumentos a los precios, en función de un posible aumento de salarios, y los que propugnan eso al final están perjudicando a los que quieren beneficiar”.

pautas metodológicas de esa encuesta, se considera como persona desocupada a la que "... presentó las siguientes características durante la *semana* tomada como base de referencia de la encuesta: 1) *buscó trabajo* y no lo consiguió durante ese periodo, y 2) no trabajó, *ni siquiera una hora*, durante la semana de referencia"⁵⁵.

CUADRO 9
Tasa de desempleo
(Capital Federal y Partidos
del Gran Buenos Aires)
(porcentajes)

| 1964 | 1965 | 1966 | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 | 1971 | 1972 | 1973 | 1974 | 1975 |
|--------------------|----------------------|------|--------------------|------|--------------------|------|----------------------|------|-------------------|------|----------------------|
| 6.9 | 5.3 | 5.5 | 6.4 | 4.9 | 4.3 | 4.8 | 6.0 | 6.6 | 5.4 | 3.4 | 3.7 |
| <i>abril</i> 76 | <i>dicbre.</i> 76 | | <i>abril</i> 77 | | <i>julio</i> 77 | | <i>octubre</i> 77 | | <i>mayo</i> 78 | | <i>octubre</i> 78 |
| 4.8 | 4.0 | | 3.2 | | 3.3 | | 2.2 | | 3.9 | | 1.8 ^a |

^a Cifra provisional.

Fuente: Ministerio de Economía, *Boletín Semanal*, 19-3-79, p. 5.

La tasa de desempleo es la relación entre desocupados y población económicamente activa (PEA = desocupados + ocupados). El concepto de ocupación incluye todas las actividades individuales que producen ingresos, ya sea que se realicen bajo relaciones salariales, o en condiciones independientes (los llamados trabajadores por cuenta propia), o trabajadores en situación de dependencia no remunerada (trabajadores familiares). Sobra decir que un empresario capitalista es también considerado como persona ocupada.

55. Ministerio de Economía, *Boletín Semanal*, 19-03-79, p. 5.

En una situación recesiva como la iniciada en 1975, seguida luego por oscilaciones del producto bruto interno entre marzo 1976 hasta diciembre 1978 que no indican despegue alguno del sistema económico, los indicadores del cuadro 9 deben reconsiderarse porque registran otras circunstancias importantes. Por ejemplo, la magnitud de la tasa de desempleo no es afectada cuando trabajadores asalariados, desocupados de empresas que se han retirado definitivamente de sus mercados, o que han reducido su nivel de producción y de personal, se convierten en trabajadores independientes en el sector comercio o servicios. Igualmente, el indicador de desempleo tendría una mejora simplemente estadística por el hecho de que personas, previamente captadas como desocupadas por la encuesta, podrían retirarse como oferentes de fuerza de trabajo en periodos subsiguientes. Por último, no menos importante, en una situación recesiva en la que cada trabajador de la industria está ocupado en promedio un menor número de horas, aquel indicador oficial de desocupación no resultaría afectado porque la unidad de medida son las personas que trabajaron al menos una hora durante la semana de referencia en vez de las horas efectivamente trabajadas.

Es muy difícil compatibilizar ese “éxito” que se adjudica al equipo económico militar en materia ocupacional, con la caída en el nivel de actividad económica que se registró entre 1974 y 1978⁵⁶, y con la disminución de personal en el sector público que ha venido ocurriendo desde 1976 a la fecha (esta situación se comenta más adelante). La única manera, entonces, de entender esas magnitudes de desempleo resulta de tomar en cuenta los siguientes movimientos:

56. Botzman, Lifschitz y Renzi, op. cit. Más aún, el PBI se mantuvo estacionario comparando 1976 y 1978 mientras que las cifras de desocupación disminuyen. También Ministerio de Economía, *Información Económica de la Argentina*, N°97, Buenos Aires, junio 1979.

- a) El retiro de una fracción de la fuerza de trabajo femenina de las relaciones salariales, y su retorno a las funciones domésticas en el hogar. Es evidente para muchas mujeres trabajadoras que un descenso tan drástico del salario real como el operado en 1976 hizo esfumarse las ventajas del trabajo remunerado en relación a los costos de ausentarse diariamente del hogar (deseconomías en los gastos familiares, costo de las auxiliares domésticas, costo de guarderías infantiles, gastos de transporte y otros similares).
- b) El desplazamiento de desocupados o personas en busca del primer trabajo hacia actividades por cuenta propia, o la incorporación como trabajadores inactivos de aquellos que abandonan la búsqueda de trabajo por desaliento.
- c) El retorno a sus países de origen de una fracción de la fuerza de trabajo migrante al disminuir, o desaparecer, las diferenciales de remuneraciones que dieron origen al movimiento migratorio inicial. A su turno, esta situación es complementada por exigencias más severas de las autoridades para el ingreso de migrantes.
- d) Aquellas empresas industriales que se vieron obligadas a disminuir su ritmo de producción han procurado, sin embargo, moderar la reducción de su personal para no incurrir en costos inmediatos por despido de personal, o en costos futuros de nuevos reclutamientos (incluidos costos de entrenamiento) en caso de una etapa nuevamente expansiva. Consiguientemente, las horas necesarias de trabajo para una menor producción son distribuidas entre los trabajadores de la empresa⁵⁷.

57. Ministerio de Economía, *Boletín Semanal*, 10-9-1976, p. 8. Esta misma fuente agrega otro factor “extraordinario” que es útil recoger por su impronta militar: las empresas tendrían depurado su plantel de “terroristas”; al retener personal, estarían evitando el riesgo de contratar “infiltrados” en una coyuntura expansiva (los términos de “seguridad nacional” que figuran entre comillas han sido extraídos textualmente de la publicación económica oficial).

- e) La expansión del sector construcciones, debido a la liberación de los alquileres urbanos, ha sido uno de los escasos sectores que ha contribuido a absorber aquella mano de obra liberada de las ramas industriales en contracción⁵⁸.

Se desprende de lo anterior que resultaría paradójica la afirmación de una escasez general de fuerza de trabajo en una economía que está viviendo una situación recesiva. Además, llama aún más la atención que pueda hablarse de escasez de fuerza de trabajo cuando se considera tanta literatura social que reconoce un peso sustantivo de trabajadores por cuenta propia y familiares no remunerados en la estructura ocupacional de un país “en vías de desarrollo”. Por cierto, la baja tasa de crecimiento poblacional es útil para explicar la escasez potencial de fuerza de trabajo en el largo plazo, pero no es aplicable a esta situación coyuntural. De ahí que resulte relevante destacar la relación entre la caída de los salarios reales desde 1976 y la contracción de la oferta de fuerza de trabajo que no tuvo otra alternativa que refugiarse en la población inactiva o en trabajos por cuenta propia. Por cierto, es necesario considerar que el efecto de los bajos salarios reales habrá de prolongarse en el tiempo: en la medida que los salarios han perdido posiciones respecto a ciertos ingresos promedios de actividades por cuenta propia, tiende a ser mayor la fracción de trabajadores por cuenta propia que demora en incorporarse al mercado de trabajo asalariado cuando aumenta la demanda laboral⁵⁹.

58. Para los párrafos a), c) y e), consultar diario *Clarín*, suplementos económicos del 3 de junio de 1979 y 22 de julio de 1979.

59. Esta última conclusión requiere de mayor elaboración. La única evidencia parcial que aportamos con gran recaudo es la siguiente: de 24 observaciones mensuales correspondientes a los años 1977 y 1978, los precios del ítem “bienes y servicios varios” (que no incluye atención médica, esparcimiento y educación), integrante del índice oficial de precios al consumidor, han crecido más que el nivel general de precios en 22 oportunidades. Entre diciembre de 1977 y diciembre 1978: el ítem “bienes y servicios varios” aumentó 15% respecto al nivel general de precios (FIDE, *Coyuntura y desarrollo*, anexo estadístico, Buenos Aires, marzo 1979, p. 3).

Es evidente que la escasez relativa de mano de obra que ha predominado históricamente en el caso argentino fundamenta que las ramas productivas, y las empresas consideradas estratégicas en la propuesta económica-militar, sólo puedan reclutar fuerza de trabajo calificada que liberen las ramas productivas y empresas afectadas por la política recesiva. Resulta entonces funcional una política que genere un excedente relativo de población para su transferencia a sectores y empresas que se procura expandir. Esta funcionalidad no es frecuentemente admitida por las autoridades que pretenden recrear permanentemente la imagen de una economía con niveles de empleo que envidiarían los países más avanzados. De ahí la dificultad de encontrar en fuentes informativas una expresión oficial tan significativa como la siguiente:

“... sin un cierto grado de recesión hubiera sido muy difícil o lenta la reestructuración de elementos fundamentales para el ordenamiento económico que es nuestro principal objetivo, *y habría hecho dificultoso dimensionar los niveles de ocupación y producción*”.⁶⁰

En consideración a los comentarios que merecieron las cifras oficiales de desempleo para evaluar la situación real del mercado de trabajo, las cifras publicadas indicarían que fue insuficiente la política recesiva asumida en 1976 para generar el excedente poblacional que requería la reestructuración perseguida. De ahí la importancia que asume apurar el proceso de concentración y centralización de capitales para generar la disponibilidad de mano de obra para las grandes empresas.

En lo que sigue, se exponen resumidamente las medidas de política económica que apuran ese proceso de concentración y

Por supuesto, hay que trabajar más en la dirección de verificar que los precios de aquel ítem son un indicador suficientemente apropiado para estimar las variaciones de precios de bienes y servicios ofrecidos por trabajadores por cuenta propia.

60. Ministerio de Economía, *Boletín Semanal*, 16 de julio de 1976, p. 16.

centralización de capitales, capaces de generar un excedente de población. Por supuesto, estamos atentos a esa regla de la política económica según la cual un mismo instrumento sirve dos o más objetivos, al tiempo que cada objetivo es atendido por dos o más instrumentos.

a) Ajuste de las tarifas de empresas públicas

Uno de los objetivos originales de la conducción económica-militar ha consistido en procurar la desaparición, o disminución, de las pérdidas de operación de las empresas públicas. La disminución del personal empleado, el mejoramiento de la organización de la producción y el ajuste de tarifas, concurren a aquel objetivo. Sin embargo, el ajuste de tarifas fue la medida inicialmente aplicada por su mayor facilidad de implementación. Dicho ajuste ha tenido una importancia adicional en el contexto que mencionamos: las empresas industriales pequeñas y medianas perdieron un elemento parcialmente compensador de sus menores productividades. Los precios relativos de los bienes y servicios de las empresas del Estado (combustibles, energía, transporte y comunicaciones), comparados con los precios al consumidor, fueron 10% y 22% más altos en 1977 y 1978 que en 1960⁶¹. Un cambio en las pautas económicas oficiales en 1979 significó que, en relación al objetivo de política que comentamos, los ajustes de tarifas hayan sido relativamente sustituidos por otras medidas de menor impacto inflacionario.

b) Reforma del sistema financiero y liberación de las tasas de interés

La nueva ley de Entidades Financieras creaba un mercado libre del dinero (primer semestre de 1977). El principal objetivo de esta ley era que las entidades bancarias privadas de capital nacional asumiesen una participación mayor en la captación de depósitos y

61. FIDE, *Coyuntura y desarrollo*, anexo estadístico, Buenos Aires, marzo 1979, p. 6.

en el otorgamiento de préstamos a costa de las entidades bancarias oficiales. Medidas complementarias apuntalaban ese propósito: el precio del dinero (tasas de interés pasivas y activas) quedó librado a un mercado libre; los depósitos a interés fueron fomentados a través de la garantía del Banco Central; se modificaron normas para facilitar la creación de entidades bancarias y financieras.

El principal objetivo fue relativamente alcanzado. Los bancos privados locales asumieron mayor peso porcentual tanto en la captación de depósitos como en el otorgamiento de préstamos. La participación relativa de los bancos extranjeros en ambas dimensiones permaneció sin cambios (cuadro 10).

CUADRO 10
*Participación de las entidades bancarias
en la captación de depósitos
y en el otorgamiento
de préstamos
(En porcentajes)*

| | Captación de depósitos | | | Otorgamiento de préstamos | | |
|----------------------------|---------------------------|---------|---------|------------------------------|---------|---------|
| | 31-8-73 | 31-5-77 | 31-1-79 | 31-8-73 | 31-5-77 | 31-1-79 |
| Bancos oficiales | 64.3 | 50.5 | 47.9 | 56.3 | 45.7 | 43.3 |
| Bancos privados locales | 24.5 | 35.4 | 40.2 | 29.9 | 39.1 | 44.8 |
| Bancos extranjeros | 11.2 | 14.1 | 11.9 | 13.8 | 15.2 | 11.9 |
| | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |

Fuente: Diario *Clarín*, 23-3-79, suplemento económico, p. 27.

Por otra parte, la liberación de las tasas de interés tuvo como propósito asegurar que las entidades financieras cumplieren su función intermediaria entre el ahorro y la inversión, pagando y cobrando tasas positivas. Ese propósito no fue plenamente alcanzado ya que el comportamiento errático de las tasas mensuales de inflación, frente a la evolución más estable de los rendimientos efectivos mensuales, no aseguraron tasas positivas de interés en términos

reales para los depositantes a plazo fijo: la tasa ofrecida por colocaciones a 30 días fue, en promedio 6,7% negativa en términos reales durante el año 1978⁶². Sin embargo, no cabe ninguna duda que el costo de los créditos para el sector privado (tasas activas de interés) fueron superiores a partir de la reforma financiera de 1977 que en años anteriores (véase como referencia las tasas pasivas negativas en cuadro 11).

CUADRO 11
Tasas reales de interés sobre depósitos
(Porcentajes)

| 1966 | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 | 1971 | 1972 | 1973 | 1974 | 1975 | 1976 |
|-------|-------|------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| -15.2 | -13.5 | 0.3 | 3.0 | -9.8 | -18.8 | -27.1 | -17.1 | -16.7 | -72.4 | -65.1 |

Fuente: G. Di. Tella, *The Economics . . .*, p. 74.

Sobre la base de ambas informaciones, puede concluirse como muy probable que las pequeñas y medianas empresas hayan desmejorado su acceso al crédito por esa sustitución de la banca oficial por la banca privada en el sistema financiero, mientras que las grandes empresas habrían salido gananciosas por la misma razón. La situación reseñada es todavía más crítica cuando se considera que los aumentos en el nivel general de precios se tradujeron en una mayor demanda de capital dinero de todas las empresas.

***c) Retraso del tipo de cambio “libre” en relación
al tipo de cambio de paridad***

A partir de agosto de 1977 se inició ese retraso hasta alcanzar una diferencia de más del 30% en febrero de 1979⁶³. Las consecuencias pueden resumirse de la manera siguiente:

62. FIDE, *Coyuntura y desarrollo*, N° 7, Buenos Aires, marzo 1979, p. 17.

63. *Ibid.*, p. 19.

- i) Una ventaja relativa para las grandes empresas, de capital local y extranjero, que pudieron recurrir al crédito externo para el financiamiento de sus inversiones o del mayor capital circulante exigido por el proceso inflacionario. En efecto, a partir de la “explosión” en las tasas activas de interés desde junio de 1977, el retraso del tipo de cambio decidió que el costo del financiamiento externo (tasas de interés cobradas en el exterior más devaluación de la moneda nacional) fuera menor que el interno, lo que benefició indudablemente la situación competitiva de las grandes empresas en cada rama productiva. A su turno, el endeudamiento resultante ha de conspirar contra toda posibilidad de una corrección inmediata del tipo de cambio en dirección a su valor de paridad⁶⁴.
- ii) Una desprotección potencial al sector industrial en su conjunto en tanto el precio en moneda nacional de las importaciones competitivas ha crecido menos que los costos internos de producción. Sin embargo, el país no ha sufrido hasta el momento ninguna invasión masiva de mercancías importadas. Por supuesto, viene ocurriendo una importación disfrazada que resulta de la gran afluencia de turistas argentinos al exterior, y que afecta puntualmente algunas ramas productivas (textiles y otros bienes durables de consumo).

d) La reforma arancelaria y las rebajas coyunturales de aranceles

La reforma arancelaria es un instrumento de política para procurar la readaptación de la estructura productiva en un plazo mediano; a su turno, las rebajas “ocasionales” de aranceles, aunque

64. “... devaluar el peso abandonando las pautas sería autoderrotante y netamente inflacionario” (conceptos del ministro de Economía en *Clarín*, suplemento económico, 5-8-1979, p. 2).

la conducción económica-militar no lo admita⁶⁵, es una medida punitiva sobre algunos sectores cuyos precios han aumentado más que las pautas oficiales de inflación. Aquellas rebajas, concebidas originalmente por un plazo de 180 días, al parecer tienden a una mayor permanencia⁶⁶.

El impacto antiinflacionario perseguido en el corto plazo con las rebajas arancelarias resulta de accionar sobre las expectativas empresariales de aumentos de precios ya que es evidente la dificultad de aumentar inmediatamente la oferta de esos bienes por la vía de las importaciones. Sin embargo, es obvio que la reforma arancelaria deja abierto un territorio de acumulación al capital comercial, cuyo aprovechamiento está de alguna manera condicionado a la estabilidad de las pautas cambiarias⁶⁷.

La reforma arancelaria no afectó inicialmente la estructura relativa de los aranceles aduaneros; sin embargo, está previsto que a comienzos de 1984 la producción de bienes durables de consumo serán los más protegidos. Los aranceles serán progresivamente menores cuando estén referidos a bienes de capital, bienes intermedios y materias primas. La producción de alimentos, bebidas y tabaco es un agregado industrial que dispondrá de la menor protección. En síntesis, la reforma arancelaria está dirigida a bajar el nivel promedio de protección y administrar la dispersión arancelaria. Su efecto sobre la estructura industrial será un resultado particular de la manera en que las pequeñas y medianas empresas sobrevivan con la introducción de innovaciones tecnológicas que reduzcan sus costos de producción⁶⁸.

65. Ministerio de Economía, *Boletín Semanal*, 9-4-1979, p. 2.

66. *Clarín*, suplemento económico, 5-8-1979, p. 3.

67. Ese territorio no es el único: el comercio al por menor es una de las actividades más escasamente concentradas, y dónde, según declaraciones oficiales, radican varias rigideces que afectan el nivel de precios al consumidor.

68. Para mayores detalles, ver M. Rimez, "Las experiencias de apertura externa y desprotección industrial en el Cono Sur", *Economía de América Latina*, N°2, CIDE, México, marzo 1979.

3. Redefinición del papel del Estado

La nueva propuesta de acumulación tiene algunas exigencias con respecto a las funciones del Estado que conviene puntualizar para dar un contenido más preciso al discurso sobre eficiencia del sector público. En lo que sigue, nos limitaremos a comentar aquellas medidas aplicadas en los primeros tres años que están en relación más directa con los objetivos económicos de mediano plazo de la conducción económica-militar.

Es evidente que se hicieron esfuerzos por disminuir los déficits de las administraciones provinciales y nacional. El total de los tributos, nacionales y provinciales, como proporción del PBI (a precios de mercado), subió de 13,8% en 1974 a 15,9% en 1978. Sin embargo, si se incluye la seguridad social, resulta que la presión tributaria total es semejante en esos dos años debido a la drástica caída de los salarios en el ingreso nacional. No obstante, los progresos más evidentes en la dirección de disminuir el déficit público se concentraron en el aumento de las tarifas públicas y en la disminución de los egresos corrientes. El objetivo general de equilibrar los presupuestos públicos ha sido inhibir al Estado de participar en la realización de la plusvalía de una manera indiscriminada, pero sin renunciar a utilizar el gasto público de manera de facilitar esa realización en algunos sectores productivos y, en particular, a favor de algunas grandes empresas. A este respecto, las evidencias no son concluyentes, pero permiten una fundamentación inicial de esa hipótesis.

En primer lugar, recordemos brevemente lo dicho en una sección anterior acerca de que la profundización del proceso sustitutivo de importaciones había requerido que la inversión pública creciese, particularmente en aquellos periodos en que la expansión de algunos sectores productivos tropezaba con dificultades de realización de la plusvalía. La inversión pública, como porcentaje del PBI, creció del 6,9% promedio del periodo 1961-1966 a 7,9% en el

periodo 1967-1973⁶⁹. En los años 1974 y 1975, ese indicador ascendió a 8,2% y 9,1%; las magnitudes porcentuales son suficientes para apreciar que pueden garantizar tasas considerables de ganancia para ciertas empresas. Esa tendencia en ascenso de la inversión pública no fue revertida por el equipo económico-militar; en efecto, esa inversión alcanzó porcentajes aún más elevados del PBI (11,8% en promedio para el periodo 1976-1978). En esta oportunidad, el gobierno adujo que tuvo que cumplir con compromisos anteriormente contraídos; en consecuencia, el programa de inversión pública para el periodo 1979-1981 prevé 10,4% para el primer año y 9,6% para el último. Estas magnitudes, aunque en descenso, son mayores que el promedio del periodo del gobierno militar anterior (1966-72). Es indudable, entonces, la importancia que esas cifras revisten para el proceso de acumulación de algunas empresas que integran aquel *establishment* local, como la posibilidad que existe de utilizar el presupuesto para articular alianzas con otros grupos económicos.

En segundo lugar, se viene operando un proceso de “privatización periférica” de empresas del área estatal, según el cual algunas de las actividades de esas empresas son transferidas al sector privado. En abril de 1979 se anunció que, a partir del mes siguiente, comenzaría el sector privado a asumir las tareas de perforación en áreas de propiedad de Yacimientos Petrolíferos Fiscales hasta adquirir luego el petróleo para su refinación y comercialización; igualmente, se transferirían al sector privado otras actividades desempeñadas por YPF de exploración, explotación y destilación⁷⁰. En el caso de Gas del Estado, otra empresa pública, se prevé la privatización de plantas para la extracción de etano, propano y butano a partir del gas natural. Podrían darse otros ejemplos del mismo calibre, pero la importancia de los anteriores resulta de recordar que

69. Ministerio de Economía, *Boletín Semanal*, “Evolución Económica de la Argentina”, abril-marzo 1979, p. 41.

70. *Clarín*, 11-4-1979, p. 9.

algunos sujetos del *establishment* local tienen importantes intereses en el negocio del petróleo y la petroquímica.

Hay otras maneras como el Estado ha favorecido la acumulación privada. Según aquel mismo informe oficial de abril de 1979, cuarenta y cinco empresas habrían dejado de ser administradas por el Estado, algunas de importancia como La Bernalesa, Cía. Swift de La Plata, Frigoríficos Argentinos, La Cantábrica (que figuraba en el 89° lugar en el ranking de las 100 empresas industriales más grandes), Petroquímica Comodoro Rivadavia, y La Emilia Industrial Textil⁷¹. Al mismo tiempo, el Banco Nacional de Desarrollo y la Caja Nacional de Ahorro y Seguro, que poseían hasta un 40% del capital accionario de 140 empresas, liquidaron completamente su participación. Algunas de esas empresas están ubicadas en el grupo de las 100 más grandes: Bonafide (94°), Compañía Química (44°), Federal (64°), Molinos Río de La Plata (12°), Bagley (75°), Canale (98°), Sasetru (27°), Celulosa (9°), Tamet (47°), Perez Companc (84°), Alpargatas (11°), Fabril Financiera (86°), Ledesma (23°), Tabacal (73°) Schocolnik (76°) y Perkins (50°). Otras empresas industriales cuyo capital accionario pasó totalmente a manos privadas, también pertenecientes a ese *establishment* local aunque no integren el rango de las 100 más grandes, son Garovaglio y Zorraquín, Indupa, Ipako. Es evidente el doble papel que cumple el Estado con los intereses privados: en oportunidades adquiere parte del capital accionario; en otras, lo retorna al sector privado.

Por último, el cuadro 12 indica cómo el Estado ha aportado a generar ese excedente relativo de población bajo el argumento de una mayor eficiencia en las empresas públicas. Se aprecia que en la mayoría de las empresas estatales los aumentos de productividad por agente están en buena medida explicados por las disminuciones de personal.

71. Entre paréntesis figura el lugar ocupado por las empresas en el ranking de las 100 empresas industriales más grandes.

CUADRO 12
Empresas Estatales del Ministerio de Economía:
comparaciones entre 1978 y 1975 en %

| | | <i>Volumen Personal</i> | | <i>Producti-</i> |
|---|---|-------------------------|------------|------------------|
| | | <i>(1)</i> | <i>(2)</i> | <i>vidad por</i> |
| | | <i>agente</i> | | |
| Agua y Energía Eléctrica | MWh facturados | +28% | -20% | +60% |
| Servicios Eléctricos del Gran Buenos Aires, S. A. | MWh facturados | +10% | -20% | +37% |
| Gas del Estado | M ³ facturados | +16% | -9% | +27% |
| Subterráneos de Buenos Aires | Pasajeros | -5% | -15% | +12% |
| Aerolíneas Argentinas | Pasajeros/km | +23% | +1% | +23% |
| Obras Sanitarias de la Nación | Agua suministrada y afluentes cloacales | +9% | -12% | +24% |
| Yacimientos Carboníferos Fiscales | Toneladas facturadas | +2% | -25% | +35% |
| Yacimientos Petrolíferos Fiscales | Producción total | +14% | -26% | +53% |
| Correos y Telégrafos | Correspondencia + Encomiendas | -23% | -18% | -5% |
| Telecomunicaciones | Líneas funcionando | +6% | -9% | +16% |
| Administración General de Puertos | Total general de carga | +6% | -7% | +14% |
| Ferrocarriles Argentinos | Ton/km + Pasaj/km | -12% | -22% | +12% |
| Líneas Marítimas Argentinas | Ton. transportadas en barco propio | +75% | +1% | +74% |
| Flota Fluvial del Estado | Ton/km de carga | +8% | -13% | +24% |

(1) Estimado para 1978 y real 1975.

(2) Estimado 31/12/78 y real 31/12/75.

Fuente: Ministerio de Economía, *Boletín Semanal*, 30-4-79, p. 10.

4. Punto y aparte

El texto ha procurado poner de relieve la constante coacción de la política económica sobre la fuerza de trabajo y la pequeña y mediana burguesía. Esa coacción ha sido ejercida indistintamente por gobiernos civiles y militares con la excepción de los años 1973-1974. La asociación del *bloque social* hegemónico y las fuerzas armadas ha sido renovada en 1976 con más determinación y violencia que en 1966. El excedente económico apropiado por ese

bloque va en aumento, en particular la tajada correspondiente al *establishment* local, concentrado y consolidado, con amplios intereses en la industria, la producción agropecuaria y las finanzas que hemos llamado *oligarquía financiera*.

La severidad de la represión política –miles de muertos, heridos y desaparecidos– ha causado un clima de temor que contribuye, reforzando las medidas de política económica, a profundizar los cortes transversales en la sociedad argentina que dificultan, o inhiben, los agrupamientos sociales en el campo popular.

Reprimido el movimiento obrero, los conflictos interburgueses dominan el proceso actual, y la persistencia de la tendencia inflacionaria es un indicador parcial de resistencias a la política económica. Sería interesante reconstruir, y en esa dirección apuntará nuestra próxima *Lectura*, cómo aquellos conflictos de intereses se expresan en enfrentamientos generados por las pautas de política económica, y cuáles líneas de defensa son adoptadas por los sectores burgueses afectados⁷². Muchos efectos sobre “lo orgánico” son susceptibles de adquirir mayor claridad con esa perspectiva teórica que prioriza la autonomía de la correlación de fuerzas políticas.

Al cerrar esta *Lectura*, hay una cuestión a destacar: ha sido histórica la coacción extraeconómica para que los salarios no crezcan a la par del desarrollo de las fuerzas productivas. La productividad del trabajo en la industria creció 133% entre 1951 y 1970⁷³. Un regreso al cuadro 2 pone de relieve que los salarios industriales no crecieron a la par de la productividad industrial.

* * *

72. *Lecturas* 2, 3 y 5 en esta edición.

73. A. Canitrot y P. Sebes, “El comportamiento del empleo en la Argentina”, *Desarrollo Económico*, N° 53, Buenos Aires, abril-junio 1974.

Enfrentamientos financieros en Argentina⁷⁴

Julio 1980

A mediados de mayo recién pasado (1980), los gobiernos de Argentina y Brasil sentaban a través de diversos acuerdos las bases políticas para una nueva etapa de acumulación de los respectivos capitales concentrados. En la víspera, la oligarquía financiera argentina había noqueado a por lo menos cinco grupos de importantes empresarios como culminación de un proceso de enfrentamientos que había adquirido intensidad y aceleración en el primer trimestre del año.

En el último viernes del mes de marzo, el gobierno decidió la liquidación del Banco de Intercambio Regional, el segundo banco privado más importante según el monto de los depósitos en enero de 1980. El 25 de abril, también un viernes —de modo que los responsables de las medidas financieras pudiesen continuar definiendo sus movimientos tácticos sin las obvias presiones de los días hábiles—, se ordenó la intervención en otros tres bancos: Los Andes, Oddone e Internacional, que ocupaban el primero, octavo y décimo lugar de los bancos privados de acuerdo al mismo criterio de escala.

En la superficie de los acontecimientos, el país estaba viviendo una crisis financiera cuyos orígenes, a juicio de algunos periodistas y políticos, se encontraban en la situación de recesión económica que ya se insinuaba en el último semestre de 1979 antes de cobrar notoriedad a comienzos de 1980. Por supuesto, hay evidencias que permiten fundamentar esa explicación aunque no debieran excluirse otras motivaciones de peso.

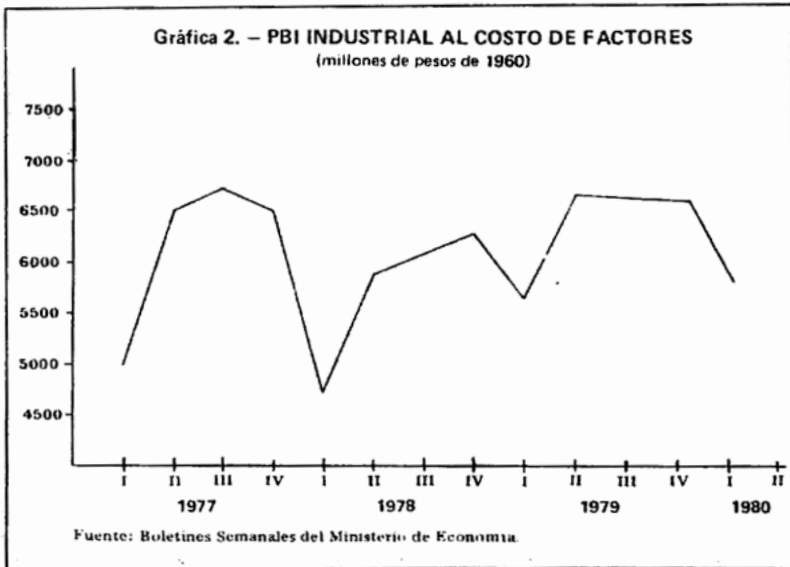
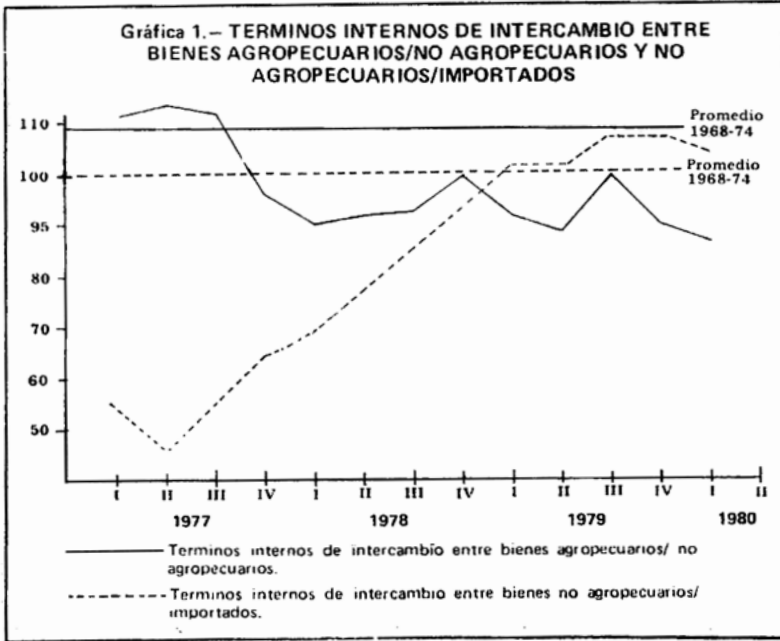
74. Publicado en *Le Monde Diplomatique* en Español, México D.F., julio de 1980. *Le Monde Diplomatique* en Español fue iniciativa del exilado chileno Pedro Vuskovic, primer ministro de Economía de Salvador Allende.

Es una característica del producto bruto interno industrial (PBII) que el indicador del primer trimestre de cada año sea inferior al del cuarto trimestre que lo precedió. La explicación es sencilla: los períodos de vacaciones de los asalariados se concentran en los primeros dos meses del año; a partir del segundo semestre la actividad industrial registra una tendencia al alza a lo largo del año. En efecto, desde el año 1970 inclusive, las únicas excepciones a esa tendencia fueron: a) la disminución (7,5%) del PBII industrial en el tercer trimestre de 1975 en relación al trimestre previo atribuible a la agudización de los enfrentamientos sociales que siguieron a la caída de la pareja López Rega-Rodrigo; b) la disminución del 3,3% del PBII en el cuarto trimestre de 1977, cuando las empresas ralentizaron la producción una vez terminada la tregua de precios que había inducido a una acumulación previa de estoques; c) la ligera disminución (0,4%) del PBII en el tercero y cuarto trimestres de 1979 ya reflejaba la disminución de la rentabilidad en algunos sectores o grandes empresas, como resultado de la convergencia entre el crecimiento de los precios internos y de los precios internacionales (ver gráfica 1)⁷⁵.

Si se observa la información trimestral del producto industrial a partir de 1977 (ver gráfica 2) se aprecia que la situación de ese sector es, desde entonces, de un prolongado estancamiento. Por consiguiente, nada dramático ha ocurrido en las variaciones trimestrales que justifiquen la interrupción del ciclo del capital dinero en el sistema.

Lo anterior no significa que dejen de darse situaciones de tensión en determinadas ramas de producción (como ha ocurrido con la industria textil en el primer trimestre de este año), o en algunas grandes empresas (Celulosa, una de las primeras firmas argentinas que opera en la industria del papel, llegó en el mes de junio a un acuerdo con la banca oficial y privada para convertir los plazos de vencimiento de su deuda de corto plazo). ¿Es posible, entonces, que ciertas situaciones sectoriales tengan la potencialidad de generar

75. Se consultaron los *Boletines Semanales del Ministerio de Economía y FIDE*, Anexo Estadístico III. Buenos Aires, julio de 1979.



desórdenes financieros? La experiencia demuestra que las empresas más poderosas tienen la capacidad social de conseguir arreglos al más alto nivel, mientras que la desaparición de pequeñas y medianas empresas productivas (que no constituye un fenómeno nuevo en Argentina) no aumenta sustantivamente el indicador global de incobrables y morosos, porque esas empresas difícilmente acceden al crédito; cuando lo hacen, no es por sumas importantes. Limitar el análisis a la articulación simple entre los hechos económicos y financieros en este período de la economía argentina es perder la perspectiva de otros procesos decisivos.

Nuestra hipótesis es que los desórdenes financieros de este año tuvieron su origen en dos razones principales: primera, el aventurerismo de ciertos grupos económicos, muy arriesgado en una situación de estancamiento; segunda, las características del sistema financiero argentino en el que cada grupo económico tiene su propio banco (o compañía financiera). Ambas razones sugieren que no existe aún un sistema financiero capaz de ejercer un control social efectivo sobre los grupos económicos que limite las iniciativas aventureras y las ponga de inmediato al descubierto. Es ilustrativo el ejemplo del Banco de Intercambio Regional, que fue el detonante inicial de las tribulaciones financieras: el Juez en lo criminal, que interviene en la causa por administración fraudulenta en ese banco, ha demostrado que los balances reales de fines del año pasado ya reflejaban las pérdidas de esa entidad financiera, pero que maniobras contables permitían presentar otros balances al Banco Central y postergar su liquidación⁷⁶. Aquellas dos razones permiten también entender por qué los enfrentamientos entre los grupos económicamente concentrados asumieron en esta oportunidad la forma de desórdenes financieros.

76. *La Nación*, Buenos Aires, 6 de junio de 1980, p. 14.

Pero hace falta ubicar históricamente y describir las formas que correspondieron a este proceso particular de enfrentamientos interburgueses.

Dos momentos

Hay dos períodos muy definidos para ubicar aquellos enfrentamientos sociales que están directamente relacionados con la actual situación en Argentina. El primero comprende aproximadamente el lapso entre la muerte de Perón (mediados de 1974) y el golpe de 1976. Es éste el período en que la oligarquía financiera (expresada en el equipo económico-militar) asumió la dirección de la burguesía en su conjunto para enfrentar al movimiento popular. En este período, aún podrían distinguirse dos momentos marcados por marzo de 1976: uno, cuando esa expresión poderosa de la burguesía local planeó y tomó todas las iniciativas de desestabilización económica y social del régimen peronista; el otro, cuando esa oligarquía financiera ratificó desde el gobierno la derrota de los sectores asalariados y de aquella fracción burguesa que encabezó el movimiento nacional y popular. La liquidación del Banco Hurlingham en 1976, cuya casa matriz estaba en Corrientes y Junín, dentro de un barrio judío y muy lejos de la “*city* financiera”, fue un símbolo de la caída de los Gelbard, Bronner, Graiver. El botín de la victoria, ese amplísimo margen de excedente económico que generaron la devaluación, la liberación oficial de precios y la congelación de los salarios, se distribuyó inicialmente entre todas las fracciones burguesas que conspiraron contra el peronismo.

A partir de 1977 puede identificarse un segundo período, aún no concluido, cuando la oligarquía financiera asumió iniciativas en enfrentamientos interburgueses con otros propósitos. Repárese que los objetivos estratégicos de una fracción social que se pretende hegemónica requieren que las normas disciplinarias alcancen a todos sin excepción. Fue así que aquellas normas alcanzaron en primer lugar a la pequeña y mediana burguesía industrial,

acosadas con el alza de las tarifas públicas, la reforma financiera y, más recientemente, con la disminución de la protección arancelaria. El propósito era ocasionar la contracción de estos sectores sociales, cuyas dimensiones conspiraron siempre contra la subsidiariedad del Estado y contra la apertura de la economía a vínculos más interdependientes con el mercado global.

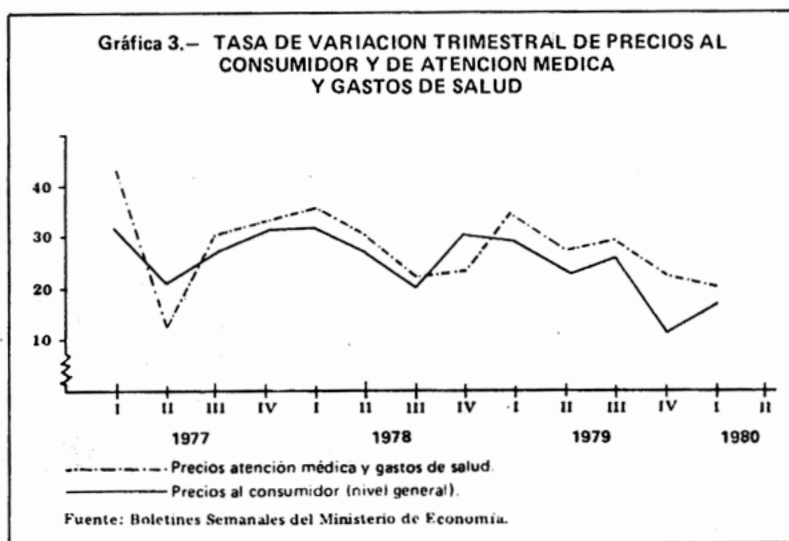
En oportunidades siguientes, desde la mitad del año pasado comenzaron a gestarse otros enfrentamientos sociales entre el equipo económico-militar y sectores de peso de la burguesía, incluso algunos que acompañaron con simpatía este proceso desde sus inicios. Si bien la inflación no ha retrocedido como se esperaba, las pautas cambiarías y la mayor apertura de la economía han contribuido para que el crecimiento del nivel de precios se estabilizara a una tasa más baja. En estas condiciones, las presiones sobre los costos industriales y agropecuarios (aumento de tarifas públicas, mayor presión impositiva, tasas reales de interés, crecimiento de los costos fijos en algunos sectores industriales por mayor capacidad ociosa) están incidiendo en la rentabilidad de las empresas.

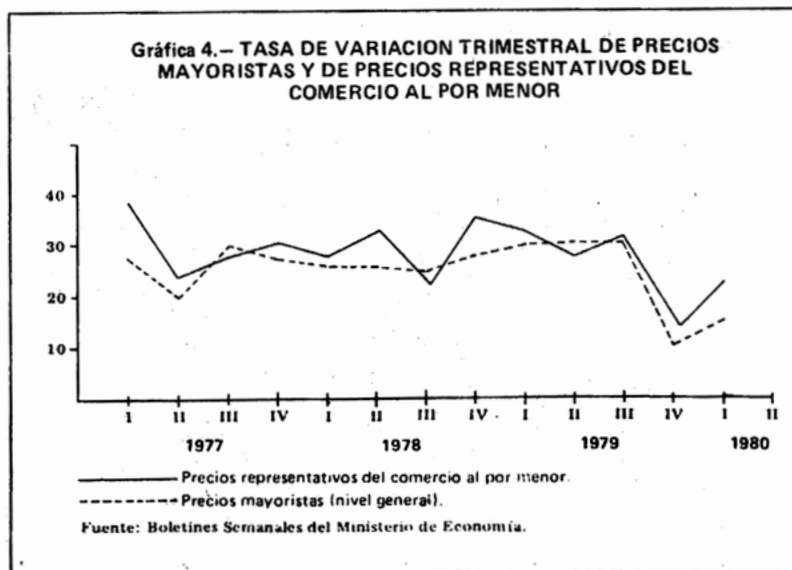
Sería equivocado suponer en esta sucesión de enfrentamientos, tan necesarios para acumular fuerza social y política, que la oligarquía financiera estuviese aislada de fracciones sociales subalternas, sin otra base de sustentación que las fuerzas armadas.

Un número cuantitativamente importante de ciudadanos, si bien no están entusiastamente comprometidos con el régimen, han obtenido beneficios económicos de la política oficial, o han podido desarrollar estrategias defensivas con algún éxito:

- a) una multitud de pequeños ahorristas, a partir de la reforma financiera y no obstante las tasas negativas de interés real que prevalecieron en algunos meses, tuvieron sus depósitos más protegidos que en el año 1975;
- b) los jubilados y pensionados, a quienes correspondieron aumentos superiores al del costo de vida por disposiciones expresas de política;

- c) los profesionales que ocupan las jerarquías superiores en la administración pública o en las empresas en condiciones de dependencia (beneficiados por diferenciación salarial), o aquellos que ejercen por cuenta propia servicios calificados. Es interesante observar el rubro “atención médica y gastos de salud”, que forma parte del nivel general de precios al consumidor, como un indicador representativo del conjunto de profesionales de ese sector; es observable que sus precios varían trimestralmente por encima de los cambios que corresponderían a otros vendedores de mercancías o prestadores de servicios al consumidor (ver gráfica 3);
- d) los pequeños y medianos comerciantes, cuyos precios han aumentado aparentemente más que los precios mayoristas (en gráfica 4 se muestra un índice de precios del comercio minorista integrado por alimentos y bebidas, vestuario, equipamiento y funcionamiento del hogar).





Resulta pues indispensable detenerse algo más en la génesis, desarrollo y resolución de los enfrentamientos recientes entre grupos financieros.

Hacia un capital financiero

La reforma financiera de junio de 1977 se propuso distintos objetivos. El lenguaje técnico de las autoridades monetarias explicitó sólo algunos de ellos.

La reforma tenía por objeto que las entidades financieras captasen depósitos por su propia cuenta, y no por cuenta del Banco Central, y las dejaba en libertad para que, en un sistema de competencia, se fijasen las tasas de interés activas y pasivas. El propósito era conseguir un aumento en la tasa global de ahorro, ofreciendo estímulos para que los excedentes de empresas y familiares se conservasen bajo la forma de depósitos bancarios en moneda nacional a plazo fijo. Al mismo tiempo, era posible aumentar la monetiza-

ción de la economía (es decir, la relación entre recursos monetarios y PBI) para acrecentar el volumen de créditos del sistema financiero, especialmente aquellos disponibles para el sector privado (la relación correspondiente subió al 30%, todavía muy distante del 60% que prevalecía antes de 1946).

Desde otra perspectiva, objetivos y consecuencias podrían leerse de la siguiente manera:

1. Al afirmarse el principio de subsidiariedad del Estado, y sostenerse los principios de la libertad de empresa, las autoridades procuraban ir eliminando las manifestaciones más evidentes de intervención estatal, y sustituirlas por los mecanismos privados de planificación implícitos en el funcionamiento de los grupos financieros (como articulación de unidades productivas con entidades financieras bajo un mismo comando social). De esta manera, las entidades financieras quedaban en condiciones de captar los fondos de reserva y otros réditos acumulados por todas las unidades productivas del grupo empresario, y movilizar también disponibilidades monetarias de otras unidades económicas (familias o empresas); el objetivo era asignar el capital dinero en los usos que permiten reproducirlo más rápidamente, incluyendo el crecimiento de las empresas productivas del *holding*.
2. La reforma financiera favorece la concentración y centralización capitalista, ya que los grupos económico-financieros mayores están en mejores condiciones que las pequeñas y medianas empresas para acceder al crédito a tasas favorables de interés, internas o externas. El ingreso de capitales a corto plazo, depositados preferentemente en los bancos de esos grupos, fortalecían la posición de éstos para dar créditos a sus empresas y expandirse adquiriendo otras empresas nacionales. Al tiempo, los “capitales golondrinas” hacían pingües ganancias: cobraban por un plazo corto tasas de interés superiores a la inflación y retornaban con un tipo de cambio atrasado por la famosa “tablita” concebida por Martínez de Hoz como

instrumento antiinflacionario. También ganancias argentinas emularon a capitales golondrinas, y no faltaron particulares de menor porte social que se endulzaron con esa timba financiera.

3. La reforma estableció las condiciones para el crecimiento sostenido del capitalismo financiero local. Entre mayo 1977 y enero 1979, la captación de depósitos de los bancos privados locales tuvo lugar a costa de los bancos oficiales y bancos extranjeros. En ese mismo lapso, el otorgamiento de préstamos por los bancos privados locales ya fue superior al de los bancos oficiales⁷⁷. Sin embargo, todavía a mediados de 1977, la banca nacional privada participaba con sólo alrededor del 35% del total de depósitos del sistema bancario, en competencia con la banca oficial (más del 50% de los depósitos) y la banca extranjera (menos del 15%).

Algunas características del sistema financiero argentino entorpecen, sin embargo, un tránsito ágil hacia una etapa superior del capitalismo local:

1. Se registra una gran proliferación de entidades financieras y sucursales que impide un abaratamiento en los costos de los servicios financieros. En 1977 existían 725 empresas matrices de este tipo; en la actualidad hay alrededor de 500, como resultado de la fusión de más de 200 entidades menores con otras mayores, de la liquidación por el Banco Central de otras 33 en el lapso de 35 meses⁷⁸, y de que también quebraran algunos bancos como ocurrió en 1979. En buena medida, este elevado número de entidades financieras señala el peso relativo que corresponde a la pequeña y mediana burguesías.

77. Ver *Lectura 1* en esta edición.

78. *La Nación*, 29 de mayo de 1980, p. 16.

2. En Argentina cada grupo económico buscó tener su propio banco que actuase como soporte financiero, a fin de no descansar exclusivamente en la banca oficial. Esta práctica contribuyó a que no llegasen a constituirse grandes bancos, capaces de controlar un vasto sector del mundo de los negocios, asegurando así la reproducción más eficiente de las relaciones capitalistas. Se entiende, entonces, que los sistemas financieros de los países capitalistas centrales constituyan el paradigma de las actuales autoridades monetarias.
3. La banca oficial está sobredimensionada; sin embargo, reducir su participación al óptimo perseguido por las fracciones burguesas dominantes supone, previamente, una depuración en las esferas financieras de aquellos grupos aventureros a fin de minimizar la posibilidad de que se generen perturbaciones en el mercado.

En las condiciones de estancamiento económico que vino registrando la economía argentina desde 1976, una conducta prudente por parte de los grupos económico-financieros era crecer en aquellos sectores del *holding* donde las perspectivas eran más favorables, y controlar la expansión en aquellos otros más afectados por la recesión. Por consiguiente, una conducta imprudente consistía en crecer más allá de las posibilidades del grupo financiando planes exagerados de inversión en las empresas productivas, o procurando una diversificación aún mayor del *holding* por la vía de adquirir otras empresas. El riesgo es evidente: se inmovilizan recursos financieros que son exigibles en el corto plazo por los depositantes en forma líquida. Cualquier traspié de un grupo financiero podría terminar demostrando, como efectivamente ocurrió, la implacabilidad de sus competidores financieros y, todavía más, la severidad con que la oligarquía financiera ejercía todos los atributos de su fuerza económica y política.

Crimen y castigo

El 28 de marzo de 1980, el gobierno decidió la liquidación del Banco de Intercambio Regional (BIR). Este banco era de muy reciente creación: su historia comenzó en 1965, cuando Rafael Trozzo compró el Banco Popular de Corrientes. En 1967, Trozzo adquirió el fondo de comercio de una gran cantidad de cooperativas que habían entrado en crisis, transformando a 16 de esas entidades en sucursales, principalmente de Santa Fe; en 1969 se desvinculó del Banco Continental que poseía en sociedad con Capozzolo, y colocó en el BIR el producto de la venta de esas acciones; en 1971 se instaló en la Capital Federal finalizando ese itinerario tan caro a las fracciones burguesas regionales⁷⁹. En su trayectoria económica, el grupo Trozzo llegó a dominar sesenta empresas, incluyendo estancias, compañías de seguros y hasta flotas de vehículos para transporte de pasajeros⁸⁰. Como todo grupo económico decidido a perdurar por largo tiempo, su titular había caído en la cuenta de influir en la opinión pública y en el gobierno adquiriendo medios de información y periodísticos: en abril de 1978 había comprado el paquete accionario de la empresa editorial que publicaba la revista *Confirmado*; también era propiedad de este grupo el diario *Los Principios* de Córdoba. Cuando el BIR incurrió en incumplimientos de normas técnicas del Banco Central, el grupo económico Piñero Pacheco⁸¹, a la sazón un cliente de primera categoría del BIR, había asumido el control de este Banco en febrero de 1980 sin adquirirlo, apenas aportando una módica suma de millones de dó-

79. *Ibid.*, 17 de febrero de 1980, 3^a sección, p. 2.

80. *Somos*, Buenos Aires, 19 de abril de 1980.

81. Los intereses del grupo Pacheco Piñero, basado en exportaciones de productos tradicionales (harina y azúcar entre otros, tuvieron un rápido crecimiento hasta llegar a explotar 300 000 has propias y arrendadas). Este grupo tenía intenciones de consolidar las exportaciones de productos tradicionales a países limítrofes al norte y oeste de Argentina. Su expansión competía con grupos económicos tradicionales del país.

lares por ese control. Si el BIR se saneara, el grupo Piñero Pacheco ejercería su poder de compra.⁸²

El BIR no sólo hacía noticia en la sección económica de los medios de información, sino también en la sección policial. En marzo de 1979 una sucursal céntrica del BIR fue asaltada en una acción espectacular por la cantidad de dinero sustraída. En pocos días fueron descubiertos los responsables del atraco: se trataba de altos funcionarios policiales de la Capital Federal y de la provincia de Buenos Aires. Nunca se supo si se trató de un asalto fraudulento, un asalto de delincuentes o una acción en la que estuvieron involucrados aparatos de seguridad. Las posibilidades quedaron en pie cuando poco tiempo después se quemaba la central de cómputos del BIR en otra acción cuyo propósito no pudo precisarse (accidente, autoencubrimiento o nuevo hostigamiento).

Cuando el Banco Central colocó bajo su mira a esta entidad financiera ordenando una inspección, luego que las pérdidas empezaron a aparecer en los balances oficiales, el grupo económico propietario del BIR movilizó sus influencias en el exterior. El abogado estadounidense Levine (del estudio Walsh y Levine que, junto con el ex embajador de Estados Unidos en Argentina, Robert Hill, habían presentado a Trozzo en círculos sociales norteamericanos, como antes lo habían hecho con Graiver) habría cableografiado a Buenos Aires, a quienes correspondía, advirtiéndole que cualquier cosa que pasara con un banco argentino con intereses en Estados Unidos podría hacer que se cerraran allí las puertas para la banca argentina. Cuando más tarde, el control del BIR fue asumido por

82. Dos meses antes de la liquidación del BIR, apareció el periodista Mariano Grondona como director del banco (*Clarín*, 13 de mayo de 1980, p. 11). Antes se había desempeñado como director de Carta Política, una publicación del grupo Piñero Pacheco. Este periodista no sólo fue el autor de la proclama del golpe de estado liderado por Onganía, sino también redactor de un artículo "Los Judíos", aparecido en la revista *Carta Política*, 1977. Ahí sostuvo que en países en formación como Argentina se hacía necesario una uniformidad étnica y religiosa para formarse como nación. Por consiguiente, los judíos debían optar por el exilio o la conversión por ser una minoría.

el grupo Piñero Pacheco, la representación del banco se transfirió a otro estudio de abogados (Arnold y Porter), vinculado desde hacía tiempo a ese grupo económico. William Rogers, ex secretario de Estado norteamericano, y que trabaja en esa última firma, viajó en febrero a Buenos Aires para tomar parte en las gestiones de sanear al BIR y salvarlo de la clausura⁸³.

Es posible que estas presiones externas se hayan sumado a otras, de origen interno, de algunos sectores militares, a juzgar por el celo que las autoridades económicas pusieron en encontrar árbitros ajenos a los que no se pudiera siquiera sospechar de parcialidad: el Banco Central adoptó la prudente actitud de recurrir a una firma auditora transnacional (Price Waterhouse) para que procediese a una inspección contable del BIR. Un recaudo de esta naturaleza era también un síntoma de que las autoridades estaban decididas a aplicar todo el rigor de la ley en esa situación de enfrentamiento.

Cuando el liquidador oficial asumió la dirección del BIR, el grupo Piñero Pacheco apareció como uno de los principales deudores; aparentemente, el grupo había incurrido en maniobras doloosas mediante la refinanciación de préstamos a empresas del *holding* conociendo que no tenían respaldo ni patrimonio suficiente para responder por esas deudas financieras⁸⁴. Vale señalar que este grupo económico, inicialmente azucarero, contaba con campos y haciendas, una revista, una fundación, y oficinas operativas no sólo en el país sino también en el extranjero (Nueva York y Rotterdam). El grupo aparecía vinculado a la tradicional familia salteña de Patrón Costas: dos personas de ese apellido aparecían en el directorio del BIR al momento de su liquidación⁸⁵.

83. *La Nación*, 17 de febrero de 1980, p. 8; *Clarín*, 3 de abril de 1980, p. 8.

84. *Ibid.*, 15 de mayo de 1980, p. 16.

85. *Ibid.*, 17 de febrero de 1980, 3^{ra} sección, p. 2.

Técnicamente, el BIR había infringido una serie de nuevas normas dictadas por el Banco Central para el sistema financiero: a) la relación entre la cartera en gestión (morosos e incobrables) y el patrimonio de un banco no podía exceder del 30% (a fines de 1979 esa relación técnica disminuyó a 20%); b) ninguna empresa podía ser beneficiaria de préstamos por un porcentaje mayor al 25% del patrimonio de un banco (el grupo Piñero Pacheco aparecía excediendo holgadamente ese porcentaje); los depósitos de un banco no podían superar en más de 25 veces su patrimonio (ahora se postula rebajar esta relación a 16 veces)⁸⁶.

El BIR había violado todas esas relaciones técnicas; pero aun así caben las preguntas: ¿por qué la severidad del castigo? ¿Por qué no se procedió a intervenirlo como se hizo con los otros bancos, posteriormente, a fines de abril? Al fin y al cabo, una intervención habría producido una inquietud menor en el público que una liquidación. Llama la atención que las autoridades se hubieran expuesto a un deterioro de la imagen del proyecto del ministro de Economía que, no es secreto, se propone la continuación de la política económica sobre la base del mismo equipo de hombres en circunstancias tan cercanas al mes de septiembre próximo en que se elige al sucesor del general Videla.

A menos que se acepte la hipótesis del error en las actuaciones, parece lo más acertado interpretar que la severidad del castigo guarda relación al menos con dos dimensiones:

- el recurso a un castigo ejemplificador para el transgresor de la norma disciplinaria está dirigido principalmente a los grupos financieros sobrevivientes que se animarían a desafiar las posiciones económicas y políticas de la oligarquía financiera. El mensaje también alcanza a otros grupos también considerados tradicionales que podrían prestarse a alianzas con nuevos ricos. El castigo es más aleccionador cuanto su

86. *Clarín*, 7 de mayo de 1980, p. 16.

oportunidad está inmediatamente relacionada con el acto transgresor. La oportunidad no podía estar condicionada por una situación próxima (la sucesión presidencial de Videla a Viola).

- Los enfrentamientos habían alcanzado cierta intensidad política antes de la decisión final de liquidación. Esta dimensión se infiere de un comentario del matutino *La Nación*⁸⁷ que, anticipándose a la eclosión de los problemas financieros, y aludiendo a la posibilidad de una intervención activa del gobierno para resolver situaciones donde aparecían comprometidos los grupos económicos nuevos, se preguntaba con ingenuidad hipócrita si la adscripción institucional de esos grupos era liberal y republicana como la del viejo *establishment*, o si favorecería cauces políticos más autoritarios. En condiciones de enfrentamiento tan intenso, una solución de compromiso hubiera significado una menor acumulación de fuerzas para la oligarquía financiera, y un reconocimiento del peso político de sus adversarios. Dada la ubicación secuencial de este enfrentamiento, aquella solución de compromiso habría sido un error táctico: la línea militar de Videla se había impuesto internamente en la solución del conflicto con Chile, en la renovación de los mandos militares y en la política de acercamiento con el Brasil. Se fortalecía por añadidura con indicios de la revisión de la política de Estados Unidos hacia el país y con la extensión de sus relaciones internacionales con China. En el plano económico, el ministro Martínez de Hoz había consolidado su posición participando activamente en el acercamiento entre empresarios argentinos y brasileños, y planeando la consolidación de relaciones del más alto nivel con el capitalismo monopolístico internacional en los meses de los desórdenes financieros mediante viajes a Estados Unidos y a los principales países europeos.

87. *La Nación*, 17 de febrero de 1980, p. 8.

Suma y sigue

La noticia de la liquidación del BIR produjo inquietud en la plaza. El mes de abril registró un sacudón financiero. Los depositantes prefirieron confiar sus ahorros a bancos oficiales y privados extranjeros; incluso las empresas extranjeras habrían recibido instrucciones para depositar sus fondos en bancos no locales. Las instituciones financieras menores parecen haber sido las más afectadas, de modo que la situación de iliquidez relativa que ocurrió en abril debió haber afectado en mayor grado a las pequeñas y medianas empresas productivas y comerciales. El conjunto de movimientos de fondos de unas entidades a otras no significaron, sin embargo, una desnacionalización del sistema bancario: a) la banca oficial aumentó su participación en los depósitos de un 34,5% en marzo de 1980 a 37,2% en abril siguiente; para esos mismos meses, las proporciones correspondientes a la banca extranjera aumentaron de 8,7% a 9,6% ; b) no todos los bancos privados nacionales perdieron en su posición relativa de depósitos: algunos como el Banco de Galicia, Español, Río de la Plata y Tornquist, mejoraron su posición⁸⁸.

Para atenuar estos efectos financieros previsibles, el Banco Central había instituido en Semana Santa la circular 1051 que permitía recurrir a adelantos transitorios a todas aquellas entidades financieras que sufrieran un retiro temporal de sus depósitos. En abril, el drenaje de fondos fue grande: el Banco Central hizo adelantos por unos 2100 millones de dólares, equivalente al 7% de los depósitos a plazo fijo⁸⁹. Setenta y tres entidades financieras (26 bancos, 31 financieras y 16 cajas de crédito) usaron un 33% de ese total. El 67% restante fue utilizado por los bancos Los Andes, Oddone e Internacional. Ante esa evidencia, los tres bancos fueron intervenidos a fines de abril cuando el Banco Central hizo uso de

88. *Ibid.*, 23 de mayo de 1980, p. 18.

89. *Clarín*, 7 de mayo de 1980, p. 16.

la facultad, contenida en aquella circular, de limitar o restringir el acceso de las entidades financieras a los adelantos cuando éstos respondiesen a situaciones de insolvencia⁹⁰.

Al mismo tiempo que se ordenaba la intervención de los tres bancos, se adoptaban otras medidas de emergencia. El Banco Central sustituyó el sistema de garantía de los depósitos; elevó de 1,2 millones hasta 100 millones de pesos el límite de los depósitos cubiertos con una garantía total; además, se aplicaba el mecanismo de garantía, por única vez, a los depósitos en moneda extranjera constituidos con anterioridad.

En relación con la primera medida, algunos comentaristas adujeron que el sacudón financiero pudo haber sido menor de haberse adoptado antes este recaudo⁹¹. Acerca de la segunda medida de emergencia, hay un manto de misterio. En un principio, las fuentes oficiales consultadas habían rápidamente señalado que los depósitos en dólares del BIR no serían cubiertos por el Banco Central, aun cuando el régimen de garantía de los depósitos de septiembre de 1979 no hacía ninguna mención taxativa a la exclusión de los depósitos en esa moneda⁹². Sin embargo, una nueva versión justificó esa medida de excepción aduciendo que era necesario un privilegio especial para esos depósitos si se pretendía convertir a la plaza argentina en un centro financiero internacional⁹³. El argumento era infantil porque es obvio que la mejor garantía para el movimiento internacional de capitales, especialmente para los de corto plazo, la constituye la estabilidad del tipo de cambio. Queda en pie otra hipótesis, difícil de confirmar con datos, en el sentido de que importantes depósitos en dólares correspondían a oficiales de las fuerzas armadas o a ciudadanos muy relacionados con ellos.

90. *La Nación*, 7 de abril, 3^{ra} sección, p. 2.

91. *Clarín*, 29 de abril de 1980, p. 7.

92. *La Prensa*, Buenos Aires, 2 de abril de 1980.

93. *La Nación*, 7 de abril de 1980, 3^{ra} sección, p. 2.

La intervención concedía facultades al Banco Central para disponer la venta, fusión o liquidación de las entidades intervenidas. Transcurrida la mayor parte del mes de mayo, el Banco Los Andes había perdido 90% de sus depósitos en tanto los del Banco Oddone habían disminuido 75%. Téngase en cuenta que el sistema de adelantos transitorios convertía prácticamente al Banco Central en el único acreedor de los bancos intervenidos; y como ambos bancos están absolutamente quebrados, la intervención necesariamente derivaría en una liquidación no sólo de las entidades financieras sino también de las empresas de los respectivos grupos económicos. Distinto es el caso del Banco Internacional, puesto que, para ese entonces, su deuda por adelantos correspondía a una disminución de 45% en sus depósitos⁹⁴, lo cual explica parcialmente la situación incierta que actualmente corresponde a este banco.

Es útil revisar brevemente los antecedentes de los grupos económicos identificados con los bancos intervenidos para completar el entendimiento de la naturaleza del castigo que les correspondió. En todos los casos, hay condena por la imprudencia financiera, pero el castigo también depende de la condición social del infractor.

En 1948 se fundó la empresa Greco, cabeza del *holding* actual; en 1949 se transformó en sociedad anónima. El grupo se inició alrededor de 1960 en las actividades financieras con una compañía ubicada en una ciudad vecina a la ciudad de Mendoza. Hasta entonces, el grupo Greco no era sino una expresión pujante de la burguesía regional mendocina. El reconocimiento se lo concedió el Banco Central en 1965 al darle autorización para convertir esa compañía financiera en el Banco Los Andes. Al llegar el presente año contaba con numerosas filiales en Buenos Aires y provincias; era el tercer banco más importante del país después del Banco Nación y Banco Provincia de Buenos Aires (ambos oficiales), y el primero de los bancos privados. El grupo Greco se había convertido

94. *Ibid.*, 25 de mayo de 1980, 3^{ra} sección, p. 2-3.

en un *holding* de 36 empresas con activos globales superiores a los 1500 millones de dólares: aparte del Banco Los Andes, el grupo poseía las bodegas más importantes con una capacidad de fraccionamiento de vino alrededor de 80% del fraccionamiento total; dos importantes marcas de agua mineral; más de diez mil hectáreas de viñedos; varias explotaciones agropecuarias; empresas frigoríficas, pesqueras, seguros, inmobiliarias, constructoras, cerveceras, y, por supuesto, periódicos; además, tenía almacenados millones de litros de vino equivalentes a la mitad de la producción anual nacional⁹⁵.

La influencia que el grupo Greco tenía en la economía provincial explica que la intervención del Banco Los Andes fuera seguida de la intervención en las principales empresas del *holding*: cualquier liquidación rápida de activos para devolver los adelantos transitorios podía infligir severos perjuicios a los productores vitivinícolas.

Sin embargo, hay otros elementos policiales que hacen interesante el caso: al comienzo el grupo económico fue reacio a ceder sus paquetes accionarios al Banco Central como contraparte de los adelantos transitorios. El acuerdo de cesión, sin embargo, “*se habría tornado factible a partir de una modificación importante de la actitud que habría sostenido el empresario Héctor Greco, que estaba detenido e incomunicado desde el jueves 24 de abril*”, la víspera de la intervención bancaria⁹⁶. Al parecer, el empresario cedió a sus interlocutores financieros cuando éstos apelaron a la coacción.

El grupo Oddone, igual que el Grupo Greco, era otro “recién llegado” al círculo de los grandes intereses económicos: participaba en empresas de cosméticos y alimenticias; poseía un importante establecimiento agropecuario; su brazo financiero, el Banco Oddone, se conformó por la fusión de dos compañías financieras (una en la ciudad de Buenos Aires, y la otra en el Gran Buenos Aires) y un banco situado en Bahía Blanca, al sur de la provincia de Buenos Aires.

95. *Clarín*, 26 de abril de 1980, p. 6, y 4 de mayo de 1980, p. 12.

96. *Ibid.*, 4 de mayo de 1980, p. 12.

Curiosamente, el Banco Oddone fue autorizado a operar como tal recién el 14 de noviembre del año pasado; en diciembre de 1979 ocupaba el 16° lugar en el ranking bancario según depósitos; en enero de 1980 se había ubicado en el 13° lugar, rebasando a los bancos Boston, Internacional y Crédito Argentino. El Banco Oddone cumplió el mismo papel que el Banco Los Andes y quebró por las mismas razones: prestó dinero a su grupo económico para comprar otras empresas; de esta manera, dinero que era exigible en el corto plazo fue inmovilizado en inversiones no líquidas. Cuando se produjo el retiro masivo de fondos luego de la liquidación del BIR, las empresas del grupo Oddone tampoco pudieron devolver sus préstamos, de tal modo que su banco entró en desequilibrio⁹⁷. Entre las últimas adquisiciones del grupo Oddone figuraba la compra del 36% del valor de las acciones de Bagley (una de las 100 empresas más grandes del país) cuando el Banco Nacional de Desarrollo y la Caja Nacional de Ahorro y Seguro decidieron privatizar su paquete accionario; igualmente había adquirido una filial argentina de la empresa norteamericana National Lead y, pocos meses atrás, había procedido a la compra de la tarjeta Diners Club. Estos tres activos se pondrían de inmediato a la venta. El titular de este grupo, Luis Oddone, también fue detenido⁹⁸.

El historial del grupo Sasetru, fundamento del Banco Internacional, es distinto; sólo tiene, o tenía, su juventud en común con los otros dos. Este grupo nace en 1949 como una sociedad de responsabilidad limitada; recién en 1954 se transforma en sociedad anónima. Su crecimiento fue muy grande y diversificado: empresas aceiteras e industrializadoras de soja, explotaciones agropecuarias, molinos, viñedos y bodegas, frigoríficos, pesca de altura, la infaltable empresa periodística (El Cronista Comercial), una empresa

97. *La Nación*, 11 de mayo de 1980, 3ª sección, p. 3; *Clarín*, 26 de abril de 1980, p. 6; *La Prensa*, 29 de marzo de 1980.

98. *La Nación*, 4 de mayo de 1980, p. 8; *La Opinión*, Buenos Aires, 27 de abril de 1980, p. 15.

petrolera y otra de obras públicas que recibía los favores del gasto público. Durante el periodo de crecimiento del grupo, su fundador, el Dr. Salimei, se dio tiempo para desempeñarse como el primero de los ministros de Economía del general Onganía en el golpe de 1966. Estuvo pocos meses en el cargo porque sus ideas social-cristianas no se conciliaban con los intereses de los mayores grupos empresarios; estas estaban mejor representados por Krieger Vasena que fue su sucesor en el Ministerio. A pesar de los jóvenes antecedentes bancarios, el grupo Sasetru no fue considerado como un “nuevo rico” al que se lo excluye de los grandes acontecimientos: un miembro de ese grupo formó parte, como excepción, de la selecta lista de invitados por Martínez de Hoz para agasajar a David Rockefeller cuando éste visitó Buenos Aires⁹⁹. El antecedente quizás más importante que justificaba esa invitación parece haber sido el que a la postre decidió su caída: a partir de 1973 la exportación de cereales se convirtió en un rubro de alto interés de este *holding*; en 1976 encabezó la lista de exportadores con un 22% de la oferta argentina. Esta posición no dejó de ser un atrevimiento en relación a una firma exportadora tan tradicional como Bunge y Born. En 1979 aquella participación alcanzó magnitudes más “razonables”: 12% de la oferta (2 millones de toneladas). Esta actividad requería por razones operativas que el grupo Sasetru dispusiese de bancos en el exterior (Bélgica y Uruguay) y de un representante en la Cámara Argentina de Exportadores de Granos.

Las dificultades financieras de este grupo parecen originarse en el boicot cerealero contra la URSS. Las autoridades del Departamento de Agricultura de Estados Unidos destacaron el grado de disciplina de las compañías multinacionales exportadoras de granos, señalando que Argentina encontraba dificultades para que las compañías privadas manejaran los embarques a la URSS. La consiguiente desestabilización del mercado de granos lastimó la

99. Ver *Lectura 1* en esta edición.

situación financiera de Sasetru: el grupo tenía fuertes deudas con acopiadores de granos. Mientras que el embargo costó a Estados Unidos, según estimaciones, alrededor de 3200 millones de dólares, para el grupo Sasetru se trató del comienzo del fin¹⁰⁰.

El grupo Sasetru tomó la iniciativa, en los primeros días de abril, de proponer a sus acreedores un plan financiero que consistía en el desprendimiento de un número importante de empresas (industriales, agropecuarias, financieras); en lo fundamental, se trataba de conseguir el acuerdo de bancos oficiales y privados para que transformaran su deuda de corto plazo en una de largo plazo¹⁰¹. El hecho de que trascendiera la noticia afectó al Banco Internacional, cuyos depósitos empezaron a mermar. Esta historia financiera culminó con la intervención al Banco Internacional.

Hay otros detalles que interesa destacar. Primero, los principales responsables de este grupo económico no fueron detenidos ni incomunicados; segundo, representantes de 90 bancos oficiales y privados aceptaron refinanciar la deuda de 694 millones de dólares del grupo Sasetru con 30 meses de gracia, y con indexación¹⁰²; tercero, mientras tenían lugar estas negociaciones, el grupo recibió un telegrama de consuelo de la Banca Morgan, que declaraba su confianza en el Banco Internacional y su conducción¹⁰³. Todas estas diferencias, sin embargo, no excluyen la desaparición del grupo Sasetru; como señalaba un articulista, el acuerdo prestado por los bancos no tiene por objeto salvar a la empresa sino desmembrar ordenadamente al grupo para no malvender los activos en quiebra; y agregaba: “*difícilmente quede un remanente para los deudores*”¹⁰⁴, es decir, para el grupo. Quizás la diferencia más importante es que a

100. *La Nación*, 14 de abril de 1980, p. 7; 7 de mayo de 1980, p. 22; 4 de mayo de 1980, p. 8.

101. *Clarín*, 12 de abril de 1980, p. 10; *La Nación*, 14 de abril de 1980, p. 7.

102. *La Nación*, 2 de mayo de 1980, p. 20.

103. *Ibid.*, 13 de mayo de 1980, p. 15.

104. *Ibid.*, 18 de mayo de 1980, 3^{ra} sección, p. 2.

este grupo le tocó un entierro de lujo, acorde con sus vinculaciones económicas y militares.

El principio de correspondencia

Al sacar definitivamente de circulación a cinco grupos económicos importantes (Trozzo, Piñero Pacheco, Greco, Oddone y Salimei), la oligarquía financiera dio pruebas de que está decidida a contener a la “comunidad afluyente de negocios” (como se designa, con elegancia irónica, a los nuevos grupos económicos)¹⁰⁵. Las lecciones de este enfrentamiento financiero no pueden ser pasadas por alto. Una de las más notorias es, precisamente, la decisión de la oligarquía financiera de asumir los enfrentamientos y de no transar en los resultados. Otra es que los resultados positivos permiten una mayor acumulación de fuerzas: se ha producido una correspondencia todavía mayor entre el sistema financiero y el sistema productivo.

Después de la limpieza de entidades financieras, han quedado a la cabeza de los bancos privados del país el Banco Italia (donde participan también los grupos Morgan e Italiano), el Banco de Galicia (familias Braun Menéndez, Born y Pereda), el Banco Río de la Plata (grupo Pérez Companc) y el Banco Español (que junto con el Banco de Galicia, Banco de Crédito, y el Banco Ganadero –familia Pereira Iraola–, integran la Argentine Banking Corporation que opera en Nueva York). También figuran en los primeros lugares del *ranking* bancos extranjeros como el Boston, Citibank y Londres. Todos estos intereses bancarios nacionales y extranjeros integran la misma clase social que es titular de las empresas industriales más grandes de Argentina. A mediados de mayo, cuando los desórdenes financieros iban disminuyendo, ocurrió la renovación de autoridades de la Asociación de Bancos Argentinos (ADEBA). Desde la

105. “Comunidad afluyente de negocios” y “aluvión zoológico” son calificaciones exquisitamente clasistas.

fundación de esta institución la presidencia fue ejercida sucesivamente por el Banco de Galicia y el Banco Ganadero; desde mayo en adelante, por un plazo de tres años, la presidencia corresponderá al Banco Comercial del Norte y a su titular Federico Zorroaquiñ, importante empresario en las industrias siderúrgica, petroquímica y textil, y en empresas de seguros y agropecuarias¹⁰⁶.

La victoria en los enfrentamientos tiene otros efectos y exigencias: requiere de nuevas iniciativas para fortalecer las posiciones adquiridas. En esta dirección hay que considerar, al menos, los siguientes sucesos:

Primero, el presidente Videla confirmó el 2 de abril, apenas transcurridos unos días de la liquidación del BIR, al equipo de dirección del Banco Central por otro período de cuatro años. Si bien el Ejecutivo obró de acuerdo a las normas en vigor de la carta orgánica del Banco Central, y seguramente el sucesor presidencial tendrá en marzo de 1981 la renuncia de los equipos directivos de todos los bancos oficiales, la medida adoptada en esa oportunidad reafirmó los propósitos de la actual conducción de continuar con las líneas fundamentales de la política económica que tiene ingredientes monetaristas. Para adoptar algunos recaudos complementarios, se estaría estudiando ya, al más alto nivel, un proyecto de ley por el cual el Banco Central, a semejanza de la Reserva Federal en Estados Unidos, tendría autonomía en el futuro para diseñar la política monetaria al margen de los responsables de la política económica¹⁰⁷.

Segundo, la correspondencia entre los indicadores de concentración y centralización del capital privado en los sistemas financiero y productivo puede ser todavía mayor. En este sentido, hay que tomar en consideración que el sistema financiero tiene un atraso relativo en relación al segundo: el indicador más objetivo de esta

106. *La Nación*, 29 de mayo de 1980, p. 16.

107. *Ibid.*, 14 de abril de 1980, p. 2.

afirmación es que diez bancos oficiales concentran casi la misma cantidad de depósitos que las 30 entidades bancarias más grandes¹⁰⁸. De ahí que, estimulados por la victoria en el enfrentamiento, voceros de esa oligarquía financiera comienzan a argumentar en favor de acelerar la aplicación del principio de subsidiariedad en materia financiera. Como la garantía oficial sobre los depósitos no puede ser políticamente retirada de las entidades financieras del Estado nacional y Estados provinciales, y como esa garantía obstruye “la competencia financiera” que debería conducir a un mayor crecimiento de las entidades privadas más firmes, se alega sobre la necesidad de fijar restrictivamente los servicios específicos y las áreas de acción de la banca oficial¹⁰⁹.

Las victorias acumuladas por la conducción económico-militar generan soledad en los vencedores. La desconfianza es un atributo de la soledad. Entre las proposiciones políticas que ADEBA formuló en su diálogo con el ministro del Interior acerca del futuro institucional del país figuran las siguientes: el voto no debe ser obligatorio, sólo pueden votar los que hayan cumplido el ciclo primario de instrucción; las iniciativas legislativas deben corresponder sólo al Ejecutivo; y el Ejecutivo podría vetar todo lo aprobado por el Congreso¹¹⁰. Pero la convicción de la soledad también puede accionar otras iniciativas dirigidas a eliminar puntos de fricción con otras fracciones sociales, reconstruir otros puentes. Es posible que en la coyuntura próxima la política económica esté encaminada a reestablecer la rentabilidad agropecuaria.

* * *

108. Ver cuadro 10 en *Lectura 1*, pág. 65 de esta edición.

109. *Ibid.*, 22 de mayo de 1980, p. 8.

110. *Ibid.*, 1 de junio de 1980, p. 12.

Argentina: redefiniciones tácticas de la oligarquía financiera¹¹¹

Septiembre de 1980

El 10 de julio pasado (1980), el ministro de economía Martínez de Hoz anunciaba por la cadena de radio y televisión una serie de medidas tendientes a ajustar el programa económico en curso. Reconstruir el mapa de enfrentamientos sociales que culminaron en ese mensaje, y las reacciones que siguieron, permite apreciar una vez más la disposición ofensiva del equipo económico-militar en tanto estado mayor de la oligarquía financiera.

Por oligarquía financiera se entiende, de manera específica, a una fracción del capitalismo económico-financiero concentrado, centralizado, diversificado en la producción y las finanzas, que tiene amplísimas vinculaciones con el capitalismo internacional. Una característica peculiar de la oligarquía financiera es que su membrecía la integran “viejos ricos”, de largos antecedentes en el país. Por cierto, hay grupos económicos de “nuevos ricos”, con respaldo bancario o sin él, que pugnan para que sus intereses estén contemplados en las pautas oficiales de política económica. Cuando así ocurre, se subordinan a la hegemonía de la oligarquía financiera; de lo contrario, aquella hegemonía es cuestionada bajo la forma de tensiones, conflictos, enfrentamientos y nuevos realineamientos según el caso.

111. Publicado en *Le Monde Diplomatique* en Español, setiembre de 1980, bajo el título “Redefiniciones tácticas del capital financiero”.

El punto de partida para un fortalecimiento de hegemonía y lealtades es el reconocimiento de que el objetivo estratégico permanente del equipo económico-militar es recrear las condiciones sociales y políticas para la reconversión y desarrollo de las fuerzas productivas, y para la extensión de las relaciones salariales. En el campo de la burguesía argentina, sólo la oligarquía financiera tiene la convicción profunda de que el proceso de sustitución de importaciones, tal como devino históricamente, está agotado, y que todo avance ulterior en la industrialización supone el acatamiento a rígidas normas disciplinarias que, en lo principal, obligan a una reducción permanente de costos hasta alcanzar niveles de productividad competitivos a nivel internacional.

Una nueva etapa

Aquella convicción explica que dentro del gradualismo en que se ha basado la política económica desde abril de 1976, el equipo económico-militar se haya decidido a apurar el tranco a fines de 1978. A comienzos de 1979 se adoptaron pautas cambiarias (devaluaciones mensuales programadas a ritmos decrecientes)¹¹² y se anticipó la aplicación del programa de reducciones en los aranceles de importación (previsto gradualmente hasta 1984). El pretexto que se invocó en lo inmediato fue contener la tasa de inflación; en realidad, este objetivo mediaba a otro, de horizonte más extenso, que era presionar sobre la rentabilidad para forzar a las empresas a bajar sus costos de producción. Esta política también preveía, sin que se manifestara una gran preocupación por sus consecuencias, que muchas unidades económicas tendrían que desaparecer del mercado por dificultades de diferente orden en operar la modernización tecnológica, especialmente a partir del hecho de que el

112. Es la famosa "tablita" de Martínez de Hoz utilizada como herramienta antiinflacionaria y garantía de cambio para los capitales especulativos atraídos por las tasas de interés.

crédito se hizo caro desde la reforma financiera de 1977. Ya en 1979 se había completado la constitución de los instrumentos irrenunciables de la política económica del equipo actual: las pautas cambiarias, la reducción arancelaria, y la fijación libre de las tasas de interés en el mercado financiero.

Hay un cuarto instrumento irrenunciable que no atañe a la modernización de la estructura productiva, sino al interés más restringido de las grandes empresas locales que integran esa oligarquía financiera y de sus aliados transnacionales: nos referimos al nivel de la inversión pública que también sostiene la tasa de ganancia de tales fracciones sociales. Este instrumento debe distinguirse del nivel del gasto público corriente que ha venido acusando una relativa rigidez, decidido por consideraciones estrictamente políticas del equipo económico-militar: el aumento en los salarios promedios y en las jubilaciones y pensiones despertaba expectativas de ampliación hacia abajo de la base social del régimen¹¹³. En el amplio espectro del resto de los instrumentos de política económica todo es negociable, de modo que el equipo económico militar está en condiciones de exhibir su flexibilidad táctica.

A partir de agosto de 1979, a pesar de que la tasa de inflación comenzó a desacelerarse, las presiones sobre los costos de producción fueron cada vez más evidentes: primero, en la medida en que los salarios de varias empresas y ramas de actividad eran actualizados según los aumentos previos de precios¹¹⁴; segundo, en la

113. Eran objetivos del equipo económico apuntar a un descenso de la tasa de inflación.

114. Un estudio de la Universidad Argentina de la Empresa (UADE), difundido recientemente, indica que, para el conjunto de ramas industriales, el índice del salario real promedio de la mano de obra no calificada y de los operarios calificados creció un 12,7% y 11,4% respectivamente, entre marzo-abril de 1978 y noviembre-diciembre de 1979. Otros informes oficiales muestran esa misma tendencia (*La Nación*, 14 de agosto de 1980, p. 14; *ibid.*, 14 de agosto de 1980, 3ª sección, p. 17). Otro estudio posterior de UADE, ahora referido al bimestre mayo-junio de 1980, muestra un deterioro de aquellos índices debido a los menores niveles de actividad que se expresan en una disminución de las

medida que algunos impuestos, especialmente inmobiliarios, eran ajustados de acuerdo con las tasas previas de inflación, y que algunas tarifas de servicios públicos dejaban a la zaga a los precios mayoristas; tercero, en la medida que la desaceleración inflacionaria contribuyó a que las tasas reales de interés fueran positivas desde la segunda mitad del año pasado.

Cada una de esas presiones decidió en los últimos meses una distribución del ingreso en las tres direcciones siguientes: una distribución relativa a favor de los sectores de ingresos fijos; una distribución del sector productivo privado a las empresas públicas del Estado; otra distribución desde el sector productivo privado a los sectores intermediarios financieros¹¹⁵.

Reacciones en cadena

Provocados por esa política económica, los sectores afectados tuvieron que asumir los enfrentamientos que inició la oligarquía financiera en enero de 1979. La primera reacción de aquellos sectores fue una definición de sus posiciones que expresaron por intermedio de las corporaciones respectivas.

De las tres agrupaciones de nivel nacional de los productores rurales medianos (productores capitalistas), las Confederaciones Rurales Argentinas (CRA) han sido los interlocutores preferidos del gobierno¹¹⁶; pues bien, las CRA habían anunciado en diciembre

horas extras trabajadas o de la jornada normal, y en ajustes porcentuales menores cada vez más dilatados (ibidem, 31 de agosto de 1980, 3era. Sección, p. 5).

115. Un sector de los productores agropecuarios ha estimado que, luego del mejoramiento inicial ocurrido en 1976 con la subvaluación del peso que correspondió a la devaluación oficial, los ingresos relativos de los sectores productivos (agro e industria) respecto al resto de la economía se deterioraron a la fecha en un 35% (ibid., 9 de agosto de 1980, 4^{ta} sección, p. 15).

116. Las otras dos agrupaciones de productores agropecuarios también opuestas a la política económica son la Federación Agraria Argentina (FAA) y la Confederación Intercooperativa Agropecuaria (CONINAGRO). A diferencia de FAA,

de 1979 que la resistencia de los hombres de campo a esa política económica se iba a traducir en una disminución del área sembrada (que efectivamente disminuyó en millón y medio de hectáreas en relación al período anterior) y de los rendimientos; las principales objeciones apuntaban al retraso cambiario, al alza de la tasa de interés y a la presión tributaria¹¹⁷. Por su parte, ya en octubre de 1979, todos los grupos industriales reclamaron la suspensión de la apertura económica, la aplicación de medidas anti-dumping, una reducción del gasto público corriente, una preferencia a la industria nacional en los gastos de inversión pública, y, por supuesto, un tipo de cambio “más realista”¹¹⁸. Como puede apreciarse, los reclamos apuntaban al conjunto de los instrumentos de la política económica (los negociables y aún los irrenunciables) y, por eso mismo, de una manera velada, a los objetivos estratégicos de la oligarquía financiera.

El coro de voces contra la política económica fue más ruidoso a partir de la quiebra de algunos bancos y de los consiguientes desórdenes financieros que se produjeron en abril y mayo de 1980¹¹⁹. La oportunidad fue aprovechada por algunas fuerzas sociales para alegar la manifestación de una crisis financiera como reflejo de una crisis económica general; según otras fracciones de la burguesía los desórdenes financieros fueron errores de la conducción económica; por último, otras fracciones burguesas pensaron que lo ocurrido eran resultados premeditados para consolidar la primacía de la oligarquía financiera.

No todo se reducía a voces de protesta. Se asumieron iniciativas más audaces por otros actores sociales como fueron las

CRA profesa una ideología librecambista; por otra parte, CONINAGRO, con una ideología similar a la de CRA, tiene un radio menor de acción ya que sólo representa a productores asociados en cooperativas para la etapa de la comercialización.

117. *Clarín*, 15 de diciembre de 1979, p. 12.

118. *Ibidem*, 19 de octubre de 1979, p. 16.

119. Ver *Lectura 2* en esta edición.

amenazas de un paro de los productores lecheros, o los rumores de ocupación de caminos por los productores agrarios de la provincia de Santa Fe. Las CRA tuvieron pláticas en abril con el ministro de economía; fue un diálogo de sordos que decidió a las CRA a acudir directamente a los despachos de los tres comandantes en jefe de las Fuerzas Armadas y del propio Videla.

Durante ese período de enfrentamientos el frente rural no estuvo unificado porque la Sociedad Rural Argentina (SRA), que agrupa a los productores más grandes y tradicionales, guardó una prudente actitud –consecuente con su comportamiento histórico– aunque sin eludir algunas críticas, siempre de buen tono, que expresaban algunos de sus voceros de manera extraoficial.

Tampoco hubo unidad en el frente industrial: el Movimiento Industrial Argentino (MIA), que agrupa a las empresas oligopólicas, se apartó discreta y oportunamente de los otros grupos empresarios tanto en las postulaciones como en la conducta corporativa. En una presentación, hecha por separado, el MIA sostenía en un documento, en mayo de 1980, que “*una devaluación no corregiría el problema señalado de los precios relativos si a todo el sistema le es permitido ajustarse al nuevo tipo de cambio*”¹²⁰, con lo cual reconocía que si bien eran necesarias algunas correcciones al programa económico no debían alterarse los objetivos estratégicos. Finalmente, la Asociación de Bancos Argentinos (ADEBA), donde se expresa la forma dineraria de esa oligarquía financiera, siguió reconociendo al equipo económico como su estado mayor, y apoyándolo con sus manifestaciones y silencios públicos.

Desde mediados de mayo, las crítica burguesas no se limitaban a las expresiones corporativas; simultáneamente, cobraron intensidad opiniones adversas políticas desde el peronismo tradicional, los radicalismos balbinista y frondizista, como también las del ex miembro de la Junta Militar almirante Massera (estas últimas

120. *La Nación*, 21 de mayo de 1980, p. 13.

notoriamente oportunistas) sin que, no obstante, se percibieran elementos comunes que insinuasen alguna posible unificación de posiciones más allá de la coyuntura.

La contraofensiva oficial

Entre mediados de mayo y mediados de junio (1980), predominaron en los diarios las voces opositoras al equipo económico que se vio obligado a adoptar una posición defensiva, hasta el punto que no logró obtener rédito de algunas iniciativas internacionales de significación para el futuro: los acuerdos con el Brasil, la visita de Martínez de Hoz a Estados Unidos y otros países capitalistas europeos, la renegociación de los acuerdos de integración latinoamericana, y los acuerdos con la URSS sobre venta de granos. A partir de la segunda mitad de junio, los miembros del equipo económico se lanzaron a una contraofensiva de declaraciones públicas que registraron los medios de información. Lo común a todas ellas fue una enérgica negativa a la devaluación y el anuncio de próximas medidas económicas. Uno de los destinatarios especiales en las declaraciones del equipo económico fueron los asalariados: se hizo hincapié en señalar que uno de los efectos nocivos de la devaluación sería la disminución del salario real. Tanto cuidado en dirigirse a los de abajo debe tomarse como un síntoma de debilidad del equipo económico-militar frente a sus pares sociales.

Con el discurso del ministro del 10 de julio, la contraofensiva asumió caracteres más concretos. El paquete de medidas anunciado, de aplicación progresiva, lejos de corregir el programa económico apuntó a su afianzamiento. En el detalle, los anuncios abarcaron muchísimas medidas de índole fiscal, arancelaria, financiera, y tarifaria. En lo fundamental, el gobierno se propuso, primero, aumentar la rentabilidad agropecuaria eliminando impuestos que gravaban al sector rural y que eran de difícil traslación a los precios; segundo, mejorar la rentabilidad industrial mediante la eliminación de los impuestos patronales sobre salarios (destinados a jubilación

y vivienda de los trabajadores) y reducir el ritmo de aumento de las tarifas públicas de energía usada como insumo industrial (estas ventajas deben ser consideradas con cautela, ya que la conducción económica anunció, al mismo tiempo, metas más ambiciosas de reducción de aranceles de importación); tercero, compensar los menores ingresos del Estado, que resultan de las medidas precedentes, con una generalización y aumento en las tasas del IVA (impuesto al valor agregado). Estas medidas persiguen corregir la distribución del ingreso que prevelece e imprimirle otra dirección: el gobierno transfiere parte de sus recursos al sector productivo privado, pero los recupera de todos los sujetos sociales en cuanto consumidores. En tal sentido, los asalariados y otros sectores de ingresos fijos sufrirán una disminución de sus ingresos reales en la medida en que la generalización y aumento en las tasas del IVA decidan una elevación de los precios al consumidor.

Fines y medios

El conjunto de medidas ilustra sobre la disposición táctica del equipo económico-militar en esta coyuntura. Al persistir en las pautas cambiarías, el equipo apuntó a consolidar, por un lado, el apoyo social de aquellas franjas del empresariado local, no incluidas necesariamente en el bloque social oligárquico, que habían apostado al éxito de su gestión endeudándose en dólares para modernizar sus procesos productivos. Por otro lado, las pautas cambiarías también beneficiaban al capital financiero extranjero que suministró los fondos de corto plazo para sostener el enfoque monetarista de control de la inflación.

Al desoír los requerimientos de una devaluación que exigían algunas fracciones de la pequeña y mediana burguesía agropecuaria e industrial, el equipo ha evitado una oposición más activa de los sectores asalariados ya que el alza del tipo de cambio habría deprimido los salarios reales en mayor medida que la generalización y aumento en las tasas del IVA. Al mantenerse firme en las pautas

cambiarías y ratificar que la disminución de los gastos públicos corrientes no es tarea de corto plazo, el gobierno ha pretendido indicar que su propósito de contemporizar con sectores de ingresos fijos tiene visos de seriedad por el momento¹²¹.

Al mismo tiempo, el gobierno ha introducido otras medidas para cooptar otros apoyos burgueses. Entre las medidas financieras adoptadas se eliminó el plazo mínimo para los nuevos créditos externos (que permitió a muchas empresas renovar su endeudamiento en dólares con menores tasas vigentes en los mercados externos). También se autorizó a los bancos que operan en el país a conceder préstamos en moneda extranjera a mediano y largo plazo para la adquisición de maquinaria agrícola y otros bienes de capital. Es obvio que, en la medida en que nuevos flujos de capitales externos de corto plazo bajasen la tasa interna de interés, y que nuevos empresarios pudiesen recurrir a créditos en moneda extranjera, menor sería el número de opositores burgueses a la política cambiaria. El gobierno parecía desconocer la bomba de tiempo que se gestaba en la balanza de pagos, ¿o acaso tenía otros recursos para evitarlo?

Volviendo al comienzo, aparece con claridad que el equipo económico-militar es tenaz en relación a sus objetivos estratégicos. El rechazo al expediente fácil de la devaluación señala el propósito de fortalecer a las fuerzas productivas por la vía de mayores inversiones que reduzcan los costos, y por el expediente, si necesario, de provocar la desaparición de empresas de baja productividad (por razones tecnológicas) o de baja competitividad (dada la mayor vinculación de la economía al sistema internacional de precios).

El equipo económico-militar no confunde en ningún momento la relación entre fines y medios; de ahí que en materia de instrumentos pueda permitirse una gran elasticidad que sus opositores juzgan como una incoherencia. Así, por ejemplo, entre

121. El número de jubilados en el país asciende a 2 300 000.

las soluciones arbitradas para aliviar las dificultades de algunas economías regionales (del algodón, la lana, la fruta de exportación) el gobierno apeló al recurso de créditos oficiales subsidiados a condición de que las unidades favorecidas por dichos créditos incorporen progreso técnico, y se elimine el minifundio en la implementación de estos auxilios. Otra vez, el desarrollo de las fuerzas productivas y la penetración de relaciones capitalistas en los sectores que se beneficiarían con esos créditos.

Después de los anuncios

Los anuncios del ministro estuvieron lejos de generar entusiasmo y de unificar el campo de la burguesía.

En el sector agropecuario, las voces fueron mayoritariamente críticas. Las Confederaciones Rurales Argentinas (CRA) aceptaron las iniciativas impositivas del gobierno que benefician al sector, pero criticaron la persistencia de los parámetros cambiarios y financieros. La Confederación Intercooperativa Agropecuaria (CONINAGRO) sólo aplaudió la disminución del aporte previsional del 15% a cargo de los empresarios, pero comentó adversamente la política cambiaria, financiera e impositiva; en este último aspecto, reclamó que el impuesto a la tierra libre de mejoras debiera ser la única imposición fiscal sobre el sector agropecuario mientras persista el retraso cambiario. La Federación Agraria Argentina (FAA) sostuvo que todo era negativo para el pequeño y mediano productor rural; que los beneficios sólo alcanzaban a las grandes unidades agropecuarias, especialmente a aquellas que habían invertido en tierras de baja productividad y que habrían de ampararse en la desgravación impositiva por la extensión de su actividad. Aún más: FAA exigía precios de sostén para la producción agropecuaria, una medida lejos de estar en la alforja ideológica del equipo económico-militar. A su turno, la Sociedad Rural Argentina (SRA) indicó, inmediatamente después de los anuncios económicos, que el conjunto de

medidas era positivo, pero manifestó sus reservas en relación con las pautas cambiarias¹²².

Por supuesto, tampoco en el sector industrial hubo consenso. Los industriales del interior, mayoritariamente afiliados a agrupaciones no integradas en el Movimiento Industrial Argentino (MIA), hicieron comentarios contrarios al paquete de medidas; incluso, algunas opiniones fueron hipercríticas, especialmente aquellas que provenían de corporaciones penetradas por la ideología desarrollista. El MIA, por su parte, se limitó a entrevistarse con Martínez de Hoz a los pocos días de su discurso, y pedirle la inmediata vigencia de lo anunciado ya que, así lo destacaron, las medidas adoptadas por el ministro eran tardías desde que fueron anunciadas en diciembre de 1978, y tampoco ahora quedaban instrumentadas¹²³.

En el frente asalariado la secuencia de reacciones luego de los anuncios económicos fue la siguiente: los días 16 y 17 de julio se expresaron, respectivamente, la comisión de los “25” y la comisión de los “20”: el énfasis, en ambos casos, se puso en los efectos probables sobre salarios y jubilaciones del paquete de medidas. Recién el 4 de agosto se manifestó la otra fracción importante del movimiento obrero, CNT-CUTA, criticando el modelo global de desarrollo y formulando una convocatoria a “*todas las fuerzas nacionales*”, pero sin referirse en particular al discurso del ministro¹²⁴. Las distintas fracturas en la conducción del movimiento de trabajadores explican, en buena medida, que no haya podido redactarse una declaración conjunta frente a un hecho político de tanta importancia. Los contenidos de los documentos, por lo demás, son indicativos

122. *Clarín*, suplemento rural, 2 de agosto de 1980, p. 16; *ibid.*, 9 de agosto de 1980, p. 20. Ver también *La Nación*, 12 de julio de 1980, p. 4; *ibid.* 19 de julio, p. 8, *ibid.* 9 de agosto de 1980, 4^{ta} sección, p. 16.

123. *La Nación*, 16 de julio de 1980, p. 12.

124. *Ibidem*, 17 de julio de 1980, p. 10; 18 de julio, p. 18; 5 de agosto de 1980, p. 16.

de la falta de una política económica de la clase asalariada en una coyuntura que resulta muy difícil: por un lado, está el objetivo de defender el nivel de empleo industrial (la dotación de personal en las empresas disminuyó un 13% entre julio de 1979 y junio de 1980), y, por otro, de procurar aumentos en los salarios reales. Ambos objetivos son difíciles de compatibilizar en la coyuntura presente; además, los reclamos de devaluación que hacen algunas “fuerzas nacionales” accionan esa memoria histórica de clase que registra, con obvia desconfianza, las devaluaciones de Frondizi, de Isabel Perón y de Martínez de Hoz, esta última en abril de 1976.

Desafíos a la hegemonía

La falta de unificación en el campo de la burguesía trascendió el nivel de las meras declaraciones en los medios de información: la hegemonía del capital financiero también debe transitar un difícil camino en el que abundan los actos de indisciplina de subordinados y subalternos. A modo de ejemplo, anotamos los siguientes. Amenaza de un paro de actividades de los fruticultores del valle de Río Negro, rápidamente abortado con la concesión de créditos sin intereses por el gobierno provincial. Asamblea multitudinaria de protesta de productores rurales que tuvo ribetes políticos en la ciudad de Villa María (Córdoba) organizada por la Federación Agraria Argentina. Un enjambre de tira y afloja entre las fracciones internas de la Unión Industrial Argentina para expresar la posición de esa entidad ante el presidente y el ministro de Economía, invitados a conmemorar el día de la industria (próximo 2 de septiembre). Algunas cámaras o federaciones provinciales de empresarios industriales anticiparon que no concurrirían a la comida de aniversario de la UIA. Decisión de cierre de puertas por dos días (próximos 8 y 9 de septiembre) de los almacenes de comestibles en la provincia de Buenos Aires como protesta a las normas de facturación impuestas a los comerciantes por la Dirección General Impositiva a efectos de una mejor recaudación del IVA.

Frente a este deterioro de las bases sociales y políticas de la actual conducción económico-militar, otro equipo de recambio del capital financiero viene aumentando sus expectativas de asumir el timón de la política económica. A fines de julio, una reunión organizada por personeros de ese equipo contó con el respaldo político de la asistencia del general Viola, casi seguro sucesor del general Videla. En esa oportunidad, la concurrencia, integrada en su mayoría por empresarios y financistas, escuchó apreciaciones en el sentido de que la continuidad en los principales parámetros de la política económica excluía a la política cambiaria: a este respecto, así se afirmó, correspondería aplicar un programa de minidevaluaciones que no ensanche la brecha entre precios internos y externos¹²⁵. Este predicamento tiene mayores posibilidades de conseguir un consenso mayoritario de grupos económicos productivos; eso sí, ahora sin la hegemonía de la oligarquía financiera que parece en retroceso.

Al parecer, a Martínez de Hoz y sus colaboradores no les quedaría otra alternativa que negociar su participación, aunque no la dirección, en el futuro equipo económico. Mientras continúan las pujas dentro del capital económico-financiero, el actual equipo económico-militar continúa su ofensiva contra los sectores asalariados: se modifican los regímenes de trabajo de los trabajadores rurales, de la construcción, de los periodistas, bancarios y de seguros; se crean las condiciones, con la nueva ley de obras sociales, para que la medicina comercialmente organizada aproveche la prestación de servicios de salud que antes venía correspondiendo a las organizaciones gremiales¹²⁶. En esta última etapa de sus diligencias, el equipo económico-militar cuenta con el apoyo decidido, y solitario, de la Asociación de Bancos Argentinos (ADEBA).

En un discurso pronunciado el 30 de mayo pasado, el general Videla anticipaba el discurso del ministro de Economía en la cena

125. Ibid., 3 de agosto de 1980, 3^{ra} sección, p. 2.

126. *Clarín*, 16 de agosto de 1980, p. 4.

aniversario de la industria con estas sugestivas palabras: “*el plan económico sigue ajustándose como cualquier plan. El plan de guerra más preciso se hace hasta la primera batalla, y después hay que ajustarlo*”¹²⁷. Cabría agregar que, si es preciso, se sustituye al estado mayor. Algunos podrán considerar esa analogía del presidente como un recurso didáctico; otros, en cambio, podrán ver confirmada, en esta reconstrucción de antecedentes y consecuencias, aquella proposición según la cual la política (que incluye la política económica) es la continuación de la guerra por otros medios¹²⁸.

* * *

127. Ibid., 31 de mayo de 1980, p. 47.

128. M. Foucault, *Microfísica del poder*, La Piqueta, 1978, pp. 135-136.

Las iniciativas en el sector externo de la oligarquía financiera¹²⁹

Octubre de 1980

En el curso de este año es posible tomar nota de algunas iniciativas en el frente externo adoptadas por la conducción económico-militar en Argentina. El país estrechó relaciones económicas con Brasil, convino con Uruguay en establecer una zona de libre comercio; decidió un convenio sobre granos con la URSS, y comprometió otras cantidades con China y México; tuvo una participación intensa en los trámites y negociaciones que culminaron con la sustitución de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Cada uno de estos pasos está referido a distintos espacios geográficos y tiempos de maduración para que se aprecien sus efectos económicos. El común denominador de todas estas iniciativas es su funcionalidad respecto al patrón de acumulación implantado en marzo de 1976, y su propósito es ir consagrando nuevos dispositivos disciplinarios que obliguen a los futuros equipos económicos cualesquiera sean sus concepciones de política económica.

Por supuesto, estas iniciativas en el frente externo tuvieron un período de gestación bastante previo a 1980, e incluso algunos antecedentes pueden ser ubicados con anterioridad a marzo de 1976. La ubicación histórica de esas gestiones reconoce un doble movimiento: por un lado, una continuidad en la actitud del capitalismo

129. Publicado en UNAM, *Teoría y política*, enero 1981, bajo el mismo título. La fecha de cierre de redacción de este artículo fue en octubre de 1980 como es evidente por las notas respectivas.

financiero argentino en relación a la otra experiencia política que asumió en 1966 para seguir aprovechando los márgenes de expansión que ofrecen los mercados latinoamericanos. Por otro lado, una discontinuidad en los marcos jurídicos que concede al régimen mayores grados de libertad en sus negociaciones y le permite atender más eficientemente los intereses sociales que lo fundamentan.

El tema requiere, naturalmente, de varias dimensiones de análisis. Sin embargo, nos limitaremos en lo que sigue a las cuestiones de economía política que aparecen como más significativas. Nuestro objetivo es identificar los significados concretos de cada iniciativa del equipo económico-militar que, en su conjunto, procuran definir formas nuevas de cooperación económica con otras unidades latinoamericanas.

La concreción de otras formas de cooperación económica resulta siempre de acuerdos políticos previos cuya gestión incluye una dimensión temporal tanto para Argentina como para sus interlocutores en el plano internacional. De ahí el desfase entre la necesidad de nuevos mercados externos (resultante de las condiciones internas de acumulación), y la disponibilidad efectiva de esos mercados (dependiente de condiciones internacionales). Ese desfase explica los esfuerzos febriles que el equipo económico militar ha desplegado en el frente externo.

Los mercados externos como desahogo de excedentes

La diversificación del destino de las exportaciones no ha sido un proceso exclusivo de Argentina en el área latinoamericana. Si se atiende al cuadro I, en el que se incluyen los mercados de las exportaciones de algunos países seleccionados, se aprecia que varios de ellos compartieron un aumento considerable de su intercambio comercial dentro del área latinoamericana en un período comprendido entre 1963 y 1975. Esos registros aluden a realidades comunes y esconden, por otra parte, situaciones diferenciadas.

Cuadro I. — DESTINO DE LAS EXPORTACIONES LATINOAMERICANAS, 1961-1976*
(Porcentajes)

| País | Promedio 1961-1968 | | | | | Promedio 1974-1976 | | | | | | | | |
|--------------------------|--------------------|------|-------|--------|---------------|--------------------|--------------|----------------|------|-------|--------|---------------|----------------|--------------|
| | Estados Unidos | CEE | Japón | Canadá | Medio Oriente | América Latina | Otros países | Estados Unidos | CEE | Japón | Canadá | Medio Oriente | América Latina | Otros países |
| Argentina | 9,1 | 60,1 | 3,5 | 0,4 | 0,4 | 13,1 | 13,4 | 7,5 | 31,7 | 4,8 | 0,4 | 2,4 | 25,7 | 27,5 |
| Brasil | 39,3 | 31,0 | 2,6 | 1,6 | 0,7 | 6,4 | 18,4 | 18,5 | 29,5 | 7,0 | 1,4 | 4,0 | 13,8 | 25,8 |
| Colombia | 56,7 | 24,8 | 0,8 | 1,7 | — | 6,5 | 9,5 | 33,5 | 28,5 | 2,3 | 1,2 | 0,1 | 19,3 | 16,1 |
| Costa Rica | 57,4 | 32,1 | 0,6 | 0,6 | — | 5,4 | 3,9 | 38,1 | 21,4 | 1,5 | 0,2 | 0,3 | 29,1 | 9,4 |
| Chile | 36,7 | 42,1 | 6,3 | 0,1 | 0,1 | 8,9 | 6,8 | 10,7 | 38,6 | 13,9 | 1,8 | 0,4 | 21,9 | 12,7 |
| Ecuador | 61,0 | 24,2 | 4,8 | 0,6 | — | 6,8 | 2,6 | 40,9 | 10,1 | 1,3 | 1,5 | 0,1 | 37,5 | 8,6 |
| El Salvador | 39,7 | 31,5 | 20,0 | 0,5 | — | 15,4 | 1,9 | 28,6 | 24,5 | 8,7 | 0,6 | — | 30,4 | 7,2 |
| Guatemala | 49,6 | 27,8 | 9,4 | 0,5 | 0,1 | 7,5 | 5,1 | 30,3 | 23,0 | 6,2 | 1,2 | 1,4 | 29,7 | 8,2 |
| Honduras | 60,7 | 13,1 | 0,8 | 2,9 | — | 19,2 | 3,3 | 51,7 | 18,7 | 3,5 | 0,1 | 0,2 | 21,7 | 4,1 |
| México | 60,6 | 6,6 | 6,9 | 0,8 | 0,1 | 4,3 | 20,7 | 58,3 | 9,7 | 4,5 | 1,7 | 1,5 | 12,7 | 11,6 |
| Nicaragua | 42,6 | 25,1 | 20,3 | 3,3 | — | 5,3 | 3,4 | 26,1 | 22,6 | 11,8 | 1,0 | — | 26,5 | 13,0 |
| Perú | 35,4 | 40,1 | 7,3 | 0,5 | 0,3 | 9,3 | 7,1 | 28,3 | 23,0 | 12,9 | 0,3 | 0,3 | 13,9 | 21,3 |
| Uruguay | 13,9 | 66,3 | 2,0 | 0,6 | 0,4 | 6,1 | 20,7 | 7,1 | 32,2 | 1,5 | 0,4 | 6,5 | 30,5 | 21,8 |
| Venezuela | 36,7 | 16,4 | 0,6 | 7,1 | — | 10,1 | 30,1 | 43,2 | 9,4 | 0,4 | 13,7 | — | 11,2 | 22,1 |
| América Latina | 37,2 | 29,4 | 3,3 | 3,2 | 0,2 | 8,4 | 18,3 | 36,2 | 19,7 | 4,2 | 4,1 | 1,4 | 15,5 | 18,9 |

* BID, Informe anual 1978.

No cabe duda que el proceso generalizado de industrialización ocurrido en ese lapso, con ingredientes importantes de participación extranjera, concurre para la explicación de las magnitudes del cuadro I. Son abundantes los trabajos que señalan que los mercados comunes implantados en el área latinoamericana (ALALC, Pacto Andino, Mercado Común Centroamericano) fueron negociaciones en las que tomaron parte activa los intereses oligopólicos locales, pero también contaron con el auspicio del capital extranjero. Algunos trabajos señalan que las mayores ventajas correspondieron a estos últimos.

Sin embargo, no todos los países del área latinoamericana aumentaron sus ventas a “otros países”, categoría que engloba por igual a países del Tercer Mundo –africanos y asiáticos– y socialistas, incluida Cuba. Entre las unidades latinoamericanas escogidas en el cuadro I, algunas mantuvieron estacionarias sus colocaciones relativas en “otros países”, otros las disminuyeron; sin embargo, Argentina, Brasil, Chile y Perú son ejemplos de aumentos sustantivos en las ventas a “otros países”.

El caso argentino refleja el movimiento general y, al mismo tiempo, sus peculiaridades. En relación con lo primero, se calcula que las exportaciones de cereales y carne, y de productos industriales tradicionales (alimentos, bebidas, textiles, manufacturas en pieles y cueros, grasas y aceites vegetales y animales), que representaban en 1966 el 61,4% y el 31,9% del valor total exportado, respectivamente, perdieron importancia relativa hasta representar, en cada caso, el 54,6% y el 28,8% en 1972. Los productos industriales nuevos (metales y sus manufacturas: maquinaria, aparatos y material eléctrico, material de transporte, productos químicos) aumentaron su participación de 4,3% a 12,5% en ese lapso¹³⁰. Se trata de ramas productivas altamente concentradas o centralizadas; por otra parte, entre ambos períodos de comparación del cuadro I

130. M. Peralta Ramos, *Acumulación del capital y crisis económica en Argentina*, Siglo XXI Editores, México, 1978, pp 349-350.

se aprecia la influencia decisiva de los gobiernos militares de Onganía, Levingston y Lanusse para ubicar ese cambio cualitativo.

Los registros del párrafo anterior tuvieron que esperar hasta manifestarse. El consenso de las burguesías local y extranjera para participar en el derrocamiento de Perón se disipó inmediatamente después del golpe de 1955 cuando hubo que definir un patrón distinto de acumulación. Una prueba de ello es que entre 1955 y 1958 se sucedieron cinco ministros de economía: luego del breve interregno de Lonardi, cuatro de esos ministros correspondieron a la gestión del general Aramburu; uno de ellos, F. Blanco ocupó más tarde ese cargo durante el gobierno radical de Illia; otro de ellos fue Krieger Vasena, posteriormente ministro de Onganía.

Esta sucesión de ministros da cuenta de las dificultades para encontrar un rumbo económico. La opción desarrollista tuvo visa oficial cuando Frondizi asumió como presidente en 1958. F.D. del Carril fue el primer ministro del desarrollismo. Sin embargo, esa opción no tuvo continuidad a renglón seguido. Cada uno de los gobiernos de Frondizi y Guido registraron una sucesión de ministros de economía que puso en evidencia a las presiones militares. El corto período de cada ministro de economía y los diferentes pelambres ideológicos que encarnaban permiten avizorar el viejo conflicto entre agropecuarios e industrialistas que ha signado la vida económica del país. A este conflicto se agregaba otro: sectores militares confrontaban distintas fórmulas para una salida política institucional que obstaculizara un regreso del peronismo.

La opción desarrollista ya expresaba en latencia a la ideología burguesa de la diversificación e integración de la estructura industrial del país en sustitución de una mayor especialización e integración al mercado mundial conforme al principio de las ventajas agropecuarias. En la práctica, el programa desarrollista significaba que el proceso sustitutivo de importaciones se ampliara a muchas ramas productivas (bienes de consumo durables, intermedios y de capital), mientras que el mercado de cada rama productiva era ocupado por diversidad de empresas.

En esas condiciones, dadas las dimensiones del mercado interno, era difícil participar en los mercados internacionales a costos razonables. Cada avance en el proceso de sustitución era una presión sobre los costos internos que afectaban, cadenas de valor mediante, las tasas de ganancia de otros sectores y los precios al consumidor. La sustitución de importaciones no era correspondida a la postre por efectos expansivos significativos en el nivel de actividad económica. El patrón desarrollista de acumulación, que pronto requirió de una confiscación de los salarios (1959), terminó consagrando una relación perversa: por un lado, el sistema necesitaba que los salarios crecieran por debajo del ritmo de aumento de la productividad y, cada tanto, con el pretexto de reestablecer el equilibrio del sector externo, se aplicaba toda la coacción económica sobre los ingresos de los trabajadores para reconstruir la tasa de ganancia. Así ocurrió durante el gobierno de Frondizi (1959) Guido (1962-63) y de Onganía (1966-70). Por otro lado, un patrón de acumulación que impedía al consumo asalariado de convertirse en un elemento dinámico de la demanda global, limitaba la capacidad de producción de las industrias de bienes de capital e intermedios¹³¹. Los cambios tecnológicos incorporados por las empresas no tenían un correlato en un aumento de la demanda generándose, así, una tendencia al aumento de la capacidad industrial ociosa.

El modelo introvertido de crecimiento tenía otras alternativas de demanda global, y a ellas se apeló: descansar en los niveles crecientes de inversión pública y dar escape a algunos excedentes reales hacia mercados externos otorgando incentivos fiscales a las empresas. Las dos alternativas significaban un nivel de enfrentamientos interburgueses en la medida en que, por la vía de los ingresos y gastos públicos, se operaba una transferencia de ingresos entre fracciones de la burguesía. Dado el nivel de los costos internos, la segunda de las alternativas (recorrir a los mercados externos

131. M. Aglietta, *Regulación y crisis en el capitalismo*, Siglo XXI Ed., México 1979.

para dar salida parcial a la producción industrial) fue una terapia forzada que requirió desde su génesis en 1962 (los famosos *draw backs*) la construcción de un complejo mecanismo de devoluciones y exenciones impositivas que se fue desarrollando con el tiempo y los gobiernos. Este mecanismo alcanzó su expansión máxima con la primera experiencia intentada por el capitalismo financiero a partir de 1966.

Las cifras que corresponden a las exportaciones argentinas también reflejan la gestión política del peronismo en los años 1974-75. En efecto, una serie de misiones comerciales a países socialistas, Cuba en especial, permitió la colocación de importantes excedentes reales del sector industrial. El impacto de esa gestión se prolongó por pocos años: como hiciera notar el Banco Central en su memoria de 1978, se produjo una declinación de 46% en la colocación de material de transporte debido fundamentalmente a la finalización de las operaciones con imputación al convenio con Cuba.

Coyuntura económica y exportaciones (1976...)

Si bien los mercados externos asumían una importancia estratégica en la propuesta económica de marzo de 1976, las ventas al exterior, desde entonces, han sido más el resultado de medidas de política económica que la consolidación de un patrón virtuoso de acumulación fundado en productividades sectoriales. Al respecto, pueden apreciarse dos momentos.

El primer momento abarcaría los tres primeros años de gestión del equipo económico-militar (1976-1978) cuando las exportaciones totales de mercancías crecieron sostenidamente alrededor de 2500 millones de dólares.¹³² El aumento de las ventas al exterior alcanzó igualmente a los productos agropecuarios e industriales,

132. El valor de las exportaciones en millones de dólares corrientes fue el siguiente: 1974: 3900; 1975: 2900; 1976: 3900; 1977: 5600; 1978: 6400; Banco Central de la República Argentina, *Memoria Anual 1978*, p. 9.

tradicionales y no tradicionales. Este período estuvo precedido por las medidas iniciales de política económica: el peso fue subvaluado y los salarios reales depreciados de modo de crear un “colchón” que permitiera a las empresas asimilar el impacto directo sobre sus costos, o sus rentabilidades, que resultaban de reformas estructurales puestas en acción (el alza inicial de las tarifas públicas y el aumento de la presión tributaria, la reforma financiera y la liberación de las tasas de interés. las primeras medidas arancelarias para disminuir el promedio y la dispersión de la protección). Aquel “colchón” pudo también absorber el efecto sobre los costos fijos derivados de un estancamiento del producto bruto industrial sin exceptuar oscilaciones severas como ocurrió en el último semestre de 1977.

A pesar de que el proceso inflacionario iniciaba en agosto de 1977 el retraso del tipo “libre” de cambio con respecto al de paridad hasta alcanzar una diferencia de 28% (diciembre de 1978), el precio de la divisa extranjera era todavía suficiente para que resultase rentable la exportación de algunos sectores. El desfase cambiario no fue óbice para que el valor de las exportaciones de maquinaria fueron 11% superiores en 1978 respecto a 1977; el valor exportado de productos químicos aumentó 16%, cueros curtidos y manufacturas 14%, y también aumentaron las exportaciones de hilados y tejidos.¹³³

El segundo momento se desarrolló a inicios de 1979 cuando el gobierno apretó el acelerador de la apertura económica, primero, anticipando las rebajas arancelarias (programadas paulatinamente hasta 1984), y luego fijando pautas preanunciadas de devaluación inferiores al ritmo inflacionario con la intención de controlarlo. La “tablita de Martínez de Hoz” aumentó el retraso cambiario. Los efectos sobre las exportaciones se hicieron sentir: los productores agropecuarios disminuyeron la superficie sembrada en 1979 con el consiguiente impacto en las exportaciones de granos de 1980.

133. Ibid., p. 68.

Las exportaciones industriales fueron, en su conjunto, igualmente sensibles; ya en la primera semana de enero de 1980 el Foro Empresario para la Promoción de las Exportaciones Industriales (FEPRODEI) evaluaba que los productos argentinos de exportación iban perdiendo presencia en los mercados mundiales; que buena parte de las empresas agrupadas en esa entidad no vendían nada al exterior por el nivel del tipo de cambio; que algunas habían desmantelado o reducido sus departamentos de exportaciones, y que otras los habían convertido en departamentos de importaciones.¹³⁴ Hay razones para pensar que los exportadores industriales también se polarizan de acuerdo a su tamaño y que FREPODEI, como alero institucional de los empresarios de tamaño relativamente menor, aludía a la situación de un sector de los exportadores que más sufría los efectos de la política económica.

Por otra parte, desde el año 1971, la Asociación de Gerentes de Exportación (AGEX) ha entregado, con mucho ruido, premios a las empresas integrantes de esa entidad que descuellan por su actividad exportadora. El primer premio del año 1979 le correspondió a una empresa de capitales argentinos e italianos (Dálmine Siderca) por el mayor monto absoluto de divisas por exportaciones (casi 80 millones de dólares). IBM Argentina recibió un premio por haber sido la empresa que exportó a mayor número de países. El premio a Laboratorios Bagó fue “por haber exportado por primera vez un producto con tecnología argentina”. Más de 40 empresas (la mayoría figura entre las unidades industriales más grandes del país) recibieron distinciones por haber superado nuevamente el millón de dólares en exportaciones; en este grupo alternan empresas de capital nacional (FATE, Siam di Tella, Establecimientos Metalúrgicos Santa Rosa, Bodegas Trapiche, Celulosa Argentina, Sancor); empresas de capital mixto (Rigolleau, Dálmine Siderca), y empresas de capital extranjero (como Kodak Argentina, Esso,

134. *Clarín*, suplemento económico, 6 de enero de 1980.

Duperial, Ford, IBM, Piccardo, Gillette, Refinerías de Maíz, PASA Petróquímica, Ducilo).¹³⁵ Los ejemplos recogidos permiten apuntar que, no obstante las alternativas de la política económica, las empresas mayores tuvieron un grado mayor de competitividad, o un mayor acceso a los incentivos fiscales para seguir manteniéndose en los mercados externos. La conclusión resulta obvia; sin embargo, es oportuno registrar que la evidencia no contradice a las premisas orgánicas y políticas fundamentales.

Los mercados externos para la generación de excedentes

En el apartado anterior hemos hecho referencia a la relación entre la política económica y el comportamiento de las exportaciones argentinas. Los vaivenes de éstas fueron resultado de medidas económicas adoptadas por la gestión en momentos de enfrentamientos y fricciones entre fracciones del capital¹³⁶. En lo que sigue, prestaremos atención a otras decisiones políticas que persiguen crear condiciones para un comportamiento a futuro de las exportaciones, menos sujeto a las contingencias económicas internas, más dominado por los requerimientos permanentes del patrón de acumulación.

El marco que condiciona esas decisiones políticas resulta de una doble consideración: por un lado, los intereses específicos de esa fracción del capitalismo local que ha asumido la conducción económica del país; por otro, una evaluación de la situación económica y política internacional para precisar los territorios en los que pueden tomarse iniciativas.

La fracción del capitalismo local a la que aludimos tiene constituido intereses comunes en la producción agropecuaria, in-

135. *La Nación*, 1° de junio de 1980, 3ª sección, p. 3.

136. Ver *Lecturas 2 y 3* en esta edición.

dustrial y en las finanzas; de ahí que hablemos, en este texto, de oligarquía financiera otorgando esa especificidad constitutiva al caso argentino. Desde su propiedad del capital bancario, esa fracción se asegura la reproducción ampliada de su capital productivo al tiempo que, ajustándose a las pautas de las autoridades monetarias, opera la selección social de otras fracciones del capital hasta completar su cartera de préstamos. En cuanto capital bancario, éste percibe por concepto de intereses parte del excedente hecho posible por los préstamos otorgados a sus unidades productivas; otra apropiación resulta del excedente generado por otras fracciones del capital que no disponen de un brazo financiero, pero son deudoras del capital bancario.

En tanto la oligarquía financiera supone, bajo un mismo comando, la simbiosis de capital bancario y capital productivo, es obvio que la expansión de esa fracción capitalista depende, en el largo plazo, de la generación y apropiación de más renta diferencial agropecuaria y más plusvalía. Lo primero supone la expansión de la frontera agropecuaria, cambios tecnológicos en las unidades productivas para una mayor producción, una mayor disponibilidad de mercados para las colocaciones agropecuarias; lo segundo requiere, en un inicio, la negociación de condiciones concretas para aumentar las ventas al exterior de aquellos sectores industriales sobre los cuales esa fracción hegemónica e intereses subordinados tienen constituidos intereses que no expresan ventajas competitivas en los mercados de países desarrollados. El paralelismo de los dos movimientos –creación de condiciones para la expansión de la frontera agropecuaria y para la exportación industrial de sectores socialmente seleccionados– no se antoja una tarea fácil: significa instrumentar una política de ingresos para una variedad de agentes internos que maximice las condiciones sociales y políticos de reproducción del régimen en el largo plazo.

La expansión de la frontera agropecuaria es un movimiento que ya tuvo antecedentes en el país; en esta oportunidad, la política económica incluye, esta vez, otro expediente: planes de colonización

para la producción ganadera en la zona chaqueña llamada El Impenetrable; diversificación de la producción estimulando el cultivo del trigo para superar los problemas económicos derivados del monocultivo del algodón; exenciones impositivas para las inversiones en equipos y mejoras de tierras en áreas de frontera. Como puede apreciarse, el modo de producción capitalista continúa penetrando en la formación social argentina hasta hacerse dominante. Incluso, como veremos más adelante, la dirección de la extensión de la frontera agrícola está contenida en los acuerdos con Brasil.

Algunas consideraciones de peso en la evaluación de los mercados internacionales deciden la selección del destino de las exportaciones.

La política proteccionista de la Comunidad Económica Europea (CEE) respecto a la industria agroalimentaria es restrictiva para las exportaciones argentinas. En adición, los acuerdos con otros productores europeos de la cuenca del Mediterráneo (Grecia, Portugal, España), y los convenios con países africanos que, con tecnología apropiada, pueden producir carne en zonas subtropicales con rendimientos satisfactorios, son factores adicionales para explicar que sólo el 4% de las importaciones de productos agropecuarios de la CEE tengan un origen argentino¹³⁷. En este marco, difícilmente puedan fundamentarse expectativas favorables de aumento de los valores exportados. A su turno, los Estados Unidos han desarrollado la práctica política de utilizar las exportaciones e importaciones agropecuarias para alcanzar ciertos objetivos políticos que hace recomendable disminuir la dependencia de este mercado.

En materia industrial, la CEE tiene una política igualmente proteccionista; los productos con mayores posibilidades de importación desde los países subdesarrollados (textiles y siderurgia, entre otros) son considerados “sensibles” o “semisensibles”, quedando sujetos a limitaciones cuantitativas, restricciones voluntarias, o a la

137. FIDE, *Coyuntura y desarrollo*, N° 6, Buenos Aires, febrero de 1979, pp. 42-50.

imposición de derechos móviles; incluso, el sistema de preferencias generalizadas reconocido a aquellos países no alcanza a significar el 3% del valor de las importaciones de la CEE¹³⁸. Esta política proteccionista tiene fundamentos coyunturales (evitar el desempleo), y otros más permanentes (el ingreso futuro de España y Portugal en la CEE).

Las exportaciones industriales argentinas a los Estados Unidos son de poca monta: aumentaron apenas de 47 a 142 millones de dólares entre 1970 y 1976. Tampoco este mercado ofrece expectativas mayores a los empresarios industriales: Estados Unidos tiene un historial de disputas con los países latinoamericanos (Argentina, Brasil, México y Uruguay, entre otros) que ha girado en gran número de oportunidades sobre las políticas de subsidios a las exportaciones industriales; en represalia, Estados Unidos ha adoptado medidas restrictivas en relación con esos productos (imposición de cuotas, impuestos de compensación y otras) hasta conseguir la reducción o eliminación de esos subsidios¹³⁹. Los problemas de desempleo y de balanza de pagos de los Estados Unidos, y su adhesión a los principios del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), explican esas represalias.

En un sistema multilateral de pagos, en el que Argentina tiene saldos comerciales desfavorables con Estados Unidos, Japón, y los países de la CEE, amén de los compromisos de su deuda externa, los recursos para obtener divisas resultan de sus ventas a otros mercados¹⁴⁰. Cuando el ministro argentino de Economía tuyo que dar explicaciones en los Estados Unidos ante una audiencia de empresarios y banqueros de ese país, acerca de las razones por las que Argentina no había adherido al embargo cerealero que aquel país

138. *La Nación*, 20 de junio de 1980, p. 4.

139. J. S. Odell, "Las exportaciones industriales y las negociaciones comerciales de América Latina con EE.UU.," *Perspectiva Latinoamericana*, primer semestre 1980.

140. Banco Central de la República Argentina, *Memoria Anual 1978*, pp. 92-93.

aplicara a la Unión Soviética a principios de 1980, las razones del ministro fueron simples: un menor volumen de ventas a la Unión Soviética hubiera significado un menor volumen de compras a los Estados Unidos. En tanto los países centrales no asuman políticas más liberales de comercio, y en esa dirección reclamó Martínez de Hoz hablando en la última asamblea del Fondo Monetario Internacional en representación de todos los países latinoamericanos¹⁴¹, el equipo económico-militar considera necesario abordar formas nuevas de cooperación con otros países latinoamericanos para aumentar las exportaciones industriales, y procurar además la colocación creciente de granos en los países socialistas.

ALADI sí, ALALC no

Al finalizar la década del 70, los gobiernos de todos los países integrantes de la ALALC coincidían en que los progresos tan escasos ocurridos en los diez últimos años, en relación con las energías consumidas en las negociaciones, hacían recomendable cambiar, o desechar, las normas del acuerdo constitutivo.

Desde su origen, en 1960, la ALALC sirvió de marco para intensas negociaciones hasta 1964 cuando fueron convenidas el mayor número de concesiones arancelarias. Sin embargo, desde 1970 a la fecha, muy poco se progresó en las negociaciones sobre listas nacionales (desgravaciones arancelarias comprometidas por cada país que alcanzan a todos los países signatarios) y sobre las listas especiales de ventajas no extensivas (que beneficiaban sólo a los países de menor desarrollo relativo). Ya antes de 1970, se había trabado el progreso de una zona de libre comercio basada en una lista común, consolidada, de desgravaciones sobre aquellos artículos que constituían lo esencial del intercambio recíproco (las trabas mayores se enfrentaron en la discusión sobre los productos agrícolas).

141. *Clarín*, 1° de octubre de 1980, p. 10.

En el marco de la ALALC se hizo necesaria la aplicación de otras líneas de acción: los países andinos adoptaron otro acuerdo (Pacto Andino) por el cual se concedían ventajas en materia arancelaria que no eran generalizables al resto de los países. Por su parte, los países mayores, semi-industrializados, como Argentina, Brasil y México, se decidieron por la alternativa de firmar acuerdos de complementación en algunos sectores industriales aprovechando sus estructuras empresariales respectivas. En virtud de estos acuerdos se otorgaban concesiones arancelarias sobre materias primas y partes utilizables en los procesos de producción.

Aun con el recurso de un submercado dentro de otro mercado, los países andinos alegaron permanentemente, junto con Paraguay y Uruguay, que a ellos les alcanzaron en grado menor las ventajas resultantes de un mayor comercio intrazonal. El indicador que fundamentó esta posición fue el balance comercial de ABRAMEX (Argentina, Brasil y México), *vis-a-vis* el resto de los países signatarios (excluyendo a Venezuela), que resultó crecientemente favorable a los primeros hasta alcanzar en 1977 un saldo positivo casi nueve veces superior al de 1960. Hay que hacer notar, sin embargo, que el aumento más importante de las exportaciones argentinas a los países de la ALALC no provino exclusivamente de los distintos mecanismos previstos en ese régimen legal: las exportaciones intrazonales totales de Argentina crecieron 7,5 veces entre 1963 y 1977, mientras que las exportaciones argentinas “negociadas” a ese destino fueron 4 veces superiores en el mismo lapso. Por supuesto, el desarrollo de las fuerzas productivas en el capitalismo argentino, y la penetración del capital extranjero en el sector metalmeccánico, contribuyeron a explicar en buena medida que la proporción de manufacturas en el total de exportaciones intrazonales haya sido creciente (53% en 1977), y que la participación porcentual de las exportaciones metalmeccánicas fuera permanentemente en ascenso (51% del total de manufacturas en

1977)¹⁴². No resultaron ajenos a estas tendencias los distintos mecanismos de promoción de exportaciones (subsidios, exenciones y devoluciones fiscales) a que hicimos referencia arriba.

El estado de ánimo colectivo de los países miembros de la ALALC, en 1979, era negativo para la continuación del acuerdo de 1960, y sólo puede ser entendido apreciando las reglas de las negociaciones.

El juego del libre comercio

En el marco de la ALALC, la negociación era un juego multilateral que puede ilustrarse como sigue: las desgravaciones arancelarias sobre algunas mercancías concedidas por un país a otro podían ser aprovechadas por un tercer país signatario según la cláusula de la nación más favorecida¹⁴³. En la práctica, ningún país tenía una estructura productiva tan diversificada como para aprovechar todas las desgravaciones incluidas en las listas nacionales de los otros. Por supuesto, cada país, al hacer sus ofrecimientos de desgravación, tomaba en consideración las fracciones internas de capital a las que podía beneficiar con mejores precios de importación. Las reglas del juego admitían la posibilidad de “bluff”, esto es, los países podían ofrecer desgravaciones sobre ítems cuando tenían alguna seguridad de que éstos no podían ser exportados por otros países signatarios, ya sea porque no los producían o porque los producían a precios no

142. Para la información de esta sección ha sido consultados los documentos de trabajo de CEPAL: “ALALC: El programa de liberación comercial y su relación con la estructura y las tendencias del comercio zonal” (E/CEPAL/L, 195, 14 de mayo de 1979), y “Ayuda memoria de los principales planteamientos efectuados por los participantes en relación con los temas de la agenda” (E/CEPAL/R, 225, abril de 1980). También se consultó FIDE, *Coyuntura y desarrollo*, N° 19, Buenos Aires, marzo 1980.

143. La cláusula de la nación más favorecida entre países signatarios de un acuerdo significa la imposibilidad de discriminar comercialmente, esto es, cualquier ventaja que un país concede a otro es inmediatamente extendida al resto de los países participantes.

competitivos (alrededor del 70% de los productos negociados en las listas nacionales no registraron comercio en la década del 70); de esta manera, los países trataban de demostrar una voluntad de negociación al tiempo que un cuidado de sus intereses.

En cada ronda de negociaciones, cada jugador ponderaba el volumen de divisas por mayores exportaciones que ganaba con las concesiones arancelarias que hacían los otros jugadores vis-a-vis el volumen de divisas por mayores importaciones que resultaban de sus propias desgravaciones. En lo esencial, los países se consideraban ganadores si podían aumentar el volumen de sus exportaciones intrazonales sin disminuir, al mismo tiempo, sus exportaciones al resto del mundo.

Las capacidades tácticas estaban desigualmente repartidas entre jugadores grandes y chicos: los países de desarrollo relativamente menor estaban siempre atentos a que las concesiones que negociaran entre sí no fuesen aprovechadas por los países de mayor desarrollo en razón de la cláusula de la nación más favorecida; diferentemente, las concesiones que los últimos negociaban para mutuo beneficio no podían ser fácilmente aprovechadas por los países de menor desarrollo invocando aquella cláusula debido a sus estructuras productivas más ineficientes y menos integradas. De ahí que el juego hubiera previsto algunas reglas especiales: cada jugador grande ofrecía, en compensación, algunas ventajas a los chicos (lista especial de ventajas no extensivas) que no podían ser aprovechadas por los otros jugadores grandes; también, algunas ventajas que los jugadores chicos se concedían entre sí (Grupo Andino) no eran generalizables a los grandes.

Otras reglas especiales fueron diseñadas, sobre la marcha, para provecho de los jugadores grandes: si bien el tratado de la ALALC preveía que los acuerdos de complementación industrial podían ser celebrados por un número limitado de países, esos acuerdos no comenzaron a implementarse hasta que se convino, en 1965, que la cláusula de la nación más favorecida no era aplicable al resto de los países. Esta excepción a la cláusula del mayor favor contemplaba,

en buena medida, los intereses del capital extranjero transnacionalizado, preferentemente radicado en los países grandes.

Los acuerdos de complementación industrial no significaron mucho para aumentar las corrientes comerciales intrazonales, aunque pudieron generar beneficios altos para algunos intereses específicos. Así, en 1977, las importaciones provenientes de esos acuerdos representaban apenas el 5,2% y el 6,6%, respectivamente, del total de importaciones intrazonales “negociadas”.

Sin embargo, las objeciones más importantes a la ALALC resultaban de los movimientos que estaban vedados en el juego. Algunos ejemplos pueden ser anotados. Primero, podría resultar ventajoso para algunos jugadores chicos entrar conjuntamente en negociaciones comerciales con un jugador grande haciéndose concesiones recíprocas; el jugador grande hubiera significado una ampliación considerable del mercado para cualquiera de los jugadores chicos, en tanto los empresarios del jugador grande tendrían buenas oportunidades de negocios en el conjunto de jugadores chicos. Sin embargo, esa dinámica del juego quedaba excluida porque la cláusula de la nación más favorecida hubiera provocado inmediatamente el aprovechamiento de esa situación por otros países grandes, sin que necesariamente hubieran tenido que hacer alguna concesión. Segundo, por las mismas razones anteriores, también estaba inhibida la posibilidad de un acuerdo entre un jugador chico y un jugador grande, el primero obteniendo ventajas económicas, y el segundo ventajas políticas. Tercero, dos países grandes no podían llegar a formas de cooperación económicas de nivel más alto que los acuerdos de complementación sectoriales sin que tuvieran la obligación de extender a otros países las ventajas mutuamente concedidas, o sin que eludiesen el juicio de estar lesionando el espíritu de la ALALC.

Es claro que el juego de la ALALC no empezaba, ni terminaba, en la mesa de las negociaciones: un país podía retirarse de esa mesa con la convicción, al menos, de que las ventajas que había obtenido se equilibraban con sus concesiones; sin embargo, la sorpresiva

devaluación de la moneda por cualquier país podía anular en un instante lo que costó acordar en tanto tiempo. También, ese equilibrio delicado obtenido en la negociación podía desaparecer por un ingreso de inversiones directas extranjeras que siempre prefirieron, por razones de mercado, el territorio de los jugadores grandes y, entre éstos, a aquellos que ofrecían mayores garantías políticas.

Durante veinte años, la cláusula de la nación más favorecida había sido un fetiche que inhibió el recurso a formas audaces de cooperación económica. Por supuesto, la oportunidad para destruir ese fetiche se presentaba por el vencimiento perentorio del acuerdo de Montevideo en 1980.

El juego alternativo

No obstante que, en su condición de jugador grande, Argentina había sacado un provecho relativo de su participación en la ALALC, el equipo económico-militar tenía la convicción de que ese acuerdo no se ajustaba a los nuevos requerimientos de la acumulación. Lo que activó una acción más decidida por encontrar un sustituto apropiado a la ALALC fue un informe que circuló al más alto nivel del gobierno, en las postrimerías de 1978, en el que se hacían consideraciones geopolíticas acerca de la importancia creciente que fueron cobrando los roles de Brasil, México y Venezuela en América Latina. Este diagnóstico era apoyado por otras proyecciones demográficas que indicaban que, para fin de siglo, Brasil tendría una población cinco veces más grande que Argentina¹⁴⁴; en buen romance, esa desproporción significaba un desbalance en términos de fuerza de trabajo, de consumidores, de soldados. Se trataba, entonces, de asumir algunas iniciativas políticas para que los límites nacionales no resultasen estrechos para el capitalismo financiero argentino por acuerdos comerciales

144. *La Nación*, 10 de julio de 1980, p. 8.

inhibitorios y servir al mismo tiempo algunos objetivos de política externa.

El nuevo tratado firmado en Montevideo el mes de agosto pasado, recoge las principales ideas argentinas que fueron presentadas a los socios de la ALALC en junio del año 1979: se sustituye el multilateralismo por acciones parciales entre dos o más países; se deja de lado la aplicación irrestricta de la cláusula de la nación más favorecida; se rechaza la inflexibilidad implícita en la fijación de plazos para alcanzar un mercado común, aunque éste siga el siendo el horizonte fantaseado; se fijan objetivos económicos más amplios que los comerciales¹⁴⁵. El nuevo consenso expresado en la ALADI legítima, ahora, algunas iniciativas que antes estaban vedadas.

Por supuesto, la burguesía local no ha recibido con beneplácito unánime estas gestiones de la oligarquía financiera. Algunas de esas fracciones han sostenido permanentemente una actitud tan adversa a la ALALC que es posible anticipar sus reacciones frente a la ALADI. El desarrollismo, en particular, cuyo discurso siempre prioriza la consideración de las relaciones técnicas, dejando en una ambigüedad confusa al papel de las relaciones sociales, ha sostenido que la ALALC era, principalmente, un instrumento de los monopolios extranjeros¹⁴⁶; que la ALALC no tenía destino hasta tanto los países socios procediesen, primero, a integrar su estructura industrial para proceder, después, a la liberación de su comercio¹⁴⁷. El populismo burgués, por su cuenta, también ha argumentado en favor del mercado interno para la acumulación capitalista: sus iniciativas externas cuando fue gobierno (1974-1975) ocurrieron fuera del marco de la ALALC. Como referencia tómese

145. *Clarín*, 5 de julio de 1980, p. 10; *La Nación*, 5 de julio de 1980, p. 16.

146. En 1968 Rogelio Frigerio escribió el libro *La integración regional, instrumento de los monopolios*, reeditado en 1976. Si se repara en los sectores industriales que han sido beneficiarios de los acuerdos de complementación, puede concluirse que intereses extranjeros radicados en el país predominan en la gran mayoría de ellos.

147. FIDE, op. cit., p. 34.

en cuenta que Argentina ha participado en diecinueve acuerdos de complementación industrial: dos de esos acuerdos se celebraron entre 1962 y 1964, tres correspondieron al período 1968-1970, nueve a los años 1971-1973, y cinco fueron celebrados por el actual equipo económico.

Como han dicho algunos personeros gubernamentales, “*lo que se ha conseguido con el nuevo tratado (ALADI) es desbloquear las negociaciones bilaterales*”¹⁴⁸ en las que Argentina venía participando de una manera anticipada. El nuevo tratado, apenas lo ratifiquen tres países signatarios antes de fin de año, va a permitir que dos países convengan una zona de libre comercio (Argentina y Uruguay), o entendimientos comerciales más restringidos (Argentina y México) aunque igualmente circunscriptos a los países firmantes; o acuerdos de complementación industrial (Argentina y los países del Grupo Andino); o acuerdos de complementación económica (Argentina y Brasil). Si bien otros países, incluso los países centroamericanos, pueden incorporarse a los acuerdos binacionales que se gesten en adelante, ya no podrán protegerse bajo el alero de la cláusula de la nación más favorecida, sino que tendrán que otorgar concesiones a cambio.

Las negociaciones con Uruguay y México

A mediados de junio de este año, se confirmó que Argentina y Uruguay estaban negociando una zona de libre comercio que comenzaría a funcionar, posiblemente, a partir del 1° de enero de 1980. Los detalles de esta iniciativa todavía no se conocen con certeza; sin embargo, algunos adelantos sugieren que el convenio comenzaría con alrededor de quinientas reducciones arancelarias a cero, que se aplicarían desde un principio a las exportaciones uruguayas y en forma gradual a las exportaciones argentinas.

148. *La Nación*, 8 de agosto de 1980, p. 4.

Este acuerdo comercial sería complementado con la construcción de un gasoducto que transportaría el gas argentino al territorio uruguayo¹⁴⁹.

Para los empresarios argentinos, el mercado uruguayo significa una expansión del 10% de su mercado nacional; para los empresarios uruguayos, el mercado se ampliaría diez veces¹⁵⁰. Sin embargo, estas ventajas aparentes requieren de un enfoque sectorial de costos para apreciar su significación en cada caso. De ahí, no puede extrañar que esas gestiones oficiales estén acompañadas de muchas reservas por parte de grupos empresarios.

Las fracciones de la burguesía en ambas orillas del río de La Plata manifiestan su disconformidad esgrimiendo argumentos diferentes. Los empresarios argentinos señalan el riesgo que, como mercancías uruguayas, ingresen al país productos de fabricación brasileña a precios bajos, favorecidos por una depreciación del cruzeiro y por subsidios a la exportación que equivalen a una política de “*dumping*” en algunos casos. Estos riesgos aparecen reforzados por noticias de que Uruguay estaría decidido a constituir otra zona de libre comercio con Brasil¹⁵¹.

Los empresarios uruguayos, por supuesto, no están convencidos que la mayor eficiencia del comercio exterior conduzca a un aumento de las inversiones externas por encima de los registros de los últimos años; al respecto, la Unión de Exportadores del Uruguay recordó la experiencia pasada de la ALALC según la cual los inversionistas extranjeros prefirieron radicarse en los países de mercados más grandes (Argentina, entre ellos), como reaseguro para el caso que la integración fallase. Otros temores del lado uruguayo resultan de que, en una apertura total de fronteras, se incentive el proceso de ventas de campos a ciudadanos argentinos, o bien que

149. *La Nación*, 5 de junio de 1980, p. 15; *Clarín*, 1° de agosto de 1980, p. 14; *Clarín*, 21 de setiembre de 1980, p. 12.

150. *La Nación*, 31 de agosto de 1980, p. 8.

151. *Ibid.*, 29 de setiembre de 1980, p. 5; *Clarín*, 18 de setiembre de 1980, p. 16.

esa apertura resulte la vía por la que se cuele al régimen uruguayo la inestabilidad económica y política de Argentina. Estos dos últimos argumentos son asimilados a una pérdida posible de soberanía que, en última instancia, constituiría un precio político muy alto por aumentar ligeramente el ingreso per cápita¹⁵².

Desde la perspectiva de los gobiernos argentino y uruguayo, el acuerdo de una zona de libre comercio es, distintamente, un recurso dirigido a evitar que los cambios políticos se traduzcan en signos de inestabilidad. “*Buscamos algo duradero que quiebre la inercia y pueda trascender los cambios políticos que puedan sobrevenir en los dos países*”, declaró el ministro de Economía de Uruguay. Otro indicador de que la importancia del acuerdo es más política que económica resulta de la absoluta prescindencia de las fracciones burguesas con que ambos oficialismos han gestado este acuerdo. La zona de libre comercio entre los dos países no aparece como una solución acordada por los gobiernos para satisfacer reclamos de las burguesías respectivas sino, por el contrario, una imposición sobre esas burguesías. Desde la orilla argentina, la Asociación de Fabricantes de Celulosa y Papel reclamaba a mediados de julio pasado por la falta de información y la marginación del sector en la marcha de las negociaciones. Un mes después, la Unión Industrial Argentina, organismo máximo de los empresarios industriales, solicitaba una activa participación de esa entidad a la Secretaría de Comercio y Negociaciones Internacionales por cuanto las informaciones indicaban que ya se estaban preparando las listas de productos a ser negociados¹⁵³.

La propuesta de zona de libre comercio entre Argentina y Uruguay resulta de la similitud de políticas económicas en ambos países. En particular, los dos países utilizan la política cambiaria como pivote de sus objetivos de transformación estructural y

152. *La Nación*, 17 de julio de 1980, p. 14; *Clarín*, 1° de agosto de 1980, p. 14.

153. *La Nación*, 5 de junio de 1980, p. 15; también, 17 de julio de 1980, p. 14; *Clarín*, 14 de agosto de 1980, p. 13.

antiinflacionarios; en cada caso, se ha llegado tan lejos en la aplicación de ajustes cambiarios por debajo del ritmo de inflación que la posibilidad de devaluaciones amplias están muy constreñidas por los prejuicios que podrían ocasionarse a la legión de capitales extranjeros de corto plazo de reciente ingreso, y a los grupos empresariales que aprovecharon de esa política el endeudarse en dólares.

El punto es importante puesto que una devaluación amplia podría borrar de un plumazo meses de delicadas gestiones y negociaciones que anularían por mucho tiempo las posibilidades de un nuevo acuerdo. Los efectos políticos que resultarían son fáciles de imaginar en un área donde hay tanta competencia en la distribución de favores para fundamentar los roles regionales de los países más grandes. Al fin y al cabo, si se apela a la memoria, se repara que la cuestión de la disciplina monetaria estuvo presente en todas las negociaciones que involucraron a los países de la Comunidad Económica Europea; precisamente, esa disciplina es uno de los requisitos para la duración de los acuerdos. La cuestión es más frágil en el caso de Argentina y Uruguay puesto que esa disciplina monetaria es una decisión ideológica que no es compartida por todas las fracciones burguesas. En el marco de una historia de devaluaciones recurrentes, la disciplina a observarse requeriría de un alto grado de coacción extraeconómica. De ahí que el acuerdo de Argentina y Uruguay, según un parte de prensa, prevé un período inicial transitorio de dos años, durante el cual ambos socios podrían reconsiderar las concesiones arancelarias negociadas¹⁵⁴. La redacción de esa noticia es suficientemente ambigua como para permitir la posibilidad extrema de que se reconsideren todas aquellas concesiones.

Al mismo tiempo que se daban a conocer oficialmente en Argentina los alcances próximos de la ALADI, los funcionarios del gobierno anunciaban que un grupo de trabajo argentino-mexicano estaba llevando adelante algunas negociaciones en el marco del fu-

154. *La Nación*, 24 de septiembre de 1980, p. 13.

turo tratado. El tema original fue el comercio de granos para el cual ya fue suscrito un acuerdo que compromete a Argentina a vender dos millones de toneladas (maíz, sorgo, soja y girasol) durante los años 1981 y 1982; al sector privado le corresponde intervenir en el cumplimiento de esos compromisos según los precios vigentes en los mercados internacionales. La negociación continúa buscando reducciones arancelarias recíprocas que generen mercados a las industrias de ambos países. Los elementos políticos de este acuerdo deben ubicarse, por un lado, en la necesidad de México de disminuir su dependencia de los Estados Unidos para su abastecimiento de granos, especialmente en circunstancias que los Estados Unidos usan el comercio de granos como arma política, y, por el otro, en la necesidad argentina de diversificar sus compromisos internacionales ya que, de los 7 millones de toneladas de granos que se han comprometido anualmente con el extranjero, 4,5 millones lo fueron con la Unión Soviética y otro millón de toneladas con China¹⁵⁵.

Otra información adelanta que el Instituto Latinoamericano para la Integración de América Latina (INTAL), dependiente del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), estaría realizando estudios de complementación entre Argentina y el Grupo Andino en los sectores automotriz, metalmecánico y de minería. Argentina ofrecería su experiencia en los dos primeros sectores, y el Grupo Andino en el último. Esa información se concilia con otra versión interesada según las cuales la diplomacia argentina ubicaría una política integracionista con los países del Grupo Andino en un elevadísimo plano. Se comprende, entonces, el embarazo de los grupos económicos interesados y del gobierno argentino cuando conocieron las declaraciones del general presidente de Bolivia de que este país se retiraría del Grupo Andino para integrarse a un pacto político-económico del Cono Sur, todavía en pañales. Este pacto, que efectivamente existió en los planes de algunos funcionarios

155. *Clarín*, 5 de julio de 1980, p. 10; *La Nación*, 14 de agosto de 1980, p. 16.

argentinos, fue dejado de lado cuando el Brasil decidió no endosarlo en el curso de las primeras pláticas con Argentina¹⁵⁶.

Argentina y Brasil: ¿un solo corazón?

Los acuerdos entre Argentina y Brasil concitaron la opinión pública en mayo y agosto de este año, en oportunidad de dos encuentros presidenciales. Ambas reuniones estuvieron precedidas por una visita a Brasil de Martínez de Hoz, en 1978, y otra que hiciera a Buenos Aires, al año siguiente, el ministro de Hacienda de Brasil, K. Rischbieter. Sin embargo, el gesto político que precipitó las negociaciones fue la eliminación de un punto álgido de fricción entre ambos países alrededor de las presas de Itaipú y Corpus, ubicadas sobre el Paraná: el Brasil decidió sacrificar parte de la capacidad eléctrica de su obra de Itaipú para que el proyecto argentino de Corpus pudiese aumentar su capacidad de generación de energía.

Los acuerdos entre esos dos países revisten una naturaleza diferente al que estarían por celebrar Argentina y Uruguay. Si bien los acuerdos son gestionados, en cada caso, con la intención, o la fantasía, de que habrán de durar por un período prolongado, y evolucionar hacia formas superiores de integración, la naturaleza inicial de esta iniciativa está decidida, en buena medida, por las condiciones coyunturales de los interlocutores.

Algunos elementos de la coyuntura brasileña

Brasil es una sociedad cuyos enfrentamientos burgueses, a partir del final del período del milagro brasileño (1968-1973), han venido transándose de manera creciente mediante el recurso al endeudamiento externo y a un arsenal complejo de instrumen-

156. *Excelsior* (diario de México), 27 de septiembre de 1980; *La Nación*, 10 de julio de 1980, p. 14; *ibid.*, 15 de mayo de 1980, p. 18; *ibid.*, 26 de septiembre de 1980; *Clarín*, 4 de mayo de 1980, p. 6.

tos que divorcian los precios internos de los externos (subsidios a las exportaciones de manufacturas, subsidios a insumos internos, derechos de exportación y otros). En los primeros siete meses de este año (1980), el déficit del balance externo de Brasil fue de 2200 millones de dólares contra 960 millones en igual período del año anterior. Según la descripción del Fondo Monetario Internacional, ese déficit es resultado de un crecimiento más rápido de las importaciones a pesar del tremendo esfuerzo exportador del Brasil que va a alcanzar los 20 000 millones de dólares anuales; los reajustes periódicos en los precios internacionales del petróleo consumen aquel esfuerzo (las importaciones de petróleo significan el 40-50% de las importaciones brasileñas). La suma de los déficits acumulados en cuenta corriente ha elevado la deuda externa del Brasil a más de 50 000 millones de dólares con las correspondientes presiones por servicios de esa deuda. En esas condiciones, el precio social de un dólar es superior a su precio oficial (decidido por objetivos antiinflacionarios), y obliga a seguir apuntalando, el aumento de las exportaciones con otros instrumentos¹⁵⁷.

Al mismo tiempo, la economía brasileña sigue registrando tasas altas de crecimiento: en los primeros siete meses de este año, por ejemplo, el PBI aumentó 7,9% en relación al mismo lapso del año anterior. Muchos analistas coinciden en que el impulso nervioso para el crecimiento proviene, en buena medida, de los niveles de inversión pública que sostienen los registros positivos del sector de bienes de capital tanto como explican el aumento de la deuda externa (70% de esa deuda corresponde al sector público). Paralelamente, la inflación dio un salto hasta alcanzar los tres dígitos en el

157. *Clarín*, 27 de septiembre de 1980, p. 11. En relación con algunos aspectos cualitativos del proceso económico brasileño en los últimos años, ver Cardoso y Serra, "Las Desventuras de la Dialéctica" y R. M. Marini, "Las Razones del Neodesarrollismo", en *Revista Mexicana de Sociología*, vol. XL, número extraordinario, 1978; también C. Lessa, "Brasil: la Administración de la Crisis Actual", en *Economía de América Latina*, CIDE, México DF, marzo 1980.

índice de precios al por mayor (mayo 1979-mayo 1980). Son pocas las fuerzas sociales que en Brasil alegrarían a favor de un freno al crecimiento económico para dominar la inflación y cerrar la brecha externa, especialmente cuando el régimen autoritario está empeñado en un proceso, aunque limitado, de relajar las condiciones represivas, sociales y políticas¹⁵⁸.

El recurso quizás más escaso de la economía brasileña sea el factor tiempo, porque mientras los agentes externos (el FMI y la banca privada) presionan por medidas económicas inmediatas, depresivas, antiinflacionarias, el gran acuerdo burgués requiere de un cambio en los patrones de crecimiento (mayor énfasis a la energía y la agricultura). Un cambio de patrón permitiría conciliar la continuidad de la acumulación con un ajuste en el sector externo, y un control sobre la tasa de inflación para que la “administración” de los conflictos sociales (que siempre exige la creación de dinero) no invalide la asignación productiva de los recursos financieros. Aquí radica el enfrentamiento entre los agentes internos de la sociedad brasileña y los agentes externos: los primeros reclaman tiempo y recursos financieros; los agentes externos, sin demasiada predisposición, estarían dispuestos a conceder más recursos que tiempo para forzar a que se apliquen de inmediato algunos ajustes que consideran inevitables. De ahí que el ministro de Planificación de Brasil, en sus gestiones ante la comunidad financiera internacional, insista en que los desequilibrios externos del país no pueden considerarse aisladamente, sino con referencia a la crisis del petróleo. Este planteamiento procura tiempo y recursos.

Aquel conflicto de urgencias y presiones es públicamente reconocido: el ministro de Planificación, D. Netto (a todos efectos, un superministro), afirmaba que no habría recesión este año, y que no podría considerarse como tal una disminución planeada en el ritmo de crecimiento para 1981; que se habían controlado los focos

158. *Gazeta Mercantil* (diario brasileño), 10 de septiembre de 1980; *La Nación*, 5 de octubre de 1980, 3^{ra} sección, p. 7; *Clarín*, 1^o de agosto de 1980, p. 17.

inflacionarios (sector público, escasez de alimentos, salarios, petróleo); que una “*crisezinha*” como la inflación no iba a impedir la apertura política¹⁵⁹. En tanto estas declaraciones parecen dirigidas a calmar el frente interno, otras del ministro de Hacienda aluden a las presiones externas al reconocer que la situación financiera internacional se va a poner difícil en 1981 (los acreedores han adoptado posiciones globales más duras, y vigilan la situación brasileña muy de cerca); ante esa situación, Brasil podría echar mano de líneas especiales de crédito del FMI (*new credit facilities*) para financiar su déficit de balanza de pagos¹⁶⁰. Aparentemente, ya se habrían iniciado conversaciones informales con el FMI¹⁶¹.

El equipo económico brasileño ya ha adoptado algunas medidas económicas para contener el ritmo de inflación y mejorar su situación externa. En atención al primer objetivo, anotamos algunas evidencias sin pretender ser exhaustivos: se decidió un 15% de reducción en las inversiones de empresas públicas; se elaboraron instrucciones para que estas empresas mantengan constante su endeudamiento a corto plazo; se congelaron sueldos a los empleados públicos de ingresos más altos. Para mejorar las cuentas externas se decidió que por doce meses, de julio de 1980 a junio de 1981, operaría la devaluación del cruzeiro; se ha recurrido también a un impuesto, primero de 15% (hasta agosto), y luego de 10%, sobre las transacciones en divisas (que equivale a una maxidevaluación aplicable únicamente a importaciones); se ha ejercido presión sobre transnacionales para que conviertan sus préstamos a capital accionario; se impuso restricciones a las importaciones de bienes de capital, consumo durable, productos químicos y siderúrgicos,

159. *Gazeta Mercantil*, 22 de mayo de 1980; *ibid.*, 29 de agosto de 1980. Los ministros se parecen en el Cono Sur hasta en la calificación de los indicadores de los procesos sociales: Martínez de Hoz también sostuvo que los desórdenes financieros de abril y mayo pasados fueron una “pequeña crisis”.

160. *Ibid.*, 22 de mayo 1980; América Latina, *Información semanal*, 15 de febrero 1980, p. 3.

161. *Ibid.*, 26 de setiembre de 1980, p. 8.

a menos que sean financiadas en el exterior por el importe total y por plazos de amortización superiores a los 180 días; se disminuyeron en una tercera parte las importaciones del sector público¹⁶². De las medidas de corto plazo quedó excluido el sector agropecuario, seleccionado como prioritario, por su capacidad de tener efectos antiinflacionarios y contribuir positivamente a la balanza de pagos: para este sector no hay corte de créditos y se le compensará por el aumento en el precio de los fertilizantes importados¹⁶³.

La brecha entre lo que se dice y se hace inquieta a los empresarios brasileños. Para protegerse de la devaluación del cruzeiro que es más lenta que la tasa de inflación, los industriales exportadores sostienen que son necesarios créditos subsidiados para las exportaciones. Por su parte, la importante Asociación Brasileña para el Desarrollo de Industrias de Brasil (ABDIB) siente amenazada la ecuación de rentabilidad y reclama por falta de crédito, falta de preferencia en las compras de empresas estatales y falta de acuerdos bilaterales¹⁶⁴.

Lo que realmente piensa el equipo económico brasileño es difícil de inferir. Como siempre ocurre en la evolución del capitalismo, los momentos críticos son la oportunidad para que ocurra una recomposición de las fuerzas burguesas, y una reformulación del patrón de acumulación. Brasil parece haber alcanzado ese momento crítico en el cual el formidable desarrollo de sus fuerzas productivas está enfrentado a las restricciones externas. Desde 1968, el capitalismo brasileño ha vivido un proceso cualitativamente similar al que se generó en Argentina a partir de 1958, aunque cuantitativamente superior. La recomposición burguesa operada en Argentina, bajo el mando del capitalismo financiero local, quizás sea un antecedente del rumbo que tendrá que asumir el

162. *Ibid.*, 11 de julio de 1980, pp. 8-9; 27 de junio de 1980, p. 1; 16 de mayo de 1980, p. 5.

163. *Folha de Sao Paulo*, (diario brasileño), 22 de mayo de 1980.

164. *Gazeta Mercantil*, 5 de septiembre de 1980, y 12 de septiembre de 1980.

capitalismo financiero brasileño: “*Vamos a una economía más abierta y eficiente que la de hoy, un cambio parecido al que la Argentina está recorriendo con éxito y ya en etapa más avanzada*”, declaró D. Netto en Buenos Aires¹⁶⁵.

En tanto, lo que domina la escena e impresiona al espectador, son los gestos de las autoridades y de las fuerzas sociales en Brasil de resistir las presiones externas para adoptar una política recesiva, por defender la rentabilidad de las empresas en todos los sectores, por estimular a todo trance las exportaciones agrícolas e industriales. Estos gestos contrastan tan notoriamente con el significado concreto de la política “aperturista” de Martínez de Hoz que han dado pie a la fracción desarrollista de la burguesía argentina para sostener que el carácter de los acuerdos con el Brasil es desigual para Argentina, condenada a exportar productos agrícolas e importar manufacturas desde el vecino.

El desarrollismo tiene la misma actitud crítica con estos acuerdos que la que expresara en relación a la ALALC. Un estudioso de la geopolítica, enrolado en esa tendencia, publicó poco antes del primer encuentro presidencial un trabajo que tituló: *Corpus-Itaipú, tres batallas perdidas para la Argentina, y, ahora, una peligrosa perspectiva: el papel de socio menor del Brasil*; un economista de la misma línea, aludiendo a la dimensión continental de Argentina y a la necesidad de que se diversifique e integre la estructura productiva del país, como lo hicieron los Estados Unidos, señaló que el esquema de cooperación con el Brasil es preocupante ya que éste ocurre en momentos en los que se está desmantelando la industria nacional; se dijo que el embajador argentino en Brasil, militante del desarrollismo, se opuso a que el país firmara con su vecino un acuerdo de vastísimos alcances que podría producir “el desnucamiento del país”; por último, un medio de comunicación del desarrollismo también insistió en que los acuerdos significaron

165. *Clarín*, 16 de mayo de 1980, p. 6.

para Argentina una desfavorable posición en la división internacional del trabajo¹⁶⁶.

En el conjunto de la burguesía argentina, las premisas del desarrollismo son verdades parciales con más contenido ideológico que representación de un amplio espectro de intereses sectoriales. No debe extrañar que, en el análisis de los acuerdos con Brasil, el desarrollismo, excluido de la conducción económica, se inhiba de comentar sobre los verdaderos alcances económicos, sociales y políticos en los que coinciden las fuerzas armadas y la oligarquía financiera. Veamos algo, primero, de las cuestiones comerciales para abordar luego las cuestiones de fondo.

Las relaciones comerciales bajo vigilancia

En el cuadro II presentamos información sobre los intercambios comerciales entre Argentina y Brasil. Sobre esa base, pueden hacerse las siguientes indicaciones: primero, la estructura de las exportaciones argentinas registra una proporción más alta en todos aquellos rubros ligados a la industria agroalimentaria, en tanto las exportaciones brasileñas acusan una proporción superior en los sectores que producen bienes intermedios y de capital; segundo, las exportaciones globales de ambos países han crecido en términos porcentuales aunque el porcentaje fue inferior para Argentina; tercero, en aquellos rubros donde se registran exportaciones e importaciones recíprocas (rubros 28, 29, 73, 84, 85 y 87), se aprecian los mejores registros de la producción industrial brasileña.

166. *La Nación*, 15 de mayo de 1980, p. 12 (trabajo del general (R) Guglielmelli); 6 de julio de 1980, 3^{ra} sección p. 5 y declaraciones de Aldo Ferrer, 10 de junio de 1980, p. 14; FIDE, *Coyuntura y desarrollo*, N° 19, Buenos Aires, marzo de 1980.

Cuadro II.- FLUJOS COMERCIALES ENTRE ARGENTINA Y BRASIL (exclusivamente)*

Miles de dólares y porcentajes

| | 1978 | | | | 1979 | | | |
|--|--------------------------|------|--------------------------|------|--------------------------|------|--------------------------|------|
| | Exportaciones argentinas | | Exportaciones brasileñas | | Exportaciones argentinas | | Exportaciones brasileñas | |
| | US\$ | % | US\$ | % | US\$ | % | US\$ | % |
| 1. Animales vivos | 13.046 | 2,3 | | | 6.772 | 0,9 | | |
| 2. Carnes y menudencias comestibles | 52.857 | 9,2 | | | 84.761 | 11,1 | | |
| 3. Pescados y mariscos | 15.822 | 2,7 | | | 23.689 | 3,1 | | |
| 7. Hortalizas, legumbres, plantas, etc. | 31.743 | 5,5 | | | 25.865 | 3,4 | | |
| 8. Frutos comestibles | 130.381 | 22,6 | 26.304 | 7,7 | 115.560 | 15,1 | 37.470 | 6,8 |
| 9. Café, té, mate, especias | | | 44.803 | 13,1 | | | 73.153 | 13,3 |
| 10. Cereales | 44.655 | 7,7 | | | 200.205 | 26,2 | | |
| 11. Productos de la molinería | 14.729 | 2,6 | | | 19.754 | 2,6 | | |
| 12. Semillas y frutos oleaginosos | 2.956 | 0,5 | | | 23.368 | 3,1 | | |
| 15. Grasas y aceites comestibles, vegetales y animales | 42.990 | 7,5 | | | 64.211 | 8,4 | | |
| 18. Cacao y sus preparados | | | | | | | | |
| 20. Preparados de legumbres, hortalizas | 25.517 | 4,4 | 12.481 | 2,7 | 21.402 | 2,8 | 29.961 | 3,8 |
| 26. Miel, aceites mágicos | | | 56.322 | 16,5 | | | 64.901 | 11,8 |
| 27. Conservables enlatados | | | 16.419 | 4,8 | | | 14.778 | 4,1 |
| 28. Productos químicos orgánicos | 13.046 | 2,3 | 9.717 | 1,7 | 6.772 | 0,9 | 7.154 | 1,3 |
| 29. Productos químicos orgánicos | 14.762 | 2,6 | 7.621 | 2,2 | 21.142 | 2,8 | 17.872 | 3,2 |
| 38. Productos químicos orgánicos | | | 3.990 | 1,0 | | | 7.752 | 1,2 |
| 39. Plásticos artificiales | | | 6.359 | 1,9 | 15.790 | 2,0 | 13.823 | 2,5 |
| 41. Pieles y cueros | 10.117 | 1,8 | 18.786 | 4,9 | | | 33.025 | 6,0 |
| 44. Madera, carbono vegetal | | | 6.554 | 1,9 | | | 12.316 | 2,2 |
| 47. Materia para fabricar papel | | | 2.148 | 0,6 | | | 10.593 | 1,9 |
| 48. Papel y cartón | | | 2.879 | 0,8 | | | 18.632 | 2,8 |
| 57. Las demás fibras textiles | | | 3.508 | 1,0 | | | 9.861 | 1,8 |
| 68. Productos cerámicos | 12.889 | 2,2 | | | 9.820 | 1,3 | | |
| 70. Vidrios y sus manufacturas | 23.979 | 4,2 | 13.433 | 3,9 | 10.151 | 1,3 | 27.130 | 4,9 |
| 73. Arrabio, hierro y acero | | | 3.634 | 1,1 | | | 6.982 | 1,3 |
| 80. Estiércol | 46.297 | 8,0 | 58.647 | 17,2 | 39.638 | 5,2 | 68.203 | 12,4 |
| 84. Calderas, máquinas y aparatos mecánicos | 13.389 | 2,3 | 7.111 | 2,1 | 13.609 | 1,8 | 20.046 | 3,6 |
| 85. Máquinas, aparatos y artefactos eléctricos | 10.264 | 1,8 | 15.034 | 4,4 | 14.566 | 1,9 | 21.018 | 3,8 |
| 87. Vehículos, automóviles, tractores | | | | | | | | |
| TOTAL (incluye otros ítems) | 576.844 | | 340.479 | | 763.063 | | 551.560 | |

* La Nación, 10 de mayo de 1980.

Una información adicional señala que el saldo de la balanza comercial en los primeros cinco meses de 1980 continuaba siendo favorable para Argentina en 30 millones de dólares para un total de intercambios, en una y otra dirección, de poco más de 800 millones. Por supuesto, la información no incluye entre las exportaciones de cada país a los servicios de turismo que han sido ampliamente favorables para Brasil por las diferencias en el tipo de cambio¹⁶⁷.

La naturaleza de las relaciones comerciales que ambos países mantienen, así como los cambios en las magnitudes sectoriales y globales, se justifican por las ventajas comparativas de cada país (que indican, hasta cierto punto, el grado de complementariedad de las dos economías); por otro lado, también influyen las diferencias de situaciones coyunturales (que explicarían parcialmente oscilaciones en los grados de competitividad).

No debiera extrañar que se generen repetidas escaramuzas entre ambos países en las que participan fracciones burguesas y funcionarios públicos. Se ofrecen algunos ejemplos:

- funcionarios brasileños impidieron el ingreso de camiones transportando 173 000 cajones de ajos procedentes de Mendoza, aparentemente en represalia porque autoridades argentinas devolvieron a Brasil mercaderías en malas condiciones¹⁶⁸;
- la Asociación de Fabricantes de Maquinarias Agrícolas de la provincia de Córdoba (AFAMAC) sostuvo que Brasil no cumple las reglas de intercambio negociadas en la ALALC; por consiguiente, éstas debieran ser modificadas ahora que se renegociarán bajo la ALADI las concesiones hechas anteriormente¹⁶⁹;
- un empresario, presidente de la sección argentina del Consejo Empresarial Brasil-Argentina, señaló la existencia de 27 de-

167. *Clarín*, 28 de agosto de 1980, p. 11.

168. *La Nación*, 28 de junio de 1980, 3^{ra} sección, p. 4.

169. *Ibid.*, 17 de julio de 1980, p. 13.

- nuncias contra empresarios brasileños acusados de prácticas de *dumping* (lo anterior ocurrió en un encuentro de empresarios cuando Videla visitó a Brasil)¹⁷⁰;
- el ministerio argentino de Economía comprobó la existencia de *dumping* en tubos sin costura de acero procedentes de Brasil, y fijó los derechos de importaciones que compensan la diferencia entre el precio externo y el interno de ese producto, aunque reconociendo que los precios internos de Brasil son inferiores al de otros países occidentales¹⁷¹.

Pero también se registran algunos gestos de buena voluntad entre ambos países, no exentos de consecuencias internas. Por ejemplo, durante la visita de Videla a Brasil, la Sociedad Rural Argentina provocó un encuentro entre productores frutícolas argentinos (que están pasando por una crisis seria) y sus similares brasileños para mejorar la colocación de frutas argentinas en ese país; aparentemente, la reciprocidad consistió en facilitar la importación de la sobreproducción de huevos del Brasil, más baratos que la producción argentina. La protesta de la Cámara Argentina de Productores Avícolas (CAPA) no se hizo esperar, y del dicho al hecho: los productores soltaron gallinas en calles céntricas de Buenos Aires.

Si bien es cierto que en el encuentro de empresarios argentinos y brasileños celebrado en Buenos Aires predominó el criterio político de que las ganancias comerciales debían repartirse de acuerdo a la “regla del equilibrio” para que los acuerdos sean duraderos, las restricciones que pesan sobre las exportaciones recíprocas son objeto de una vigilancia burocrática y empresaria que se ejerce por lado y lado. Esa vigilancia es un tema recurrente en ocasión de los contactos de funcionarios al más alto nivel; uno de ellos, muy

170. Ibid., 21 de agosto de 1980.

171. Ibid., 22 de agosto de 1980, p. 20; 5 de septiembre de 1980, p. 7.

reciente, fue el mantenido por Martínez de Hoz con representantes de Brasil, aprovechando la última asamblea anual del FMI, donde insistió en que Brasil modifique sus prácticas de subsidio a las exportaciones¹⁷².

Los negocios a la vista

Sin embargo, un criterio mercantilista limitado a la apreciación de los volúmenes y composición de las corrientes comerciales es insuficiente para entender el significado económico de los acuerdos entre Argentina y Brasil. Sería un error suponer, por otra parte, que la oligarquía financiera procuró crear condiciones para el conjunto de las fracciones de la burguesía. Nada más alejado de la realidad. Cuando se atiende a la composición del Consejo Empresario Argentino-Brasileño, sección argentina, se reconoce sin excepciones a funcionarios del capitalismo financiero local, y de sus socios extranjeros; J. Kalledey, grupo Bunge y Born; M. Firpo y M. Leloir, grupos terratenientes: E. García, grupos Shaw y Soldati, también cuadro orgánico de capitales alemanes (Bayer), norteamericanos (ITT), ingleses (Compañía Sudamericana de Seguros), e ítalo-argentinos (Techint); general (RE) C. Turolo, grupo alemán Thyssen; C. de la Vega, grupo norteamericano-alemán Ciba-Geigy; E. Grether, presidente de la Cámara Argentina de Comercio y funcionario de capitales norteamericanos (ETAM).

La referencia anterior obliga a hacer una lectura económica de los variados documentos firmados por los gobiernos y los empresarios de los dos países, así como de la profusa información periodística que ponga de relieve los efectos sociales y políticos de aquellas iniciativas.

En el texto que suscribieron los empresarios argentinos y brasileños, y en los acuerdos presidenciales, hay permanentes alusiones

172. *Gazeta Mercantil*, 12 de junio de 1980; *Clarín*, 4 de mayo de 1980, p. 6, y 9 de agosto de 1980, p. 10; *La Nación*, p. 7., 30 de septiembre de 1980, p. 3.

a la “*complementación, cooperación e integración empresarias*” en el marco de “*una relación equitativa y del principio de reciprocidad*”¹⁷³. Pese a la importancia que el principio de competencia tiene en el arsenal ideológico del capitalismo financiero, las partes prefirieron establecer criterios en relación a nuevos negocios, y preservar los negocios viejos que se objetivan en las relaciones comerciales actuales. Por otra parte, esos criterios justifican la constitución de mecanismos sectoriales de consulta entre empresarios y empresarios que elaborarían otras normas para el ejercicio de la vigilancia.

Algunos de los negocios suscritos por las autoridades aluden directamente a la tasa de ganancia y a la expansión de empresas privadas y públicas: ambos países decidieron reservarse, en partes iguales, los fletes marítimos que resulten del intercambio recíproco de mercancías; convinieron estudios para evitar la doble imposición y la evasión fiscal; dieron instrucciones a sus empresas para que examinen la cooperación en la exploración y producción de petróleo (BLASPETRO, filial de la empresa brasileña PETROBRAS, se prepara para participar en las prospecciones de petróleo en el litoral marítimo argentino, mientras un consorcio formado por la empresa privada argentina Astra, del grupo Braun, y la empresa privada brasileña Engenharia Badra, ya iniciaron operaciones de perforación de pozos en el estado de Sao Paulo); otro acuerdo entre YPF y PETROBRAS, en el área del alcohol prevé un programa conjunto de inversiones en la zona cañera de Tucumán. También se contempla la complementación industrial para la sustitución de importaciones en el área de telecomunicaciones, previéndose la formación de empresas binacionales para atender las necesidades internas e, incluso, la exportación a terceros países¹⁷⁴. Es interesante anotar que en el acta que firmaron conjuntamente los empresarios argentinos y brasileños se hayan expedido unánimemente a favor

173. *Clarín*, 17 de mayo de 1980, p. 7.

174. *Gazeta Mercantil*, 18 de agosto de 1980; *La Nación*, 18 de mayo de 1980, p. 7.

de grandes inversiones en los complejos energéticos-hidroeléctricos y nucleares. Sería ingenuo suponer que esta posición responde a un horizonte empresarial de largo plazo que toma en cuenta, exclusivamente, la importancia de la energía en el crecimiento económico. En realidad, sin ningún rubor, los grupos industriales de ambos países se pronunciaron por aquellos negocios que resulta de la inversión pública con financiamiento internacional (de organismos crediticios como el Banco Mundial, para los proyectos hidroeléctricos, o de la banca privada transnacional, para el ámbito nuclear).

Para ilustrar la magnitud de esos negocios, hay que considerar que en cada proyecto energético queda comprometida una inversión promedio de mil millones de dólares; la participación que pueda corresponder a las industrias locales en tos distintos proyectos asegura una elevada masa de ganancia a los grupos oligopólicos industriales. El ejemplo del complejo hidroeléctrico de Yaciretá, que emprendieron conjuntamente Argentina y Paraguay, puede ilustrar las perspectivas de ganancias privadas que están involucradas en los acuerdos con Brasil. En el caso de Yaciretá, el gobierno argentino recurrió a variados mecanismos para beneficio de empresas locales¹⁷⁵:

- aquellos bienes ofrecidos en la licitación, en cuya producción las firmas locales participan por encima de ciertos porcentajes, recibirán una bonificación en el cálculo de su costo a los efectos de la adjudicación del contrato;
- a los productos que efectivamente se utilicen en la construcción les serán otorgados los reembolsos, draw-backs y otros beneficios que se aplican a las exportaciones industriales que oscilan entre el 20 y el 25%;
- las firmas locales participantes podrán optar por una financiación a 20 años plazo, más 10 años de gracia, y tasas de interés de 7,35%, para ponerlas en pie de igualdad con firmas extranjeras apoyadas por sus bancos de exportación;

175. *Clarín*, 1° de julio de 1980; *La Nación*, 1° de julio de 1980, p. 7.

- parte de la construcción ha sido separada del conjunto de la obra para ser realizada sólo por firmas locales.

Se entiende, entonces, que las firmas extranjeras participantes en las licitaciones aparezcan asociadas con empresas locales para mejorar sus posibilidades de adjudicación de los contratos. Ni cortos ni perezosos, los empresarios metalúrgicos de Argentina y Brasil, acordaron analizar conjuntamente las perspectivas que ofrecen las obras de energía hidroeléctrica (y también de energía nuclear) y conformaron una comisión binacional.

Fuerzas armadas y capitalismo financiero

Con algo de nostalgia algunos analistas podrán leer en los acuerdos argentino-brasileños una continuidad del papel de las fuerzas armadas en el desarrollo económico cuando los capitales privados no estaban maduros para asumir algunas inversiones estratégicas. Hoy día, sin embargo, las fuerzas armadas argentinas no se sustraen a esa tendencia que en los países centrales ha constituido una simbiosis de intereses entre ellas y el capitalismo financiero; esa tendencia se registra alrededor de tres sectores estratégicos: la industria del acero, la energía nuclear y la industria aeroespacial. Tampoco su gran vecino ha sido ajeno a la misma. La atención prestada a esos sectores permite entretejer vínculos cada vez más íntimos con grupos oligopólicos locales e internacionales, al tiempo que concede a los gobiernos militares una mayor capacidad de negociación en la política internacional.

La producción siderúrgica es un territorio de preocupación del ejército argentino. En un encuentro de empresarios de ambos países celebrado en mayo se asumió el compromiso de lograr el autoabastecimiento de acero y la plena ocupación de las respectivas capacidades productivas; ambas afirmaciones excluyen las intenciones de competir en esta área. Este compromiso no admite otra alternativa que la de su cumplimiento ante la sucesión de opiniones

coincidentes de militares argentinos que han venido manifestando su preocupación por la caída en la producción siderúrgica, la desprotección a esta industria, la merma en su rentabilidad y el *dumping* de la producción extranjera. En esta dirección, coincidieron sucesivamente las apreciaciones públicas del general Rivera, titular de Somisa; del general Gallino, titular de Fabricaciones Militares, y del general (RE) López Aufranc, titular de Acindar (las dos primeras son empresas estatales, y la última es de capitales privados argentinos que capitaneó, anteriormente, Martínez de Hoz, actual ministro de Economía)¹⁷⁶.

En el ámbito nuclear, la armada argentina es soberana. Los dos países acordaron desarrollar una capacidad ingenieril y proveerse mutuamente distintos componentes de tal manera de abordar emprendimientos conjuntos en el futuro. En última instancia, esta colaboración podría vender a terceros países proyectos de centrales nucleares, algunos equipos y tecnología. En lo inmediato, el aporte argentino a Brasil a través de la Comisión Nacional de Energía Atómica (CNEA) consiste en tubos y partes de circaloy¹⁷⁷ para la fabricación de elementos combustibles, tecnología para el beneficio del mineral de uranio, y un compromiso de arriendo de concentrado de uranio. La CNEA se comprometió a hacer saber a la empresa alemana KWL, que es contratista para Atucha II (la tercera central nuclear argentina), que considere a NUCLEP (subsidiario del ente estatal brasileño de energía nuclear NUCLEBRAS) como subcontratante en la importación de equipos pesados para centrales nucleares¹⁷⁸. Esta tarea de convencimiento no será difícil porque los capitales alemanes están ya comprometidos en los proyectos energéticos nucleares de ambos países, como también en otros secto-

176. *Clarín*, 25 de junio de 1980; *ibid.*, 1° de agosto 1980, p. 12; *La Nación*, 2 de septiembre 1980, p. 7.

177. Aleación de circonio y de otro u otros como pueden ser el estaño, hierro, cromo o níquel. Esta aleación es especialmente resistente desde los puntos de vista mecánico y químico.

178. *La Nación*, 13 de agosto de 1980, p. 16; *ibid.*, 17 de mayo de 1980, p. 8; *ibid.*, 18 de mayo 1980, p. 15.

res (tal el caso del sector automovilístico a través de Volkswagen). Con respecto a la vinculación que estos proyectos nucleares tienen con grupos industriales nacionales, anotamos que el objetivo del gobierno brasileño es que el 25% del valor de cada usina nuclear producida corresponda a equipos fabricados por la industria privada local¹⁷⁹. Por el lado argentino, 40% de la inversión total de Atucha fue realizada por empresas nacionales¹⁸⁰.

Por supuesto, la fuerza aérea argentina no podía estar ausente de los acuerdos. Si bien estos contienen alusiones muy generales a la industria aeroespacial, otras declaraciones de funcionarios permiten algunas precisiones. Ambos países estarían interesados en el intercambio de tecnología y en el desarrollo de empresas conjuntas e integradas para un proyecto de lanzamiento de un satélite de comunicaciones, y otro proyecto de fabricación de aviones de caza y ataque y de transporte de tropas militares (después del primer encuentro presidencial ocurrió un intercambio de misiones de las fuerzas aéreas de los dos países)¹⁸¹.

Para el proyecto satelital existe la base del programa brasileño de cohetes-sonda¹⁸²; para el segundo, Argentina y Brasil vienen desarrollando una industria aeronáutica con capacidad de producir elementos de combate. Brasil ha desarrollado un esfuerzo de magnitud en la industria bélica al punto que se prevé que, a mediados de los ochenta, sus ventas de equipos militares al exterior por todo concepto llegarían a los mil millones de dólares¹⁸³. Entre esa producción, se destaca un avión de reconocimiento (Bandeirantes) y

179. *Gazeta Mercantil*, 15 de agosto de 1980.

180. FIDE, *Coyuntura y desarrollo*, N° 6, Buenos Aires, febrero 1979.

181. *Gazeta Mercantil*, 10 de junio de 1980; *La Nación*, 1° de septiembre de 1980, p. 10.

182. Un cohete sonda lleva instrumentos para estudiar la atmósfera superior de la tierra o para realizar observaciones astronómicas desde o por encima de la atmósfera.

183. *Clarín*, 22 de mayo de 1980, p. 26. R. M. Marini anotó hace tiempo la importancia que la industria bélica tenía, e iba a tener, en el proceso brasileño de acumulación.

otro de combate (Xavante) que ya fueron colocados en África y América Latina.

También los progresos argentinos de la Fábrica Militar de Aviones (FMA) han sido concretos. La última producción de esta empresa estatal ha sido un avión de combate (Pucará) que ya hizo demostraciones en países latinoamericanos, incluido Brasil; en la actualidad, la FMA está desarrollando, en colaboración con una empresa alemana (Domier GmbH de Munich), un proyecto de avión reactor de entrenamiento avanzado que, junto con el Pucará, colocaría a Argentina en un nivel exportador.

Hay dos puntos que están muy claros para la fuerza aérea argentina: primero, en el desarrollo de esta industria hay un amplio margen para los capitales privados nacionales que serán estimulados, pero no protegidos, hasta alcanzar un nivel alto de eficiencia; segundo, la industria aeronáutica no tendrá una integración nacional, no sólo por sus propias características, sino por los resultados ya conocidos con la industria automotriz. De ahí que se emprenderán iniciativas de colaboración y cooperación con otros países europeos y sudamericanos (léase Brasil). En esas condiciones, la industria aeronáutica podría convertirse en un sector tecnológico de punta, como en su oportunidad lo fue la industria automovilística¹⁸⁴.

Los silos del mundo

Tiempo atrás, la Argentina era señalada como el granero del mundo. El presidente del Brasil, al aludir que los dos países debían convertirse en los silos del mundo, no sólo corrigió aquella expresión, sino que señaló el papel importante que vienen asumiendo las exportaciones agropecuarias brasileñas. Sin embargo, los intereses más concretos giran alrededor de la soja, cuya producción ha verificado, en ambos países, un salto notable.

184. *La Nación*, 21 de julio de 1980, p. 14; *ibid.*, 26 de julio de 1980, p. 4; *ibid.*, 4 de julio de 1980, p. 11; *Clarín*, 1° de agosto de 1980, p. 6.

La soja es un grano de importancia estratégica: aparte de su utilización directa en la alimentación humana, es consumida en su estado natural por el ganado (pastoreo), o de manera indirecta elaborándose tortas y harinas para la preparación de alimentos balanceados; además, la soja es insumo de otras producciones industriales (medicamentos, tintas, jabones, lubricantes, lanas sintéticas y otras).

Brasil y Argentina ocupan, respectivamente, el 3° y 4° lugar en la producción mundial de soja, después de Estados Unidos y China. Brasil, sin embargo, con una participación en la producción mundial de 16% en 1977, se ha convertido en el principal competidor de Estados Unidos en las exportaciones mundiales de semillas, aceites, y tortas y harinas, seguido de Argentina¹⁸⁵. Los dos países sudamericanos suman una proporción muy importante del mercado mundial que hace muy positivo, para los intereses recíprocos, un entendimiento en sus posiciones frente a los consumidores y a los Estados Unidos. Al fin y al cabo, ambos países demostraron una conducta similar en ocasión del embargo norteamericano de cereales a la Unión Soviética.

En Argentina, el boom de la soja ocurrió a comienzos de la década del setenta; el área sembrada creció hasta 1977 a un ritmo alto. Por la calidad de la tierra y el clima, y los progresos técnicos incorporados, Argentina tiene rendimientos elevados por hectárea superiores a los de Estados Unidos. El país exporta la mayor parte de su producción de semillas y alimentos. La dupla trigo-soja, aplicada por los agricultores en Argentina, está dando excelentes resultados. Este boom de la soja, asociada al trigo, ha terminado por desplazar en zonas aptas para la soja otras actividades antes tradicionales como el maíz y la ganadería: se prevé que el 50% del área agrícola debiera dedicarse en el futuro a la doble cosecha trigo-soja, y aumentar la producción de maíz cambiando la variedad

185. FIDE, *Coyuntura y desarrollo*, N° 7, Buenos Aires, marzo 1979.

de semillas porque el país, después de Estados Unidos, es el único que puede exportar cantidades importantes de este grano.

La expectativa de la oligarquía financiera es aumentar la exportación de granos de 20 a 40 millones de toneladas, y, para eso, desplazar la frontera agropecuaria hacia los trópicos. Ya hemos indicado algunos pasos en esa dirección; cabría agregar que ya se dispone de tecnología para producir rentablemente ganado en zonas subtropicales, y también se ha obtenido apoyo crediticio del Banco Interamericano de Desarrollo para aumentar la producción ganadera en el Chaco santafecino, en una zona que debe ser previamente desmontada¹⁸⁶. Por supuesto, el desplazamiento de la zona de frontera supone una dirección hacia regiones donde se den disponibilidades de energía y agua, necesarias para una producción agrícola tecnificada, y medios de transporte para movilizar una producción creciente. De ahí que el desplazamiento de la frontera aparezca asociado a las grandes obras hidroeléctricas y al mejoramiento de las condiciones de navegación de los ríos Paraná y Uruguay que permiten las vinculaciones con un mercado interno importante, con el mercado brasileño y con mercados exteriores. El mejoramiento del Paraná ya está previsto en el plan de inversiones públicas de Argentina, y el acuerdo con el Brasil anticipa inversiones conjuntas para la navegabilidad del Uruguay.

La dirección de la expansión de la frontera es otra victoria de la oligarquía financiera argentina sobre las burguesías regionales, en este caso la norteña. En 1975, se formó el Grupo Empresario Interregional del Centro-Oeste Sudamericano (GEICOS), integrado por empresarios de Argentina, Bolivia, Chile y Paraguay, interesados en activar el Área de Capricornio (norte chileno, noroeste argentino, sur boliviano y el Chaco paraguayo), con posibilidades en la producción agropecuaria y minera. El presidente del comité ejecutivo de GEICOS es Daniel Patrón Costas, perteneciente a un

186. *La Nación*, 9 de agosto de 1980, 3^{ra} sección, p. 11; *ibid.*, 18 de junio de 1980, p. 14.

grupo económico del norte argentino que tuvo representación en el Banco de Intercambio Regional. Como se sabe, este banco fue intervenido en abril pasado por el Banco Central, con el inevitable resultado de debilitar la fuerza de los grupos económicos asociados a esa entidad. La estrategia geopolítica implícita en los objetivos de GEICOS fue rechazada por el ministro Martínez de Hoz en octubre de 1979 cuando habló en una reunión de ese grupo: en esa oportunidad, el ministro alentó planes de cooperación más limitados con aquellos países¹⁸⁷. Por ese entonces ya se estaban gestando los acuerdos con Brasil.

Moralejas

Destacamos dos conclusiones importantes a nuestro juicio.

Primero, el conjunto de acuerdos celebrados con otros países latinoamericanos, en especial con Brasil, procuran efectos simultáneos sobre los niveles de ganancia de los grupos económicos que conforman la oligarquía financiera argentina, sobre el patrón nacional de acumulación, y sobre la capacidad política del país para asumir un papel regional más importante. Estos efectos se agregan a los beneficios derivados de las corrientes comerciales convencionales.

Segundo, los acuerdos con Brasil y Uruguay, todas aquellas gestiones que puedan ocurrir en adelante en el marco de la ALADI, y el carácter de los actores que aparecen comprometidos en las nuevas iniciativas —fuerzas armadas, oligarquía financiera y capital financiero internacional—, se conjugan para servir a la estabilidad política del pacto de dominación social que ya lleva cinco años. Nada mejor para apoyar esta premisa, que el siguiente comentario:

187. América Latina, *Información semanal*, 16 de mayo de 1980, pp. 30-31.

“Si hay, en efecto, una cadena de acuerdos de integración, habrá una base de disciplina económica irreversible. Esto es, que si un país, al socaire de actividades populistas de su gobierno pierde en disciplina económica, los otros países socios en acuerdo de integración se llevarán una ventaja preciosa a través del superávit en las balanzas de comercio. Horas atrás comentó a propósito de esto un economista argentino: ¿Qué ocurre si no con el gobierno de Italia en su relación con los sindicatos? O los disciplina, o pierde gravemente frente a sus socios de la Comunidad Europea”¹⁸⁸.

Frente a una ofensiva de los capitalismo financieros del Cono Sur de tal calibre, resulta conmovedor un convenio sindical argentino-brasileño firmado en mayo: la Federación de Obreros y Empleados de Correos y Telecomunicaciones (FOECYT) de Argentina, y la Confederación Brasileña de Trabajadores de Comunicaciones y Publicidad, acordaron que los afiliados de ambas partes gocen, en el territorio de la otra, de todos los beneficios derivados del uso de la infraestructura social, médico asistencial y turística, que cada una posea¹⁸⁹.

* * *

188. *La Nación*, 10 de julio de 1980, p. 14.

189. *Ibid.*, 20 de mayo de 1980, 2^{da} sección, p. 16.

Pérdida de la hegemonía¹⁹⁰

Marzo 1981

Argentina ha sufrido estos últimos años uno de los intentos más coercitivos que se tenga registro para reacomodar las relaciones de poder a la medida del capitalismo financiero nacional. El proceso no ha sido fácil, y resultó jalonado por distintas etapas coyunturales.

Muy a menudo se pierde de vista el carácter esencialmente conflictivo de una sociedad capitalista donde no caben otras alternativas que los enfrentamientos o las treguas entre las fracciones sociales. De ahí que el proceso dirigido por el actual equipo económico-militar tampoco haya sido lineal en su transcurso. En una etapa coyuntural a punto de terminar se pone en evidencia el movimiento que resulta de distintas prácticas sociales. La lógica de ese movimiento pone un orden en los hechos y conduce a plantearse que la discontinuidad en la futura política económica alterará la continuidad del proceso iniciado en 1976 porque será otro equipo económico-militar el que asuma su conducción. Aquello que resulta evidente es el debilitamiento de la oligarquía financiera y su pérdida de hegemonía sobre otros grupos económicos.

La hegemonía es difícil de alcanzar y mantener. Si no hay victoria que asegure un período de paz entre los actores en pugna, la hegemonía es desafiada. La hegemonía sobre toda la sociedad es aún más difícil debido a la contradicción fundamental entre trabajadores y burguesía.

190. Publicado en *Le Monde Diplomatique* en Español, México D.F., marzo 1981, bajo el título "En Argentina no hay salvación para todos".

El 2 de febrero pasado (1981) el gobierno anunció nuevas pautas cambiarias. En lo fundamental, se procedió a una devaluación de una vez de 10% de la moneda nacional y a un aumento del margen superior para la flotación mensual del peso que equivale a una tasa máxima de devaluación de 3%. La nueva “tablita” del tipo de cambio, como se llama al cronograma diario de cotización del dólar, fue extendido hasta el 31 de agosto próximo¹⁹¹.

La magnitud y la oportunidad de los anuncios cambiarlos merecen ser seguidas de cerca, no precisamente por una espectacularidad que reclame la atención (la sobrevaluación del peso, a pesar de las medidas, sigue siendo considerable), ni siquiera por su previsibilidad (la pérdida de divisas del Banco Central en enero de este año ya venía siendo anticipada por los sujetos económicos de que las pautas cambiarias podrían tener algún cambio sustantivo). Más bien, los anuncios cambiarios interesan en la medida que son indicadores de una lucha intensa entre fracciones del bloque social dominante y sus respectivas “imágenes” militares. ¿Cuáles fueron los movimientos preparatorios de esas fracciones sociales que culminaron en un enfrentamiento tan importante, cuál fue la lógica de su desarrollo, y qué inserción le corresponde en un panorama más inclusivo de los conflictos burgueses?

La burguesía se fractura

El paquete de medidas económicas aprobado el 10 de julio del año pasado (1980) hizo evidente que el equipo económico-militar estaba decidido a perseverar en la sobrevaluación del peso y la apertura de la economía¹⁹². No puede extrañar, entonces, que tal decisión del equipo económico-militar encabezado por Martínez de Hoz fuese la respuesta a voces críticas y presiones crecientes por un

191. *La Nación* y *Clarín*, 3 de febrero de 1981.

192. Ver *Lectura 3* en esta edición.

cambio de política económica que ya se manifestaron a mediados de 1979. A lo largo del primer semestre de 1980 sucedió un período de agitación que comprometió a numerosas fracciones de la pequeña y mediana burguesía, especialmente aquéllas asentadas en economías regionales. El disenso burgués tomaba forma y sustancia.

Al promediar el mes de septiembre pasado (1980), un grupo de entidades económicas de la ciudad de Rosario (uno de los tres primeros centros industriales del país) lanzó la Convocatoria Nacional Empresaria (CONAE) que constituyó la forma superior que asumió la agitación en el último semestre de 1980. Los treinta días que transcurrieron desde el llamado hasta la realización de aquella reunión sirvieron para que se gestara una conducción a nivel nacional de oposición burguesa al equipo económico-militar. La convocatoria sirvió para medir las fuerzas reales de esa oposición. En definitiva, asistieron más de mil empresarios representando a numerosas entidades de primer grado, como se llaman a las organizaciones de base que son locales y sectoriales, y a varios nucleamientos provinciales y regionales, también llamados entidades de segundo grado¹⁹³.

En la vereda de enfrente, sin participar en esa convocatoria, quedaron los alineamientos de los grandes empresarios (el Movimiento Industrial Argentino, la Asociación de Bancos Argentinos, la Sociedad Rural Argentina, la Cámara Argentina de Comercio), como igualmente otras entidades de tercer grado que tienen un carácter nacional porque están conformadas por nucleamientos provinciales o regionales. Por cierto, estas entidades de tercer grado están generalmente controladas por las fracciones sociales más afines al proceso iniciado en 1976. Así ocurre con las Confederaciones Rurales Argentinas, la Unión Industrial Argentina, la Confederación Intercooperativa Agropecuaria. Si bien estas entidades decidieron no adherir a la convocatoria, no tuvieron otra alternativa

193. *Clarín*, 21 de octubre de 1980.

que dejar en libertad de acción a sus asociados ya que muchos, con anticipación, habían decidido concurrir. En la guerra de comunicados a través de la prensa que procuraban sumar o restar fuerzas a ese movimiento social en gestación pudo advertirse que varias entidades de primer grado, y otras de segundo grado (como la Asociación de Industriales Metalúrgicos), habían acordado no participar¹⁹⁴.

Para el analista quedaba otra vez en evidencia que las fisuras en la burguesía argentina no responden exclusivamente a cortes horizontales —que no posibilitarían más que una interpretación simple de las contradicciones—. Más bien, los cortes horizontales que resultarían de apelar a indicadores como nivel de contratación de la fuerza de trabajo (tamaño de la unidad productiva) y nivel de capitalización (concentración y centralización del capital), debieran completarse con indicadores correspondientes a cortes transversales. Entre éstos, una identificación de los intereses objetivos que remita a una trama compleja de relacionamientos y antagonismos entre sectores sociales, como así también a la disposición táctica con que cada fracción concurre a los enfrentamientos. Estas dos últimas dimensiones permiten una lectura política más aproximada de la coyuntura económica.

Una propuesta metodológica como la anterior permitiría entender el siguiente ejemplo: a fines de septiembre pasado. La Confederación Intercooperativa Agropecuaria invitó a una reunión conjunta de todas las entidades representativas del sector agrario para discutir los problemas sectoriales —políticas cambiaria y financiera, presión tributaria, estado de las economías regionales—. En ese propósito, aquella entidad servía de puente entre la Federación Agraria Argentina (FAA) (uno de los organismos opositores más recalcitrantes que había decidido, en su último congreso anual, la realización de un paro de actividades en la forma y momento

194. *La Nación*, 16 de octubre de 1980, 17 de octubre de 1980, 18 de octubre de 1980.

que sus directivos lo considerasen oportuno) y otras dos entidades, Confederaciones Rurales Argentinas (CRA) y Sociedad Rural Argentina (SRA), que venían apoyando decididamente al régimen aunque con ciertas reservas a su conducción económica¹⁹⁵. Estas dos últimas entidades rechazaron la invitación, conservando una distancia antagónica en relación con quienes quieren ir más lejos, como es el caso de FAA en su intención de romper la ligazón entre el régimen militar y la conducción económica.

Complementariamente, CRA y SRA son entidades representativas de productores agropecuarios cuya producción se coloca en los mercados interno e internacional. Distintamente, FAA nuclea a productores cuyos niveles de ingreso son principalmente dependientes de la demanda en los mercados urbano-industriales del país. Si bien todas estas entidades pueden coincidir respecto al nivel del tipo de cambio, sus posiciones sobre la industrialización difieren por intereses objetivos.

La burguesía se agita

La CONAE quedó constituida desde octubre de 1980 en el frente burgués de oposición más amplio, con una capacidad de movilización y resonancia que ha excedido a las fuerzas políticas tradicionales sin excepción. Entre sus gestos más notorios, la CONAE ha continuado criticando públicamente al equipo de Martínez de Hoz en cualquier oportunidad; se ha solidarizado con todas las agitaciones en las economías regionales (productores frutícolas de Mendoza, Neuquén y Río Negro, productores avícolas de Entre Ríos, productores algodoneros de Chaco y Formosa); ha elaborado, y ha hecho conocer, pública y privadamente, proposiciones de política económica para presionar al recientemente ungido futuro presidente, general Viola; ha contribuido a gestar expectativas de

195. *Clarín*, 26 de noviembre de 1980, p. 13; 28 de noviembre de 1980, p. 15.

que la próxima administración importaría una discontinuidad en la política económica; por último, declaró el 26 de febrero pasado como día de “reclamo nacional”, oportunidad en que los productores se proponían paros, apagones de vidrieras, solicitadas, misas, ocupación de caminos con tractores, y otras acciones por el estilo.

El gobierno, por su parte, ha considerado a este frente de oposición como corresponde a la naturaleza esencial del régimen: dio instrucciones policiales sobre las normas de conducta que debía observar la asamblea de Rosario; reconvino severamente al dirigente máximo de la FAA, eslabón rural en la CONAE, por los síntomas exhibidos de una “actividad disolvente”; la policía prohibió, y a su turno disolvió, una segunda asamblea de la CONAE, esta vez en Buenos Aires en el mes diciembre pasado; y respondió al día de “reclamo nacional” deteniendo a seis de sus dirigentes 48 horas antes

Es obvio que los objetivos estratégicos de la CONAE son detener el proceso de concentración y centralización capitalista que supone la desaparición de numerosas pequeñas y medianas empresas. Este numeroso sector enfrenta dificultades para ajustarse a normas “productivistas” según los parámetros económicos definidos por el gobierno. De ahí que la CONAE proponga un conjunto de medidas, eufemísticamente llamadas de “emergencia”, que signifiquen un viraje total de la política económica de Martínez de Hoz. Entre esas medidas figuran la protección a la producción y la industria nacional, intereses preferenciales en la consolidación de las deudas, la rectificación del atraso cambiario¹⁹⁶.

Sin embargo, para evaluar el clima presente de oposición a la política económica, es necesario recordar que un número amplio de fracciones burguesas adheridas a CONAE participaron de la agitación desestabilizadora en la última mitad de 1975 y comienzos de 1976. La CONAE aparece hoy más limitada en sus instrumen-

196. *La Nación*, 18 de octubre de 1980, 21 de octubre de 1980, 10 de diciembre de 1980; *Clarín*, 19 de octubre de 1980, 18 de diciembre de 1980, 12 de enero de 1981.

tos de acción, seguramente porque la vocación y decisión del adversario que enfrenta anticipa una capacidad muy violenta de respuesta; al mismo tiempo, CONAE es más débil porque no cuenta con la fuerza que tuvo años atrás la Asamblea Permanente General Empresaria, otra entidad surgida de los enfrentamientos sociales, que movilizó la opinión y acción de toda la burguesía agraria e industrial contra el gobierno de Isabel Perón. Más tarde, el golpe militar de 1976 hizo superflua a esa organización empresarial.

La fuerza del ministro

La visita de Rockefeller a la Argentina a comienzos de 1979 sirvió para medir aquellas fuerzas sociales que componen la oligarquía financiera argentina y que reconocen al actual equipo económico-militar como su estado mayor. En la recepción que se brindó a ese visitante en el ministerio de Economía, fueron convocados apellidos que articulan y conjugan las finanzas y la producción industrial y agropecuaria, como igualmente los intereses del capital local con los del capital internacional. Los presentes eran sujetos sociales representantes del mundo más tradicional de los negocios que asistían en su carácter de propietarios del capital, o bien como funcionarios del capital en la dirección de varias de las empresas más grandes del país, nacionales y extranjeras. La concurrencia a este ágape no registró la presencia de ningún militar. En síntesis, era la oligarquía financiera argentina en su quintaesencia que agasajaba al archirrepresentante de las finanzas internacionales¹⁹⁷.

Cuando esa oligarquía financiera decidió a comienzos de 1979 la ofensiva contra los capitalistas excluidos de la coalición de gobierno, empezó a debilitarse las bases burguesas que se habían subordinado cuando las fuerzas militares se propusieron resolver el caos anterior a 1976. Sin embargo, lo que más inquietaba al equipo

197. Ver *Lectura 1* en esta edición..

de Martínez de Hoz era la conducta de aquellos sectores del gran capital capaces de agitar opiniones militares, o irritar a los voceros del equipo económico, o incluso bloquear las iniciativas de la oligarquía financiera desde sus instancias de poder económico y político (las instituciones empresariales que dirigen y las entidades financieras). La resistencia que desplegaban algunos grupos económico-financieros quedó indicada en las críticas públicas a las autoridades en ocasiones de gran repercusión que tuvieron lugar en el segundo semestre de 1980 (discurso del presidente de la Sociedad Rural Argentina en ocasión de la exposición ganadera anual, o el discurso del interventor en la Unión Industrial Argentina en el día de la industria), o en una negativa a colaborar con las autoridades, desde sus corporaciones, a los efectos de una mayor disciplina de los empresarios para pagar sus impuestos¹⁹⁸. Las críticas públicas de distinto tenor se agregaron a la incertidumbre provocada por la caída y desaparición de grupos económicos que sucedió luego de los enfrentamientos financieros de abril y mayo de 1980¹⁹⁹.

Esa inflexibilidad del equipo económico-militar para continuar a ultranza su política económica ha proyectado una imagen de “cruzados” en guerra santa contra la industrialización “ineficiente” y la acumulación rápida de otros grupos económico-financieros. Esa inflexibilidad ha suscitado temores generalizados cuando se puso en evidencia la saña policial y judicial contra los grupos vinculados a los bancos intervenidos (Banco de Intercambio Regional, Los Andes, Oddone); o la rigidez demostrada para resolver el caso Sasetru, un integrante inicial de la élite económica-financiera. El gobierno no previó ni evitó que sus acciones provocasen incertidumbres en la plaza financiera; como consecuencia, numerosas entidades financieras de menor rango desaparecieron siguiendo el destino de aquellos bancos importantes. Entretanto, la premisa “no

198. En enero de 1981 hubo un cambio cruzado de declaraciones entre el Movimiento Industrial Argentino y el subsecretario de Hacienda.

199. Ver *Lectura 2* en esta edición..

hay salvación para los ineficientes o los infractores” admitía excepciones cuando los propietarios de una empresa en falencia, ineficiente según las leyes del mercado, son parientes de funcionarios del equipo económico (caso de la empresa de aviación Austral). El equipo económico era arrogante también en sus declaraciones: el ministro se extralimitó cuando sugirió que el poder militar estaba subordinado al poder económico al declarar en Washington, inmiscuyéndose en política internacional, que el país podría haber enviado tropas militares a Afganistán, pero nunca participar del bloqueo de granos de los Estados Unidos a la Unión Soviética.

Lo decisivo, sin embargo, para que otras expresiones económicas y burocráticas del capitalismo financiero decidiesen un paso al costado de la oligarquía financiera, y se reagrupen alrededor del general Viola, son algunos indicadores del último semestre de 1980. Importantes grupos económicos han solicitado “clubes de bancos”, modalidad nacional en virtud de la cual las dificultades financieras de aquellos grupos quedarían bajo la supervigilancia de acreedores financieros fuertes, sustrayendo así la cuestión de falencia del ámbito judicial que, según los principios legales, obligarían a un acuerdo conjunto de todos los acreedores financieros y comerciales, desde los más grandes hasta los más chicos. 34 entidades financieras de cualquier tamaño han sido liquidadas desde el mes de marzo de 1980 hasta febrero recién pasado, lo que demuestra que el proceso de centralización financiera continúa inexorablemente. La mayoría de las empresas grandes sufrieron un fuerte bajón de su rentabilidad, otras tuvieron pérdidas, y algunas quebraron²⁰⁰.

De ahí que en el último trimestre del año pasado se manifestaran nuevas críticas del Movimiento Industrial Argentino. Esta entidad, donde concurren expresiones de grandes empresarios, viene reclamando un momento de tregua para recuperar fuerzas y reacomodarse más fácilmente a la nueva situación. Se trata de capitales

200. *La Nación*, 4 de enero de 1981, p. 18; *ibid.*, 18 de febrero de 1981, p. 1.

asediados por el objetivo de reconversión de ramas de producción con el cual la oligarquía financiera procura centralizar su poder económico.

Los principales respaldos que aún quedan al ministro Martínez de Hoz son la oligarquía financiera con miembros vacilantes, el capital comercial más concentrado y el capital financiero internacional que volvió a apoyarlo cuando Rockefeller visitara nuevamente al país en noviembre del año pasado (1980), esta vez en compañía de toda la plana mayor del Chase Manhattan.

Las fuerzas del general

Una reunión fue organizada entre el general Viola y el visitante extranjero. Como son conocidas las vinculaciones entre Rockefeller y Martínez de Hoz, hubo intereses para que trascendieran informaciones al público que nos permiten reconstruir una historia pequeña. Por su lado, el financista disimuló con algunas preguntas sobre los derechos humanos una preocupación fundamental: qué pensaba hacer la futura administración en materia cambiaría ya que las ganancias operativas del Chase Manhattan en Latinoamérica representaban un 23% de todas las ganancias del banco en sus operaciones extranjeras²⁰¹. El general, por su parte, escondió sus intenciones respecto al tipo de cambio repitiendo muy explícitamente los clichés militares sobre los derechos humanos.

La reunión fue cuidadosamente preparada en relación al lugar y a los asistentes. El lugar fue la Secretaría de Planeamiento, desechándose otras alternativas que hubieran dado a la reunión un carácter menos adecuado a la futura investidura. Un número importante de asistentes fueron escogidos para proyectar una imagen sobre las fuerzas que apoyan al general.

201. *Clarín*, 21 de noviembre de 1980, p. 19.

Asistió al encuentro una presencia significativa de militares en actividad y en retiro que ocupan importantes funciones de dirección en empresas públicas, mixtas y privadas; el número y calidad de los militares asistentes sugería que el poder económico va a estar políticamente compartido o subordinado al poder militar en la próxima administración. También estuvieron presentes algunas versiones burocráticas, privadas y públicas, del gran capital argentino: el interventor en la Unión Industrial Argentina y también funcionario de la empresa Alpargatas (una de las primeras en el ranking del país), el vicepresidente del Banco Nacional de Desarrollo y el director financiero de Yaciretá, uno de los emprendimientos hidroeléctricos más ambiciosos en el plan de inversiones públicas. Expresando la presencia de los productores agropecuarios, estuvo el dirigente máximo de las Confederaciones Rurales Argentinas. Llamó la atención la presencia de una expresión muy reciente del capitalismo financiero argentino, el grupo Bridas, cuyo crecimiento acelerado, igual que Sasetru, se remonta al gobierno del general Onganía (este holding, en el ramo petrolero, compite con las empresas Astra y Pérez Companc que se ubican al lado de la oligarquía financiera).

Esta conjunción de fuerzas ha venido sosteniendo, a través de manifestaciones personales y corporativas, y con mayor insistencia desde la elección de Viola, en la necesidad de proceder a un cambio en la instrumentación de la política económica. El equipo de Martínez de Hoz, por su cuenta, ha venido predicando la continuidad de la política más allá de los cambios de autoridades. La distinta evaluación que los personeros de uno y otro lado hacen del período que se abre en abril de 1981 es una expresión verbalizada, con buenos modales, de un conflicto más intenso.

El conflicto gira sobre el perfil industrial del país. La oligarquía financiera nunca ha explicitado su decisión en esta materia aparte de vagas declaraciones al asumir la gestión del proceso militar sobre la necesidad de persistir en la industrialización. A medida que pasa el tiempo, se van dibujando algunas intenciones de las

futuras autoridades sin mayores precisiones: bajo el argumento general de una economía eficiente, parecieran priorizarse algunas ramas de producción como agroindustria, cemento, petroquímica y química; la metalmecánica sería una rama condenada a contraerse; la siderurgia sería apoyada por razones políticas de orden interno y externo aunque redimensionada a una menor demanda total de hierro y acero. Sobre el resto de las ramas, hay un silencio intranquilizante.

A diferencia de la CONAE, cuyo proyecto inmediato es desarrollista como oposición a la reducción del número de las pequeñas y medianas empresas en cada sector de la producción, hay una fracción del capital económico-financiero que pugna por una definición del perfil industrial como condición de una excluyente supervivencia. De ahí se entiende que no haya un cuestionamiento general de los objetivos estratégicos del proceso; más bien, un énfasis sobre los instrumentos de política económica.

¿Por qué la arista más filosa de ese conflicto entre ambos grupos del capitalismo financiero está centrada en el tipo de cambio? Pueden anotarse, al menos, dos razones. Primero, el ajuste del tipo de cambio es un reclamo que unifica al sector agroexportador junto a los grandes capitales industriales, sin riesgos mayores de originar fricciones por alteraciones en los precios relativos entre el agro y la industria. Segundo, cualquier conjunto futuro de medidas discriminatorias en favor de sectores industriales escogidos puede implementarse sin exagerar el nivel del tipo de cambio (reembolso a las exportaciones y disminución en el ritmo de rebaja de los aranceles aduaneros, es decir, protección diferenciada para algunos sectores industriales). Paralelamente, otro reclamo generalizado es la reducción del gasto público y de los impuestos.

"Entre bueyes... hay cornadas"

A fines de diciembre de 1980 vencía la "tablita" aprobada en octubre anterior. Como se sabe, el cronograma de la cotización del

dólar constituye un seguro de cambio gratuito para los tenedores de capital extranjero a corto plazo. Para ese entonces, el general no había terminado de conformar su equipo económico, ni de diseñar su política económica, y su silencio todavía se consideraba una virtud. El sector privado comenzó a adoptar, consiguientemente, algunas defensas. Las reservas en dólares sufrieron una fuerte presión cuando capitales de corto plazo empezaron a retirarse del país sumándose al déficit en la balanza comercial. La plaza financiera uruguaya había registrado a fines de noviembre un importante ingreso de capitales argentinos. Las empresas productivas, contagiadas por esa incertidumbre, acompañaban ese movimiento convirtiendo sus pasivos de moneda extranjera a moneda nacional. En la primera semana de diciembre 1980 la presión iba en aumento: las reservas bajaron 200 millones de dólares²⁰². En la última mitad de diciembre, las disponibilidades de divisas aumentaron levemente por un nuevo ingreso de capitales a corto plazo²⁰³.

En el mes de enero siguiente (1981), las incertidumbres cambiarías volvieron a presentarse: el clima de agitación burguesa, el torrente de críticas a la gestión económica, el silencio continuado del general Viola, todo contribuía a sugerir que la discontinuidad en la política económica sería la norma futura. Volvió a operar el éxodo de capitales de corto plazo, los exportadores no liquidaban sus divisas, las deudas en dólares eran pagadas anticipadamente. En estas condiciones, de no adoptarse algunos recaudos, Viola habría iniciado su gestión con una posición exterior muy debilitada. En la última semana de enero, las reservas sufrieron una nueva merma de 200 millones de dólares.

Fue entonces que el equipo económico (Martínez de Hoz) decidió devaluar (10%) y extender la “tablita” hasta agosto próximo. El fin de esta “tablita” se prolongaba más allá de la asunción del

202. *La Nación*, 26 de noviembre de 1980, p. 7, y 10 de diciembre de 1980, p. 20.

203. *Ibid.*, 3 de enero de 1981, p. 6.

próximo gobierno militar. Esta maniobra sugería que el general Viola, sus asesores, y las fuerzas sociales de apoyo, tenían otros propósitos cambiarios en carpeta a los que había que obstaculizar. La insistencia oficial en las pautas cambiarias, que incluía la flotación del peso hasta un margen de 3%, indicaba una decisión de corregir sin facilitar a la futura administración la modificación de los rumbos cambiarios.

Para que el mensaje político fuese todavía más claro, el Banco de la Nación Argentina ofrecía al sector agropecuario, al mismo tiempo que aparecía la nueva “tablita”, distintas modalidades de refinanciación de sus deudas. Las modalidades estaban diseñadas de modo que resultase indiferente a los productores agropecuarios refinanciar sus deudas en moneda nacional o en moneda extranjera²⁰⁴. La decisión de continuar con las pautas cambiarias seguía firme.

Balance del encuentro

Ningún adversario del encuentro emitió parte alguno de victoria de modo que la opinión de los negocios concluyó que, no habiendo vencedores ni vencidos, la cuestión no había quedado definitivamente resuelta. En la semana en que se adoptaron las medidas cambiarias, las reservas volvieron a caer en 400 millones de dólares, y otros 800 millones en la semana subsiguiente²⁰⁵.

Fueron necesarios el mecanismo espontáneo de un alza en la tasa de interés (debido a la situación de iliquidez), la decisión de subir un punto el encaje mínimo de las entidades financieras y aumentar la tasa de redescuento del Banco Central, para apaciguar las presiones en el mercado de divisas²⁰⁶.

204. Ibid., 11 de diciembre de 1980, p. 1.

205. Ibid., 10 de febrero de 1981, p. 16; *ibid.*, 17 de febrero de 1981, p. 1.

206. Ibid., 22 de febrero de 1981, 3^a sección, p. 2.

El mundo de los negocios no se había equivocado. Recién transcurridos nueve días de aquella decisión, Martínez de Hoz declaraba en un documento público “que el hecho de que se *haya debido adelantar en el tiempo* la aplicación de un ajuste instrumental en materia cambiaría con el propósito de disipar la incertidumbre tejida alrededor del cambio de autoridades, *no altera la continuidad del Proceso ni de sus grandes políticas*” (los destacados en bastardillas son nuestros [NdA])²⁰⁷. Era evidente que la medida no había sido deseada por el ministro. Por su parte, la prudencia sin palabras del general Viola y sus asesores era interpretada por algunos en el sentido que el futuro elenco no debía atarse las manos con declaraciones frente a la difícil situación económica que recibirá próximamente. Otra lectura de esa prudencia podría sugerir que era difícil aceptar públicamente que las pretensiones iniciales con que se concurrió al enfrentamiento habían sido parcialmente depuestas.

Es obvio que el futuro equipo económico no tiene por qué esperar hasta agosto de 1981 (el plazo de vencimiento de la nueva “tablita” de Martínez de Hoz) para proceder a una nueva modificación de las pautas cambiarías. Viola asume en marzo 1981. Las consultas que el general ha hecho a algunos personeros partidarios del “shock”, como el ingeniero Alsogaray, podrían dar algunas presunciones en tal sentido. En todo caso, si la última “tablita” no fuese respetada por la próxima administración, hay incertidumbre respecto al nivel de devaluación. Las consideraciones son las siguientes.

En primer lugar, difícilmente se dejará flotar el tipo de cambio para que el mercado corrija espontáneamente el precio de las divisas a un nivel más alto. El país ha tenido una excelente cosecha de granos y los precios internacionales son favorables, lo que supone una afluencia masiva de dólares hasta agosto cuando se coloquen los volúmenes más importantes. En estas condiciones, las expectativas de una devaluación fuerte del peso podrían no confirmarse.

207. Ibid., 22 de febrero de 1981, p. 1.

En segundo lugar, algunos posibles colaboradores del futuro equipo económico guardan una vinculación bastante estrecha con los elencos que actuaron durante el gobierno de Onganía. Estos antecedentes apuntarían a la posibilidad de que se rechacen medidas generales dirigidas a resolver la rentabilidad con una devaluación (que por otra parte perjudicaría a las empresas endeudadas en dólares); más bien, serían preferibles medidas discriminatorias que mejorasen la rentabilidad en algunos sectores escogidos sin necesidad de recurrir a una devaluación del peso significativa.

Por último, hay otra dimensión a considerar. La liquidación de las empresas del grupo Sasetru y de otros grupos económicos en decadencia, como la decisión de apurar la privatización de las empresas que siguen en manos del Estado, son otra oportunidad para los grupos económicos consolidados de reconstruir la tasa de ganancia, adquiriendo las maquinarias y equipos a precios de chatarra. Esta sería la realización de una victoria en el proceso de recomodamiento de las relaciones de poder que han ocurrido en estos últimos cinco años. La victoria podría escurrirse si un peso muy devaluado favoreciese la desnacionalización de estas empresas; el tipo de cambio aparece, entonces, como la garantía para negociar con el capital extranjero el reparto del botín. Después que transcurra el tiempo imprescindible para este objetivo, el tipo de cambio tendría la capacidad de incidir más libremente en la tasa de ganancia.

Por supuesto, la última palabra corresponde a la evolución del complicado cuadro de enfrentamientos sociales.

* * *

Análisis de situación de relaciones de fuerzas²⁰⁸

Argentina 1974-81

Junio 1981

Del General Videla:

*“El plan económico sigue ajustándose como cualquier plan.
El plan de guerra más preciso se hace hasta la primera bata-
lla, y después hay que ajustarlo”.*

(*Clarín*, 31 de mayo de 1980)

De Martínez de Hoz:

“Me siento como un soldado que vuelve de la guerra”.

(*La Nación*, 4 de abril de 1981)

Esta lectura incluye dos secciones.

La primera es un ejercicio sobre el texto clásico de Gramsci que trata de la cuestión de las relaciones de fuerzas²⁰⁹. El texto es considerado acriticamente con comentarios, o extensiones, que permitan avanzar en un terreno tan complejo como el análisis de la coyuntura.

En la segunda sección se aborda una periodización de las etapas coyunturales en Argentina en los últimos siete años (1974-1981), atendiendo a los cambios en las relaciones de fuerzas. En varios trabajos se recurre a criterios de periodización que obser-

208. Publicado como Cuaderno CICSO, Buenos Aires, con el mismo título en junio de 1981.

209. A. Gramsci, *Notas sobre Maquiavelo, sobre política y sobre el Estado Moderno*, Juan Pablos Editor, México 1975, pp. 65-76.

van los cambios de pautas económicas oficiales o el comportamiento de variables económicas básicas. Distintamente, en este ejercicio, las etapas coyunturales son diferenciadas con arreglo a acciones y reacciones de fracciones sociales en conflicto. La lectura de este segundo ejercicio indica la necesidad de atender a futuro, con mayor rigurosidad, las exigencias metodológicas de cualquier trabajo de esta índole, esto es, construir los conceptos, definir los indicadores apropiados y proceder a su medición.

Por consiguiente, quedan pendientes otros esfuerzos de investigación.

1. LAS RELACIONES DE FUERZA

Primera proposición:

Las relaciones internacionales siguen a las relaciones sociales fundamentales

La primera cuestión que Gramsci plantea en el estudio de las relaciones de fuerza es el orden metodológico que debe observarse en la consideración de las relaciones internacionales y de las relaciones sociales fundamentales. Como se anota más adelante, estas últimas contienen a las relaciones objetivas sociales, a las relaciones de fuerzas políticas y a las relaciones político-militares.

Según Gramsci, las relaciones internacionales *inciden* sobre la estructura, incluso sobre las relaciones políticas, de la misma manera que la superestructura incide sobre la estructura, la política sobre la economía. Pero esas relaciones internacionales nunca preceden, sino que siguen a las relaciones sociales fundamentales. Ese orden metodológico es de naturaleza lógica: sería incorrecto interpretar esa parte del texto como una secuencia temporal siempre observable. Tal privilegio de las relaciones sociales fundamentales resulta de la consideración de “dos principios: a) ninguna sociedad

se propone tareas para cuya solución no existan ya las condiciones necesarias y suficientes o no estén, al menos, en vías de aparición y desarrollo; b) ninguna sociedad desaparece y puede ser sustituida si antes no desarrolló todas las formas de vida que están implícitas en sus relaciones”.

Gramsci anota que “toda renovación orgánica en la estructura modifica también orgánicamente las correlaciones *absolutas y relativas* en el campo internacional”; y agrega: “por otro lado, las relaciones internacionales inciden en forma pasiva o activa sobre las relaciones políticas (de hegemonía de los partidos)”. Esa calificación de la forma, del grado de incidencia de las relaciones internacionales, exige un análisis previo, requisito lógico, de las relaciones sociales fundamentales.

Aquellos dos principios tienen el propósito metodológico de descartar una traducción mecánica de los condicionantes internacionales sobre los procesos internos, y su consideración es sumamente relevante en el estudio de los procesos políticos en los países del cono sur de América Latina.

Es un punto fuera de toda cuestión que el capitalismo en los países centrales, desde la segunda guerra mundial, ha vivido un intenso proceso de centralización industrial, de centralización financiera, de articulación entre esos dos niveles hasta conformar un capitalismo financiero transnacionalizado. Tampoco caben dudas que la internacionalización creciente del capitalismo financiero, a mucha mayor escala que el estudiado por los clásicos del imperialismo, sigue ocurriendo en el marco de una competencia interimperialista. Por supuesto esta competencia no exime algunas instancias de acuerdo entre grupos económicos transnacionalizados (p. ej., la Comisión Trilateral) o entre países centrales que respaldan a esos grupos (distintos foros u organismos que incluyen únicamente a un grupo selecto de países). Es también obvio que los países periféricos son objeto de esa competencia interimperialista que procura consolidar, o ampliar, las áreas de influencia de los capitales transnacionalizados y de los países centrales. En tal sentido, las relaciones de

fuerzas internacionales inciden sobre las relaciones sociales fundamentales en los países periféricos.

Sin embargo, la consideración anterior no es suficiente para explicar por sí misma que en países de América Latina (p. ej., Argentina, Chile, Uruguay) se han operado cambios históricos muy profundos en la década de los setenta que hicieron emerger a grupos económico-financieros con vocaciones hegemónicas. Esta primera proposición metodológica de Gramsci exige, primero, investigar las condiciones de aparición y desarrollo de aquellas fracciones locales del capitalismo financiero interesadas en proponer un cambio a la sociedad entera, y, segundo, estudiar las condiciones generales de la sociedad que justifican la empresa política de imponer el cambio. Estos elementos de análisis, propios de los procesos internos, terminan explicando la oportunidad de una correspondencia con la situación internacional.

Segunda proposición:

Encontrar la relación justa entre lo orgánico y lo ocasional

Gramsci sostiene que “en el estudio de una estructura es necesario distinguir los movimientos orgánicos (relativamente permanentes) de los movimientos que se pueden llamar “de coyuntura” (y se presentan como ocasionales, inmediatos, casi accidentales)”. Más adelante: “la distinción entre movimientos y hechos “orgánicos” y movimientos y hechos de “coyuntura” u ocasionales debe ser aplicado a todas las situaciones, no sólo a aquellas en donde se verifica un desarrollo regresivo o de crisis aguda, sino también a aquellas donde se verifica un desarrollo progresivo o de prosperidad y a aquellas en donde tienen lugar un estancamiento de las fuerzas productivas”.

Esta proposición es de gran importancia para ir precisando el concepto de coyuntura. En primer lugar, está claro en el texto de Gramsci que la estructura tiene dos movimientos: uno, orgánico,

y otro, coyuntural. La necesidad de distinguir entre ambos movimientos es para evitar que se expongan como causas inmediatamente activas a las que operan mediatamente, como resultaría de un análisis que padece de exceso de “economicismo”. Por otro lado, evitar un exceso de “ideologismo” al afirmar que las causas inmediatas son las únicas eficientes. La cuestión metodológica, entonces, es construir el nexo dialéctico entre lo orgánico y lo coyuntural a riesgo de cometer errores en el “arte político”.

Es obvio que ese nexo existe porque “los fenómenos de coyuntura dependen también de movimientos orgánicos”. La dificultad metodológica de identificar ese nexo hace aparecer a los fenómenos de coyuntura como si fueran ocasionales, casi accidentales. Por otra parte, la identificación de ese nexo no importa sostener que lo orgánico va a explicar totalmente lo coyuntural ya que los fenómenos en este último ámbito dependen también de otros elementos.

En segundo lugar, el enfoque de Gramsci permite criticar una concepción limitada de la coyuntura que ha predominado en algunos análisis marxistas. Nos referimos a esa influencia del estructuralismo que ha llevado a considerar a la coyuntura como el momento de transición entre dos estructuras, vale decir, como el período que media entre dos patrones económicos de acumulación, o bien, entre dos patrones políticos de dominación. De esta manera, muchos trabajos han estado dirigidos a cubrir ciertos períodos históricos muy particulares, fundamentalmente aquellos de crisis económica o política. Esta concepción es criticable, no solo porque el período coyuntural resulta ambiguo y exageradamente definido en sus límites temporales, sino porque limita ese período coyuntural a una situación de cambio estructural, a veces excesivamente remitida al nivel orgánico. El texto de Gramsci nos advierte que los estudios de coyuntura deben ser aplicados indiferentemente a situaciones de prosperidad, de crisis o de estancamiento que pueden ocurrir dentro de marcos estructurales constantes.

Volvamos al problema del nexo dialéctico. Lo orgánico aparece referido “a los grandes agrupamientos, más allá de las personas

inmediatamente responsables y del personal dirigente”. Es decir, lo orgánico supone el pasaje de las categorías económicas fundamentales (salarios, plusvalía y renta de la tierra) a sus expresiones sociales más generales. Las contradicciones entre esas categorías (p. ej., a mayor salario, menor plusvalía; a mayor tasa de interés, menor ganancia industrial y comercial) se traducen a nivel social como conflictos entre fuerzas sociales. El grado de desarrollo de las fuerzas materiales en una nación, y su distribución en el espacio y por ramas de actividad, permite una desagregación de los grandes agrupamientos y una mayor precisión acerca de la intensidad de los conflictos observables. Todas estas cuestiones pertenecen al ámbito de lo orgánico.

Por otra parte, la expresión histórica de esos conflictos exige reconocer la forma que asumen en situaciones concretas. De ninguna manera, sin embargo, lo coyuntural debería quedar limitado a ese espacio histórico-político donde aparecen activamente opuestas las fuerzas sociales, dejando sin consideración al movimiento orgánico, como ocurre en tantos estudios donde una concepción liberal vulgar insiste en destacar la correlación de las fuerzas políticas. Al mismo tiempo, Gramsci señala otra limitación propia del sindicalismo que reduce solo su crítica de la coyuntura a la relación fundamental económica-social. El estudio de la coyuntura, entonces, no puede proceder simplemente a un recorte de la totalidad; lo orgánico y lo coyuntural no son ámbitos excluyentes porque ambos son movimientos de la estructura.

Así como lo orgánico es el estudio de la relación entre las categorías económicas fundamentales y su expresión en clases y fracciones de clases –relación que supone una secuencia metodológica–, otro paso es la relación entre los conflictos sociales y la forma política que éstos asumen. El reconocimiento de esta necesidad metodológica es exigido en el estudio de los aspectos coyunturales que incluye las fases orgánicas y políticas al mismo tiempo y, por lo tanto, la consideración conjunta de ambas fases implícitos en la secuencia contradicciones-conflictos-formas políticas de oposición.

La secuencia metodológica se refiere a los pasos analíticos para abordar una situación histórica concreta donde el movimiento coyuntural incluye simultáneamente la consideración temporal del movimiento orgánico.

“El nexo dialéctico entre los dos órdenes de movimiento y, en consecuencia, de investigación, es difícilmente establecido con exactitud”. Gramsci propone como fórmula la cuestión de las relaciones de fuerza como “un canon de búsqueda e interpretación”, y no como un elemento de causalidad histórica.

Tercera proposición:

La distinción de los momentos o grados de la relación de fuerzas

El primer momento alude a “una relación de fuerzas sociales estrechamente ligadas a la estructura, objetiva, independiente de la voluntad de los hombres, que puede ser medida con los sistemas de las ciencias exactas o físicas”. Este momento da origen a las relaciones objetivas sociales derivadas del grado de desarrollo de las fuerzas productivas que está registrado en el movimiento orgánico. La medición de estas relaciones objetivas sociales da cuenta de “una realidad rebelde” que “permite controlar el grado de realismo y de actuabilidad (sic) de las diversas ideologías”. El control que ejerce esa realidad implica identificar a los elementos de resistencia y elasticidad en las relaciones objetivas sociales.

El segundo momento corresponde a la relación de las diversas fuerzas políticas, es decir, a “la valorización del grado de homogeneidad, autoconciencia y organización alcanzado por los diferentes grupos sociales”. Pueden distinguirse tres instancias. En la primera predomina el interés económico-corporativo; el sentimiento de unidad y el deber de organizarlo no trascienden todavía a un grupo social más amplio. En la segunda instancia hay una conciencia de solidaridad referida a un grupo social más amplio pero limitada al

terreno económico: aquí, la lucha política está dirigida a conseguir, en relación al Estado, una igualdad político-jurídica con los grupos dominantes que reconozca el derecho de participar en la legislación y en la administración, y hasta de reformarla dentro de los «cuadros fundamentales existentes». En la tercera instancia los intereses corporativos logran conciencia que pueden y deben convertirse en los intereses de otros grupos subordinados. “Esta es la fase más estrictamente política (...) en la cual las ideologías existentes se hacen “partido”, se confrontan y entran en lucha hasta que una sola de ellas, o una combinación de ellas, tiende a prevalecer, a imponerse”. En esa lucha, además de la unidad económica y política, se determina la unidad intelectual y moral, esto es, las cuestiones se plantean sobre un plano universal que trasciende los intereses corporativos creando así la hegemonía de un grupo social dominante sobre grupos subordinados.

Es importante retener algunas observaciones del texto de Gramsci sobre este particular.

Las ideologías son argamasas de los bloques sociales donde confluyen fracciones dominantes y subordinadas. Las ideologías se transforman en “partido” cuando el nivel de contradicciones de una sociedad no permite el desarrollo actual y futuro de intereses grupales dentro del cuadro fundamental existente; es decir, cuando no es suficiente plantear la cuestión del Estado en términos de una igualdad político-jurídica que no encuentra asidero en el marco de las contradicciones. De ahí resultan los enfrentamientos sociales y políticos.

La constitución de una hegemonía sobre grupos subordinados no es una precondition para los enfrentamientos sino un resultado de esos enfrentamientos. El grupo dominante asume el papel dirigente, y en la conducción de los enfrentamientos se va conformando su hegemonía. El grupo dominante, devenido hegemónico en un bloque social, concibe al Estado como destinado a crear las condiciones favorables para la máxima expansión del mismo grupo; en el desarrollo de los enfrentamientos esa expansión es presentada como “la fuerza motriz de una expansión universal”. Sin embar-

go, la hegemonía es inestable ya que los intereses del grupo dominante pueden prevalecer en tanto puedan ser coordinados con los intereses de los grupos subordinados; esos equilibrios sólo pueden guardarse “hasta el punto en que chocan con el mezquino interés económico-corporativo”. Ese choque sugiere que la hegemonía es una situación cuestionable que derivaría a otra situación de enfrentamientos sociales.

“El tercer momento es el de la relación de las fuerzas militares, inmediatamente decisivo según las circunstancias”. Esta relación puede ser entendida en un sentido técnico-militar estricto, o político-militar. Gramsci también aclara: “el desarrollo histórico oscila continuamente entre el primer y el tercer momento, con la mediación del segundo”. La aclaración es importante porque la indicación de una oscilación implica que este tercer momento no es excepcional; más bien, está inscripto en la continuidad histórica de manera simultánea con los otros momentos.

En el primer momento aludido es posible medir las fuerzas materiales de los distintos grupos sociales. En el segundo momento, es posible valorar la fuerza “moral” de esos grupos con los indicadores de homogeneidad, autoconciencia y organización. La producción de fuerza material y moral de un grupo social solo puede ser realizada en el tercer momento de la lucha política. Es en el terreno de la lucha política donde se confrontan las posibilidades de los “partidos” de realizar y acumular nuevas fuerzas materiales y morales; las ganancias de unos se cotejan con la disminución de las fuerzas de otros, incluso hasta el punto límite de su agotamiento.

Por eso, las relaciones políticas inmediatas son consideradas por Gramsci como potencialmente militares, y el teatro de la lucha política es asimilado a un teatro de guerra²¹⁰. Las relaciones de fuerza política incluyen la preparación para la guerra, en tanto los

210. Se atribuye a Shakespeare haber dicho que “la vida es teatro”.

enfrentamientos políticos guardan analogía con la relación activa de fuerzas militares.

En Gramsci es recurrente el uso de una nomenclatura que se toma prestado de la teoría y el arte de la guerra. De ahí que, desde un principio, sostenga que “hay que agregar la exposición de lo que en política es necesario entender por estrategia y táctica, por “plan” estratégico, por propaganda y agitación, por “orgánica” o ciencia de la organización y de la administración en política”.

Los conceptos de estrategia y táctica son fundamentales en la teoría de la guerra, y preceden a su aplicación en la teoría política. Ambos conceptos están referidos a una situación donde dos bandos están confrontados. La estrategia se refiere al uso de los encuentros, a su distribución en el espacio y en el tiempo, sobre la base de una evaluación permanente de las fuerzas materiales y morales del propio bando y del bando enemigo, y de la identificación territorial de los puntos de resistencia, de fricción, de tensión, para el cumplimiento de ciertos objetivos políticos generales. La táctica se refiere a la forma que debe asumir cada uno de los encuentros, tomando en cuenta su carácter ofensivo o defensivo, el escenario del encuentro, la cantidad y calidad de las fuerzas asignadas al encuentro. Cada encuentro tiene también un objetivo político, pero limitado, que apunta a los objetivos políticos generales.

Estos elementos espaciales y temporales están presentes en el ejemplo límite que expone Gramsci: “el de la opresión militar de un Estado sobre una nación que trata de lograr su independencia estatal”. El ejemplo comienza con una evaluación elemental de las fuerzas materiales y morales: por un lado, el aparato militar de un Estado hegemónico, y, por el otro, una nación desarmada. Por su parte, las fuerzas morales disminuidas de la nación oprimida se indican en la disgregación social y en la pasividad de la mayoría. El elemento temporal está presente en la siguiente reflexión estratégica: “si la nación oprimida, para iniciar la lucha por la independencia, tuviese que esperar que el Estado hegemónico le permita

organizar un ejército propio, en el sentido estricto y técnico de la palabra, tendría que esperar bastante. La nación oprimida, por lo tanto, opondrá inicialmente a las fuerzas hegemónicas una fuerza que será solo político-militar, o sea una forma de acción política que posea la virtud de determinar reflejos de carácter militar”. El párrafo continúa con la alusión a objetivos estratégicos y a elementos espaciales de una disposición estratégica; los reflejos de carácter militar de esa acción política consisten en “1) de que sea eficiente para disgregar íntimamente la eficacia bélica de la nación hegemónica; 2) que constriña a la fuerza militar hegemónica a diluirse y dispersarse en un gran territorio, anulando en gran parte su capacidad bélica”.

Por supuesto, podría observarse que ese ejemplo límite podría asimilarse a la situación actual en algunos países latinoamericanos del cono sur (Argentina, Chile y Uruguay); sería suficiente un cambio de términos para aludir a las dictaduras militares o gobiernos civiles bajo constante presión de fuerzas militares como ha sucedido en Argentina desde 1955 en adelante. Sin embargo, estas referencias no debieran limitar el uso de conceptos derivados de la teoría y el arte de la guerra sólo en el análisis de casos extremos. Esta advertencia se origina en el mismo texto cuando Gramsci analiza el caso general de la ruptura del equilibrio de fuerzas. Esa ruptura, afirma el autor, está remitida a elementos de distinto grado que son, y aquí una proposición fundamental, “la manifestación concreta de las fluctuaciones de coyuntura del conjunto de las relaciones sociales de fuerzas, sobre cuyo terreno adviene el pasaje de éstas a relaciones políticas de fuerza para culminar en la relación militar decisiva”.

Extensión del concepto de lucha política

Según el origen de sus ingresos (salarios, ganancia, renta de la tierra) se distinguen las tres grandes clases sociales en una sociedad:

asalariados, capitalistas y terratenientes²¹¹. A partir de esta distinción inicial, comienza la diferenciación de las fracciones de clase a las que Gramsci consideró como cortes transversales y horizontales en la estructura social.

En el sector terrateniente (para comenzar a visualizar el caso argentino) la diferenciación de esas fracciones admite varias demarcaciones. Uno de ellos es el tamaño de las propiedades; otro, el peso de los mercados hacia donde están orientados sus productos; un tercero es el grado de penetración de relaciones capitalistas en la unidad productiva ya que ahí ganancia y renta de la tierra conforman conjuntamente el excedente económico; otras demarcaciones procederían según se trate de producción agraria, pecuaria, forestal u otros usos del factor tierra. Las demarcaciones no se agotan en el sector agropecuario si no se alude a otras combinaciones con los grandes capitales comerciales, por lo general extranjeros, que venden la producción agraria en los mercados internacionales. Este sector exportador tiene intereses comunes con los grandes terratenientes; a pesar de ello, pueden originarse tensiones y fricciones derivadas de la apropiación de la renta agraria de origen internacional; no obstante, ambos configuran dos sectores de peso, dominantes, en la economía argentina.

Las demarcaciones tienen presencia en el sector industrial: una primera demarcación resulta del grado de concentración del capital; otra del grado de penetración de las innovaciones tecnológicas; una tercera atiende al carácter estatal, nacional privado, extranjero, o mixto de las empresas industriales. Desde el punto de vista de lo producido, algunas manufacturas son de origen industrial o agropecuario atendiendo a la cadena de valor; otras ramas industriales son altamente dependientes de insumos importados para la producción, en tanto otras descansan en el consumo de los trabajadores o en el gasto público para la realización de la ganancia.

211. Marx Carlos, *El Capital*, Tomo III, Siglo XXI, 1981, último capítulo (inconcluso).

Algunas empresas industriales tienen nichos de demanda internacional para su producción, siendo el sector frigorífico un ejemplo relevante.

El cuadro anterior de demarcaciones en el sector terrateniente o industrial no estaría completo si no se aludiera a los grados de integración con capitales comerciales y financieros, estos últimos en particular. La contradicción manifiesta entre la tasa de ganancia y la tasa de interés, que tanto afecta a la pequeña y mediana burguesía dependiente del crédito, tiende a minimizarse cuando se identifican a grupos económicos que integran intereses industriales y agropecuarios con bancos privados nacionales y extranjeros. Cuando ese grado de integración es manifiesto, esos grupos económicos sostienen la calificación de grupos económico-financieros. Cuando esa integración incluye a grandes bancos, empresas industriales y agropecuarias que confluye tanto en la apropiación del excedente económico como en el ejercicio de su poder económico sobre la sociedad, queda habilitado utilizar el concepto de oligarquía económico-financiera, o simplemente oligarquía financiera.

La clase asalariada también reconoce demarcaciones que aluden a los sectores de actividad, a diferentes grados de organización e identificación ideológica, a distintos niveles de calificación o de diferenciación salarial según se trate de ramas de crecimiento dinámico o vegetativo, a condiciones contractuales de trabajo. En tanto clase social, la masa salarial en la sociedad (función de empleo y salarios) está en conflicto con la masa de ganancias, aunque contribuye a la dinámica de la acumulación por su participación en la demanda global.²¹² La masa salarial es sensible a las fases del ciclo económico; también es afectada por la intensidad de la lucha de clases o por coacciones extraeconómicas desde el Estado.

212. *Ibid.*, p. 1124. Por supuesto, la estructura social debería completarse con la inclusión de profesiones liberales, funcionarios públicos, trabajadores por cuenta propia, desocupados y otros desdoblamientos que resultan de la división del trabajo social.

El cuadro complejo de la estructura social pone de relieve a cuáles fracciones de la burguesía corresponden los roles dominantes y subordinados. Las fracciones dominantes tienen un peso decisivo en el proceso de acumulación y se distinguen por el grado de homogeneidad, autoconciencia y organización de sus intereses objetivos. Las fracciones subordinadas entienden que los intereses del sector dominante contemplan sus propios intereses a pesar de las tensiones y fricciones que se manifiestan en los mercados por la apropiación del excedente económico. Esas tensiones y fricciones son manifiestas en las cadenas de valor.

Un conjunto de fracciones de clase, dominantes y subordinadas, constituye así un bloque social. Cuando el grado de cohesión de cada bloque social es intenso y las tensiones y fricciones son menores por la distribución de las ganancias, el papel hegemónico de la fracción dominante no es cuestionado.

La cohesión de un bloque social no depende solo de los intereses comunes objetivos. Las ideologías de algunos bloques sociales se pronuncian abiertamente a favor del proteccionismo o del libre-cambio. En países subdesarrollados, que rechazan el papel exclusivo de exportadores de materias primas, se han formulado propuestas teóricas y prácticas a favor de la sustitución de importaciones, primero, y luego la integración industrial²¹³. Por otro lado, Gramsci señala el caso de una ideología nacida en un país desarrollado que se difunde en países menos desarrollados, incidiendo en el juego local de combinaciones.

Difícilmente una clase social pueda alegar la supremacía de su ideología sobre la sociedad entera. El movimiento orgánico de una estructura social no altera las contradicciones principales que ponen en oposición a grandes agregados sociales. Sin embargo, la ideología de una fracción hegemónica puede continuar como fuerza motora de un bloque social no obstante las contra-

213. La teoría de la sustitución de importaciones tuvo su origen en la CEPAL. Un vocero de la integración industrial en Argentina fue el economista Aldo Ferrer.

dicciones secundarias mantenidas con las fracciones subordinadas. La ideología puede tener el atributo de conformar alianzas entre bloque sociales definidos por distintas demarcaciones. En ese caso, la ideología de la alianza adquiere una pretensión de “universalidad”, aunque su contenido reconozca concesiones mutuas. Sin embargo, la pretensión de una hegemonía “universal” resulta contradictoria por la contradicción fundamental entre salario y plusvalía.

En el actual desarrollo histórico de la sociedad argentina, los asalariados tienen dificultades en sostener una ideología clasista que supere las variadas demarcaciones que los diferencian, y que les permita asumir un rol dominante con referencia a los intereses de otras fracciones sociales explotadas por el capital. El cuadro político da cuenta de oportunidades que ilustran alianzas políticas entre fracciones asalariadas y fracciones de la pequeña y mediana burguesía. Cuando este registro es históricamente advertido, las fracciones asalariadas juegan un rol secundario. Estas observaciones no significan disminuir el papel que la lucha de clases tiene en el desarrollo orgánico de una sociedad ni ocultar los antagonismos sociales dentro de las unidades productivas²¹⁴.

Las distintas fracciones de clase procuran organizarse para plantear sus intereses económico-corporativos al Estado. De ahí que un indicador del desarrollo político de una sociedad sea el número de las organizaciones de base o de primer grado, y la densidad medida en términos de sus adherentes. A veces, como ocurre en economías regionales, se operan algunas formas de agrupamiento

214. Corresponde a las fracciones subalternas, aquellas explotadas por el capital, la constitución de un bloque social alternativo para revertir el orden establecido. Para ello, la clase trabajadora tendría que desprenderse del papel subordinado en otros bloques sociales hasta asumir el papel dominante en un nuevo bloque social antagónico. Esta construcción requiere elaborar una propuesta que no se reduzca a la contradicción fundamental entre salario y plusvalía sino que la conjugue con el desarrollo de las fuerzas productivas y morales de la sociedad. Tal propuesta es condición para atraer a fracciones sociales excluidas o autoexplotadas y convocar a fracciones pequeño burguesas subordinadas en proyectos defensivos del orden.

que dan lugar a grupos sociales más amplios (una suma de productores agrarios, industriales y comerciantes); estas organizaciones de segundo grado pueden multiplicar su presión sobre el Estado para conseguir una consideración más favorable a sus intereses económicos. La expresión política de estos grupos está siempre acotada por esos intereses regionales que, por su especificidad, están inhibidos de plantear las cuestiones políticas en un plano más “universal”. Lo mismo puede afirmarse de otras organizaciones (verticales) de segundo grado que son una suma de pequeños, medianos y grandes productores en una misma rama de actividad que expresan diferencias sustantivas entre ellos por su grado de desarrollo tecnológico, el empleo de la mano de obra o el acceso al crédito. También en este caso sus demandas al Estado tienen un peso específico limitado. Estos agrupamientos horizontales y verticales llegan algunas veces a generar luchas políticas de carácter muy intenso y de formas extremas. Cuando las expresiones políticas de estos agrupamientos están desconectadas de movimientos políticos más amplios, esos grupos sociales aparecen en oportunidades enfrentados a toda la sociedad cuando cuestionan al Estado.

Cuando los conflictos sociales resultan en una confrontación política entre agrupamientos amplios, esa confrontación expresa una división de la sociedad en la que el Estado resulta el organismo de disputa entre distintos grupos dominantes. Estos grupos dominantes están antagonizados por sus intereses objetivos y por sus experiencias políticas previas, y alinean detrás de sí a un conjunto de grupos subordinados cuyos intereses respectivos están considerados en la propuesta ideológica de los primeros.

La confrontación política puede asumir distintas formas en una situación coyuntural: la guerra, la tregua y la paz son las formas más generales cuyas características debieran ser identificadas para apreciar sus efectos sobre el movimiento orgánico de la sociedad.

La guerra es la forma de lucha política cuando los bandos antagonísticos han llegado a la convicción de que la derrota del enemigo es el único medio para un desarrollo ulterior de sus fuerzas.

Es incorrecto suponer que los resultados de una situación de guerra son de suma cero, esto es, lo que un bando pierde en fuerzas es equivalente a una ganancia de fuerzas en el otro. Ningún bando que acepta un encuentro, o una sucesión de encuentros, puede eximirse de esas pérdidas. Un bando se considera victorioso cuando las pérdidas materiales y morales del bando antagónico son tan grandes que no existen dudas de que éste no puede combatir más²¹⁵. A su turno, las pérdidas materiales y morales del bando victorioso están justificadas por el cumplimiento de los objetivos estratégicos, que constituyen una precondition para su crecimiento futuro. Pocos indicadores son tan elocuentes de esta premisa como los recientes intentos de reestructuración capitalista en los países del cono sur de América Latina, donde los propósitos de victoria del capitalismo financiero han provocado situaciones de crisis económica con resultados diversos, perjudicando incluso a grupos económicos concentrados que participaron originalmente en esos intentos.

La tregua es la forma de la lucha política que se caracteriza por la ausencia de encuentros fundamentales. Sin embargo, la tregua no hace desaparecer los conflictos sociales que siguen latentes porque tienen una base orgánica. Hay otras características de la tregua: primero, los bandos antagónicos aprovechan el período de tregua para seguir produciendo fuerzas materiales y morales, preparándose para la acción político-militar, o técnico-militar en un sentido estricto. De ahí que la tregua es una situación eminentemente inestable sin importar el período de su duración. Segundo, una situación de tregua no es rota porque se registren enfrentamientos aislados en la que participan algunos grupos sociales subordinados, sino que esa situación está principalmente definida por la conducta de los grupos dominantes. En el examen de la lucha política en una situación de tregua, la ruptura aparece a veces como una decisión autónoma de uno de los grupos subordinados; un análisis más de-

215. Gramsci anota en *Lucha política y guerra militar* que “la lucha política es enormemente más compleja”.

tenido podría demostrar que esa decisión es una respuesta a una provocación del grupo dirigente antagónico, o es un movimiento táctico de la fracción social que tutela al grupo subordinado.

La paz es la forma de la lucha política que sigue a la realización de la victoria. La victoria es una oportunidad para la recuperación de fuerzas perdidas en los enfrentamientos y para la construcción o consolidación de una situación de hegemonía. Como vimos, esta exigencia está presente en el texto de Gramsci cuando ubica la hegemonía del grupo social dominante sobre los subordinados después de haber notado, primero, que los bloques sociales entran en lucha, y, segundo, que uno de ellos “tiende a prevalecer, a imponerse, a difundirse por toda el área social”. Este señalamiento no es otra cosa que la victoria y, su otra imagen, es la dispersión de las fuerzas materiales del enemigo y el agotamiento de sus fuerzas morales.

Es un hecho en las sociedades, como lo señala la experiencia histórica, que una situación de hegemonía requiera una victoria, a veces violenta, que preceda a la paz. Sin embargo, ¿por qué la paz es una forma de la lucha política? Porque si bien la guerra concluye una vez que “el fin estratégico sea alcanzado sólo potencialmente”, y uno de los bloques ya no está en condiciones de mantener el número e intensidad de los encuentros, “la lucha continúa en el terreno político y en el de la preparación militar”. No puede ser de otro modo mientras subsista la base orgánica en la que se asientan las contradicciones. La paz también es inestable, aunque en menor grado que la tregua.

La guerra no es seguida necesariamente por la paz. Si las circunstancias deciden al bando con las mayores posibilidades a su favor que una tregua sustituya a la realización de la victoria (una apreciación estratégica incorrecta de la situación, o un resultado de contradicciones agudas en ese bando por las resistencias enfrentadas por el bando antagónico, o por una imposibilidad objetiva de realizar la victoria hasta que no se hayan recompuesto las fuerzas potencialmente vencedoras), las condiciones de hegemonía del grupo social dominante estarán cuestionadas ya que, como se deduce

de comentarios anteriores, la tregua es la forma de la lucha política donde es posible un rearme más rápido del bloque potencialmente derrotado.

Gramsci hace una observación acerca de la Comuna francesa en 1870-71 que es útil en este contexto. Hay determinados momentos críticos en la sociedad en que “pierde eficacia el conjunto de principios de estrategia y táctica política” que nacieron y se desarrollaron ideológicamente durante períodos previos. Nuevos principios cobran vigencia en todas las formas que asume la lucha política y, por supuesto, los distintos grupos sociales demoran diferencialmente en readaptar su estrategia y táctica política a las nuevas condiciones. En los países latinoamericanos del cono sur, distintas expresiones del capitalismo económico-financiero, última modalidad de algunos grupos económicos, han tomado la iniciativa de redefinir las condiciones de la lucha política. Tras una secuencia de conflictos interburgueses que marcaron la historia económica argentina en los últimos veinte años, la oligarquía financiera en estrecha comunidad con el partido militar ha operado una violencia en grado sumo sobre la sociedad, redefiniendo principios de estrategia y táctica política. La hegemonía pretendida por esa oligarquía enfrenta a la fecha obstáculos crecientes.

Coyuntura económica y política económica

¿Cuáles son los límites temporales de una coyuntura que permita hablar de etapas coyunturales?

Primero, hay que señalar que cualquier situación de relación de fuerzas debe ser ubicada en un período histórico-concreto. Como hemos visto, el análisis de la coyuntura incluye dos movimientos de la estructura —uno, orgánico y otro, político—, cada uno con sus propios ritmos e inflexiones. Ambos movimientos interactúan entre sí, pero, al mismo tiempo, tienen sus propias determinaciones. Un gran número de las determinaciones del

movimiento orgánico son “restricciones técnicas” que pueden ser matemáticamente formalizadas por estar referidas a hechos que pueden medirse con exactitud. Las leyes de la estrategia y táctica política también pueden ser formalizadas, aunque no de manera matemática, porque incluyen distintos elementos “morales” que difícilmente son precisados. Los ritmos e inflexiones de ambos movimientos no son, entonces, coincidentes.

En segundo lugar, las inflexiones en el movimiento de las relaciones de fuerza son momentos adecuados para captar la imagen de un cambio, y dos instantes de este tipo son suficientes para identificar una coyuntura y distinguirla en la secuencia de coyunturas. A pesar de las dificultades en identificar las inflexiones que delimitan temporalmente a una coyuntura, este criterio aparece más adecuado que aquellos otros convencionalmente usados en las ciencias sociales, especialmente en la economía. Uno de los criterios convencionales consiste en identificar la coyuntura con un período corto que es arbitrariamente definido (un trimestre, un cuatrimestre, un semestre, un año). Otro de los criterios convencionales identifica las etapas coyunturales con las fases del ciclo económico. La inconveniencia de este último criterio está implícita en la consideración que sigue.

En tercer lugar, de acuerdo al texto de Gramsci, las inflexiones que deberían privilegiarse para definir una periodización son aquellas donde están presentes los cambios en las relaciones de fuerza y no los movimientos de lo orgánico. Por otra parte, todo movimiento histórico de una sociedad concreta está sujeto a la ley de inercia que garantiza una cierta continuidad de lo orgánico. Como vimos, el análisis de la coyuntura también incluye la consideración del movimiento orgánico en la medida que impactan sobre éste los distintos momentos de las relaciones de fuerzas. En esta perspectiva, la identificación y ubicación temporal de las inflexiones debieran apoyarse, entonces, en los cambios de las formas de la lucha política (guerra, tregua, paz), y, seguidamente, corresponde distinguir en cada una de esas formas los cambios en las disposiciones tácticas y estratégicas de los grupos sociales confrontados. En consecuencia,

los cambios en las relaciones de fuerza no están ligados estrictamente con alguno de los momentos de prosperidad, crisis, recesión y recuperación económicas. Para no dejar esta cuestión a tal nivel de abstracción, debe considerarse que la gestión de los golpes de Estado en Argentina en 1966 y 1976 se correspondieron con situaciones sociopolíticas distintas.

Ahora bien, si la coyuntura es el estudio de las relaciones de fuerza en un período temporalmente determinado, ¿es posible hablar de coyuntura económica?

Cuando las relaciones de fuerza, siempre cambiantes por las formas que asume la lucha política, son ordenadas en etapas coyunturales, es de utilidad ubicar los indicadores de la actividad económica. Las categorías de la economía convencional (ingreso, consumo, inversión, gasto público, comercio exterior, movimiento de capitales, demanda y oferta monetaria, precios, ocupación y empleo, otros) son resultados y causas de las formas de la lucha política. Sin embargo, una perspectiva económica en exclusiva, al limitarse a la medición de esos indicadores económicos, elude su carácter interviniente en una “crítica histórica-social que se dirige a los grandes agrupamientos”.

La ley de inercia que afecta a los movimientos orgánicos ayuda a entender los contenidos de la coyuntura económica. La base orgánica tiene sus propias leyes de movimiento que están expresadas en las ecuaciones de definición y de comportamiento de variables económicas (ecuaciones técnicas). Sin embargo, el impulso, la dirección, y el sentido del movimiento están decididos por “fuerzas extrañas” a la base orgánica que se ubican en el segundo y tercer momento de la propuesta de Gramsci. Como se ha visto, ese tercer momento depende del análisis del primero y la mediación del segundo; es decir, se trata de una secuencia metodológica que debiera converger a explicar la simultaneidad de los tres momentos. Entonces, la coyuntura económica sería el espacio de la reflexión teórica que incluiría las mediciones y variaciones de las categorías económicas fundamentales en el espacio temporal donde se manifiestan

las relaciones de fuerza. El comportamiento de esas categorías expresaría el resultado de la acción de las relaciones de fuerza sobre lo orgánico. Así, el análisis de la coyuntura económica no simplifica al concepto de coyuntura sino que lo amplía con el aporte de las variables sociales y políticas.

¿Cuál es el contenido de la política económica en los análisis coyunturales?

Es frecuente reducir el concepto de política económica al conjunto de medidas estatales que afectan las acciones y expectativas de los sujetos sociales con el propósito de incidir en las variables económicas fundamentales. Hay dos concepciones tradicionales sobre ese conjunto de medidas que comentaremos brevemente.

Una concepción liberal presenta a la política económica como una actividad estatal de armonización, de equilibrio, de arbitraje, entre grupos sociales en conflicto, aun cuando algunas versiones reconozcan a una fracción social hegemónica en el ejercicio del gobierno. Es obvio que ninguna fracción social hegemónica puede alegar que representa los intereses generales de una sociedad sin recurrir a la pretensión del carácter “universal” de su ideología, aunque tal carácter esté cuestionado por otras ideologías.

Por otra parte, en algunos análisis marxistas la política económica es concebida como el conjunto de actividades estatales destinada a servir los intereses de la fracción hegemónica. Esta perspectiva es limitada porque la fracción hegemónica, en el ejercicio de la política económica, debe considerar los intereses de las fracciones subordinadas que le sirven de soporte político. Una omisión en tal sentido, por una búsqueda de ventajas inmediatas y no estratégicas, puede debilitar el rol hegemónico²¹⁶.

216. L. Geller, *Política Cambiaria en Argentina 1899 y 1914*, Instituto de Economía, Universidad de Chile, 1973; también aparecido en CICSO, Buenos Aires, Serie Estudios N° 4. El retorno al patrón oro en 1899 fue resistido por Juan B. Justo porque el poder de compra de los asalariados se favorecía con la apreciación del peso; los bienes importados de consumo de los asalariados se hubieran abaratado. Adoptando el patrón oro, la oligarquía terrateniente atendía los intereses

Ambas concepciones estrechan el espacio de la política económica como si se tratara exclusivamente de, una práctica “institucional”. Es cierto, como lo señala Gramsci, que “el Estado es concebido como organismo propio de un grupo, destinado a crear las condiciones favorables para la máxima expansión del grupo”, aun cuando el Estado sea presentado ideológicamente con cualidades universales. La creación de esas condiciones favorables incluye también el propósito de disciplinar a los grupos sociales antagónicos con arreglo a normas oficiales de comportamiento emanadas por el Estado, pero ese propósito no exime las acciones de respuesta de los grupos sociales antagónicos, e incluso de los subordinados.

Tal como se deriva del texto de Gramsci, la cuestión de la estrategia y táctica política no es privativa de uno de los contendientes. La capacidad de respuesta no está limitada a las movilizaciones sociales de las organizaciones de distinto grado, a las movilizaciones políticas en ocasión de elecciones parlamentarias o locales, a otras acciones de “partido”. Incluye también las acciones de los grupos sociales con inmediatos efectos sobre lo orgánico, esto es, sobre las variables económicas fundamentales: la puja por los salarios y el empleo en el territorio de las unidades económicas; las huelgas nacionales, sectoriales o en empresas; las decisiones de diversificar sus inversiones en otras ramas o de ampliar la inversión en las unidades productivas en marcha; los planes de expansión hasta el grado de convertirse en capital financiero o internacionalizar sus actividades; el financiamiento de la inversión con recursos propios o ajenos; la composición de los saldos monetarios entre moneda nacional o reservas; la decisión de introducir progreso tecnológico y ahorrar mano de obra. Estos son algunos ejemplos que no pueden ser explicados únicamente desde una racionalidad económica de maximización de intereses, ni tampoco como comportamientos

suyos y de los arrendatarios, al tiempo que concedía una ventaja a los capitales industriales internos que producían para el mercado interno.

estrictamente ajustados a normas disciplinarias, sino integrándolos en la cuestión de las estrategias y tácticas políticas que obliga a los grupos sociales a asumir posiciones ofensivas, defensivas, de repliegue o retirada según el desarrollo de la lucha social.

Por consiguiente, a cada bloque social corresponde una política económica para ser ejercida desde la oposición o en la alternativa de ser gobierno o parte del Estado. Cada objetivo de una política económica es atendido por uno o más instrumentos, en tanto cada instrumento puede servir a uno o más objetivos. A ellos, objetivos e instrumentos, es necesario referirse en los análisis de coyuntura social para observar cómo las variables económicas guardan correspondencia activa con las relaciones de fuerza.

2. LOS CAMBIOS EN LAS RELACIONES DE FUERZAS (ARGENTINA 1974-1981)

Luego de señales de agotamiento del proceso sustitutivo de importaciones que precedieron al golpe de Estado de 1955, el país continuó avanzando en la producción de bienes de consumo durable, insumos intermedios, y maquinaria y equipo. Entre 1959 y 1963, una ola de inversiones extranjeras directas ocupó nuevos espacios industriales fuertemente protegidos. La arena de los conflictos sociales se tornó más compleja. Las contradicciones que venían arrastrándose entre la burguesía agropecuaria y la burguesía industrial no cambiaron de signo. Los precios máximos a la producción agropecuaria que prevalecieron antes de 1955 fueron sustituidos por derechos a las exportaciones.

El conflicto fundamental entre capital y trabajo se agudizó desde 1959 cuando la presión a la baja sobre los salarios se constituyó en el expediente para administrar las contradicciones inter-

burguesas alrededor de la generación y apropiación del excedente económico. Esa presión sobre los salarios favorecía la generación de plusvalía pero, en tanto la masa de salarios es un componente de la demanda global, colocaba límites estrechos o asfixiantes a los empresarios que producían para el mercado interno.

Durante la primera gestión peronista (1946-1955), los asalariados industriales y la pequeña y mediana burguesía urbana fueron las clases sociales que registraron crecimientos absolutos. Las relaciones objetivas de fuerzas cambiaron a partir de 1955. La importancia de la clase obrera disminuyó en términos relativos: el empleo industrial perdió posiciones en la estructura ocupacional mientras la población económicamente activa continuaba su crecimiento. El sector comercio y servicios absorbió contingentes poblacionales que buscaban ocupación asalariada; también crecieron los trabajadores precarizados y por cuenta propia. Los censos poblacionales de 1960 y 1970 dan cuenta del número considerable de productores capitalistas en la industria, el agro y el comercio que se retiraron del mercado²¹⁷. Por su parte, los censos industriales de 1964 y 1974 también registran una disminución absoluta del número de establecimientos industriales (los establecimientos de hasta 10 personas ocupadas explican principalmente la totalidad de esa disminución)²¹⁸. No obstante que se trata de períodos distintos, las comparaciones intercensales sobre las variaciones de empresas indican el intenso proceso de concentración industrial que ocurrió en esos años.

Las distintas medidas de intervención en el mercado entre 1946 y 1955 no habían afectado las relaciones de propiedad de la gran burguesía sino los mecanismos de apropiación del excedente económico (el comercio exterior y los depósitos bancarios fueron nacionalizados). La fracción social propietaria de grandes extensiones

217. Ver cuadro 1 en *Lectura 1*, pág. 22 de esta edición.

218. J. Sourrouille, y J. Lucángeli, "Ajustes sobre la historia reciente de la industria argentina", CECADE, doc. A26 (mimeografiado), México, 1981.

de tierra, empresas industriales concentradas y entidades financieras observaron una estrategia defensiva de sus fuerzas sociales y políticas hasta la decisión del golpe de 1955. Luego, la desnacionalización de lo nacionalizado creó condiciones para que esos grupos económicos cobraran nuevas energías. Aun cuando la apropiación de la renta agraria continuó parcialmente inhibida por distintos mecanismos de transferencia al sector urbano, otras fuentes de generación de plusvalía y de mecanismos de apropiación fueron constituidos en los sectores industrial y financiero, respectivamente.

La vocación “internacionalista” de los cuadros orgánicos del capital local les permitió establecer vínculos variados con el capital extranjero, aparte de la asociación en inversiones. Esa presencia conjunta se registró en los directorios de las empresas, en los foros de empresarios, en las asociaciones industriales y en institutos de investigación. El fenómeno cualitativo más importante durante este lapso fue la relación más estrecha entre bloques sociales y sectores de las fuerzas armadas.

Un número de militares circuló por la dirección de empresas estatales, algunas creadas por las fuerzas armadas cuyos procesos de producción y de inversión guardaban estrecha relación con empresas concentradas privadas. Otros militares fueron cooptados incorporándose como cuadros empresariales privados. Esta vinculación ha tenido importantes efectos políticos: contribuyó para que las fuerzas armadas fuesen incorporando dimensiones económicas a sus estrategias militares. Las concepciones económicas y políticas no fueron homogéneas en las fuerzas armadas. El disenso ideológico fue evidente cuando tuvieron lugar las confrontaciones abiertas entre “azules” y “colorados” en 1962-63²¹⁹. Más adelante, cuando

219. Al momento de escribir este texto, hubiera sido de interés disponer de materiales que dieran cuenta detallada de los contenidos económicos que sustentaban las fuerzas armadas azules y coloradas. A nivel de aproximación, la concepción desarrollista introducida oficialmente por Frondizi en 1958 debió haber encontrado empatía en algunos cuadros militares acerca de la importancia que el crecimiento y la integración industriales tienen en la estrategia militar de un

las resistencias sociales se expresaron intensamente y el foquismo hizo su aparición en la lucha política, los disensos militares se minimizaron²²⁰.

Los cuadros orgánicos de los viejos y nuevos bloques sociales vinculados a sectores militares fueron ganando experiencia de gobierno en sucesivas etapas coyunturales. En el período 1958-63, durante los gobiernos civiles de Frondizi y Guido, ambos sometidos a intensas presiones de las fuerzas armadas, se sucedieron un sinnúmero de ministros para enfrentar los problemas económicos estructurales, sin resolverlos y sin apaciguar la disconformidad de la clase trabajadora y sectores de la pequeña y mediana burguesía²²¹. El breve interregno del presidente Illia tuvo ministros de economía que fueron políticos del palo radical, ajenos a los grandes bloques sociales. La “revolución argentina” que depuso a Illia fue una dictadura que se extendió desde 1966 a 1973 con la sucesión de tres presidentes (Onganía, Levingston y Lanusse). Durante estos mandatos retornó la alternancia de ministros de economía con ideologías desarrollista o liberal, patrocinados por los bloques sociales dominantes. La ausencia de un consenso en la clase burguesa que resolviera los problemas estructurales, que abonara una senda de crecimiento capitalista sin irrupciones, tuvo por contraparte la resistencia de los trabajadores y la necesidad de reprimirla.

país. Los manifiestos que precedían a los enfrentamientos militares en 1962 y 1963 sugieren que las ideologías desarrollistas y liberales estaban contenidas en los bandos azules y colorados, respectivamente. El triunfo del bando azul, más tarde devenido violeta, sugiere diferenciar los golpes de estado de 1955, 1966 y 1976 sin olvidar el objetivo común de proscribir al peronismo y combatir al movimiento de trabajadores.

220. Sobre estos aspectos ver: J. C. Marín, “Acerca de la Relación Poder-Saber y de La Relación Saber-Poder”, *Cuadernos de CICSO*, Serie Estudios N°34, Buenos Aires, 1978; “La Guerra Civil en la Argentina”, *Cuadernos Políticos* N°22, México, 1979; “Argentina 1973-76”, *Cuadernos CELA* N°42, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México, 1979 y “Armed events and democracy”, *LARU Working Papers* N°28, Toronto, Canadá.

221. En año y medio de gobierno, el presidente Guido tuvo cinco ministros de economía.

A partir del Cordobazo (1969), el gobierno militar comenzó una estrategia defensiva para negociar las condiciones de su retirada política frente al ascenso del movimiento popular. Cuando el peronismo asumió otra vez el gobierno (1973), los bloques sociales dominantes, desplazados, se convirtieron en las principales fuerzas antagónicas. Desde 1974, cuando quedaron en evidencia las dificultades económicas y políticas del Plan Gelbard, esas fuerzas antagónicas comenzaron a asumir iniciativas que modificaron sustancialmente los principios de estrategia y táctica política que habían aplicado hasta entonces.

Primera etapa coyuntural (julio 1974-marzo 1976):

La desestabilización del gobierno peronista

Las interpretaciones más difundidas y aceptadas sobre el golpe de Estado de marzo de 1976 subrayan que las fuerzas armadas llenaron un “vacío de poder”. Diversas razones se esgrimen, a su turno, para explicar ese vacío. Podrían resumirse indicando las dificultades creadas en el plano nacional por la crisis interna del peronismo a partir del fallecimiento de Perón, y la imposibilidad del sistema político de encontrar respuestas apropiadas dentro del marco constitucional. Tales interpretaciones omiten otros antecedentes que precedieron al golpe de 1976.

El plan económico aprobado por las fuerzas armadas en marzo de 1976 empezó a gestarse en julio de 1974 cuando la dupla capital económico-financiero y poder militar anticiparon que el gobierno de la viuda de Perón iba a ser incapaz de controlar al movimiento de masas. En esa fecha se integró un grupo político de trabajo presidido por Martínez de Hoz, entonces titular de Acindar, una de las empresas más grandes del país, clasificada en el ramo sidero-metalúrgico.

Aquel anticipo no estaba infundado. Desde mayo de 1973, y después de la espera lógica sobre las primeras medidas de la administración peronista, una serie de evidencias indicaba expresiones de disconformidad social: ocupación de organismos estatales; reclamos de participación en la dirección de los gremios que oponía a las bases contra la burocracia sindical o contra grupos de derecha; aumento del número de huelgas por mayores salarios o mejores condiciones de trabajo; acciones de grupos armados que apoyaban reivindicaciones obreras con el secuestro de ejecutivos. Estos hechos provocaban temores en la burguesía mientras que la dirigencia superior del sindicalismo no encontraba manera de controlar esos reclamos. Incluso Perón se vio obligado a tomar parte recurriendo a un golpe de estado para destituir a las autoridades de la provincia de Córdoba e intervenir a los principales sindicatos cordobeses; sin embargo, en las elecciones internas de las fábricas cordobesas volvieron a triunfar los sectores “combativos”.

Una cronología exhaustiva de los acontecimientos económicos que siguieron a la muerte de Perón no cabe en este documento. Sí importa señalar la siguiente secuencia: la tregua social administrada por Gelbard, que había incluido inicialmente (1973) un acuerdo de precios, y la firma de convenios colectivos de trabajo por un plazo de dos años, fue rota por los sectores burgueses a la primera oportunidad. Ya a comienzos de 1975 la gran burguesía había iniciado su acción en dos frentes: uno, el de los productores agrarios que se movilizaron por el riesgo de que una crisis previsible cayera sobre sus espaldas con el recurso de los derechos a las exportaciones; otro frente, más subterráneo, y donde aparecían comprometidas las distintas fracciones del gran capital, suspendieron sus exportaciones, alentaron el mercado negro y fugaron sus capitales al exterior. La inminencia de una crisis de reservas motivó una devaluación de 50%²²². Las presiones inflacionarias fueron en aumento como con-

222. El dólar pasó a valer de \$10 a \$15.

secuencia. Las bases obreras respondieron a esas presiones con exigencias de mayores salarios que fueron reconocidas. La alianza de clases con la pequeña y mediana burguesía local empezó a quebrarse (Gómez Morales fue el último ministro de economía del peronismo representante de esa alianza).

Las luchas del movimiento popular realizadas en Villa Constitución en marzo de 1975, lideradas por los obreros, fueron severamente reprimidas por el gobierno de Isabel Martínez. En nombre de la disciplina peronista se pretendió que los sindicatos frenasen sus reclamos salariales cuando el gobierno decidió en mayo de 1975 una devaluación del 100%, la liberación de precios y el alza de las tarifas públicas por encima de la devaluación. Tal pretensión no fue aceptada y el gobierno tuvo que decidir una nueva apertura de las paritarias. La pieza maestra de la desestabilización económica y política que instrumentó la gran burguesía fue la firma de convenios colectivos de trabajo que incluso superaron las expectativas iniciales de ciertas organizaciones obreras. A mediados de junio de 1975, el gremio de la construcción había firmado un acuerdo por aumentos de hasta un 70%; sucesivamente, otros gremios habían conseguido de 80 a 100%. En julio de 1975, las empresas metalúrgicas, incluyendo Acindar, habían concedido generosamente un aumento de convenio aún más generoso. Esta sucesión de resultados de las paritarias tuvo varios efectos: enfrentó a la clase obrera con el gobierno y con los sectores burgueses aliados (esta fecha fue el comienzo del fin de la Confederación General Económica dirigida por esa fracción burguesa identificada en el movimiento popular), originó fisuras de consideración en el movimiento obrero, imposibilitó una política institucional que frenase los precios y regulase la distribución del ingreso.

Una intensa movilización burguesa en el último trimestre de 1975 y en el primero del año siguiente apuró el éxito del plan de desestabilización, y el bloque social desestabilizador cosechó el poder en marzo de 1976.

Segunda etapa coyuntural (abril 1976-diciembre 1978):

La hegemonía de la oligarquía financiera sobre las fracciones burguesas

El nuevo régimen estuvo presidido por la oligarquía financiera, expresión máxima del capitalismo financiero argentino. Esta etapa estuvo caracterizada por la paz interburguesa y la represión al movimiento obrero.

Desde el inicio fue evidente que no se trataba de una nueva política de estabilización sino una corrección de las bases orgánicas del proceso de acumulación. El régimen señaló sin ninguna duda que no pensaba ajustarse a plazos anticipados, de modo que se concedía el tiempo necesario para operar algunos reajustes fundamentales en el nivel orgánico.

Las primeras señales de política económica del gobierno parecieron ajustarse a las decisiones clásicas en esta materia: devaluación del peso, liberación de los precios, disminución del salario real, alza en las tarifas públicas y astringencia monetaria. Sin embargo, hubo un elemento novedoso en ese cuadro: el salario real fue tan drásticamente reducido en relación al tipo de cambio que, en consecuencia, los precios no subieron en la misma proporción que la devaluación.

La importancia de la última observación debe ser profundizada. En primer lugar, la devaluación del peso significó un margen de protección a los sectores industriales que compensó los mayores costos fijos que resultaron del incremento en la capacidad ociosa industrial. La caída de la demanda global, que sigue inmediatamente a las devaluaciones hasta que aparecen los efectos positivos en la balanza comercial, fue severa (el año 1976 registró una disminución de 4,5% en la actividad industrial que afectó a todos los agrupamientos manufactureros). La devaluación del peso, y la eliminación de los derechos a las exportaciones, invirtieron los precios mayoristas relativos a favor del sector agropecuario. La burguesía

pagó esta protección a su rentabilidad con un silencio ominoso en relación a la violación de los derechos humanos.

En segundo lugar, la diferencia entre los salarios monetarios congelados y el peso devaluado fue un “colchón” que permitió al sector privado asimilar en sus costos el alza en las tarifas públicas y el impacto de la reforma financiera de principios de junio de 1977. El sector privado también aceptó, sin ninguna estridencia, las primeras rebajas arancelarias. El capital financiero fue beneficiado con reformas estructurales aceptadas por las fracciones burguesas, con la excepción de pequeños y medianos empresarios²²³.

La excelente cosecha del período 1976-77 estuvo presente en el mejoramiento de la situación económica en el inicio de 1977. Sectores del gobierno convinieron un acuerdo con los empresarios para controlar el ritmo de los ajustes de precios entre febrero y junio de 1977 (los antecedentes sobre esta medida parecen indicar que su auspicio no provino desde el Ministerio de Economía). Los empresarios industriales apuraron el aumento de la producción para constituir estoques ya que esperaban una estampida de precios al vencimiento de ese acuerdo. Esas expectativas se fundaban en los aumentos de costos y disminución de rentabilidad provocadas, respectivamente, por el aumento de tarifas eléctricas y el alza de la tasa de interés. Las decisiones empresarias en el primer semestre de 1977 aportaron al aumento del producto bruto industrial; a su turno, decisiones empresariales diferentes explican la recaída de ese indicador en el segundo semestre cuando los precios se liberaron de aquellos acuerdos y las empresas ajustaron sus estoques.

223. En el primer semestre de 1977 se facilitó a las entidades financieras privadas de capital local que asumiesen una participación mayor en la captación de depósitos y otorgamiento de préstamos, a costa de la banca oficial. También se liberaron las tasas de interés. (Ver *Lectura 1* en esta edición). Las pequeñas y medianas empresas vieron disminuida su acceso al crédito. Las grandes empresas constituyentes de grupos económico-financieros habrían resultado gananciosas de la reforma financiera.

En la medida que el aumento de la inversión se financió con préstamos bancarios, y la producción no encontró sustento suficiente en la demanda de los trabajadores, la dependencia de las fracciones burguesas del sector financiero fue en aumento. Ante las dificultades de realización de las ganancias y la continencia de la política monetaria, la tasa de interés dio brincos sucesivos en el segundo semestre de 1977; recién a partir de febrero de 1978 tuvo una inflexión hacia abajo.

La presión sobre los costos industriales prosiguió por las razones anotadas arriba. La política de las empresas consistió en aumentar los precios ya que el peso continuaba subvaluado. A pesar de la inflación interna, las exportaciones industriales crecieron favorecidas por el alto precio del dólar. La inversión pública, por su parte, había continuado elevada durante este período favoreciendo a ciertos grupos económicos escogidos. El aumento de las exportaciones, la inversión privada y la inversión pública, dieron cuenta del crecimiento positivo en 1977 de las industrias metálicas básicas, maquinarias y equipo, papel, químicas y derivadas del petróleo.

Por su parte, el régimen continuaba acumulando fuerzas sobre las siguientes bases: primero, se dedicó a generar una masa de reservas suficientemente grande para iniciar, más tarde, su ofensiva estratégica de reconstituir la estructura productiva y las relaciones sociales. Los excedentes de divisas de 1976, como resultado de la depresión que siguió a las primeras medidas de estabilización, sirvieron parcialmente para saldar numerosos compromisos financieros adquiridos por la administración peronista. Durante 1977, la acumulación de divisas descansó en las exportaciones agropecuarias e industriales y en el flujo externo de capitales a corto plazo que tuvo lugar en el último semestre cuando subió la tasa de interés.

A partir de la reforma financiera, el financiamiento del déficit público descansó crecientemente en la colocación de títulos en el mercado interno. Esta conducta significó presiones adicionales sobre la tasa de interés en ausencia de un financiamiento del déficit

público por emisión. A partir de este punto, la expansión monetaria descansó en el ingreso de capitales externos. La tasa de interés se convirtió, en adelante, en la variable de ajuste de la balanza de pagos. El endeudamiento del sector público y el alza de la tasa de interés permitieron al régimen alcanzar dos objetivos políticos: comprometió a importantes sectores del capital financiero internacional que introdujeron fondos líquidos al país, y contribuyó a fortificar a las fracciones locales del capital financiero por las características muy particulares del sistema financiero argentino:

- los bancos oficiales financian en proporciones importantes al sector público;
- los bancos privados mayores financian a sus empresas y al sector público;
- las entidades financieras menores financian a empresarios menores.

En 1978 continuaron los rasgos básicos de muchas tendencias. Las tarifas públicas aumentaron otra vez en términos reales. Las tasas de interés tendieron a estabilizarse a un nivel más bajo al igual que los márgenes de intermediación financiera; en definitiva, las tasas que pagaron los tomadores de crédito no alcanzaron los niveles tan altos que tuvieron lugar a fines de 1977. La presión sobre los costos continuó en aumento por el peso de una mayor capacidad ociosa industrial: comparando los volúmenes físicos anuales de la producción manufacturera, se apreció un descenso en 1978 (7,9%) respecto a 1977. A fines de 1978, los términos de intercambio entre los precios mayoristas de bienes no agropecuarios e importados se aproximaba al nivel promedio del período 1968-74; en otras palabras, el margen que la devaluación original había concedido comenzaba a agotarse. Las reservas en 1978 siguieron en aumento por las mismas causas que anotamos para 1977 (aumento de exportaciones e ingresos de capitales de corto plazo), aunque esta vez concurrió un descenso en las importaciones debido al menor nivel de actividad económica.

A fines de 1978 se registraban los siguientes indicadores de la relación de fuerzas entre las fracciones burguesas:

- Las fracciones burguesas industriales que producían bienes sustitutos de importaciones ya no podían ejercer su política de precios más allá de lo que permitía la política de devaluación del régimen y la inflación en el exterior.
- Las fracciones que producían bienes no transables estaban inhibidas por la menor demanda interna (consumo e inversión) para elevar sus precios al compás de los costos.
- El sector productivo privado estaba financieramente subordinado.
- Los grupos del capital financiero identificados con el régimen estaban relativamente fortalecidos.
- El régimen contaba con una masa suficiente de reservas para acelerar la apertura al exterior del sistema económico.

Tercera etapa coyuntural (enero 1979-marzo 1981):

Ofensiva y declinación de la oligarquía financiera

En esta etapa, el régimen decidió crear nuevas condiciones para forzar a las empresas “ineficientes” a desaparecer del mercado. El test de «eficiencia» estaba sujeto al criterio de sobrevivencia de las empresas más fuertes frente a nuevos parámetros económicos de tipo institucional. Debe notarse que los aumentos de productividad del sector industrial que algunas fuentes destacan a partir de 1979 resultaron de la exclusión de los mercados de empresas “ineficientes”.

Así, el gobierno recurrió a un cronograma diario de la cotización del dólar conocido como la “tablita” que tenía la siguiente peculiaridad: el ritmo programado de devaluación del peso dejaba de ajustarse a la suma de las tasas interna y externa de inflación; el ritmo se fijaba arbitrariamente por la autoridad económica con el propósito declarado de combatir la inflación, es decir, se trataba

de forzar una “convergencia” de la tasa interna de inflación con la externa; otro propósito expresado a *sotto voce* era presionar a las empresas a aumentos de productividad. Los aumentos de salarios también fueron administrados para bajar la inflación. Programó asimismo una disminución progresiva de los aranceles aduaneros cuya aplicación fue adelantada con el pretexto de contener algunas alzas “indebidas” de precios.

El gobierno decidió que la expansión de los “recursos monetarios de origen interno” quedase sujeto al comportamiento de la balanza de pagos y, en particular, a los movimientos de capitales de corto plazo. En este contexto, la tasa de interés quedó confirmada como una variable eminente de ajuste del sector exterior. Con el propósito de compensar el impacto de la tasa de interés sobre los costos y la rentabilidad²²⁴, el gobierno decidió una disminución más pausada de los ajustes en los precios de los servicios públicos.

Asimismo, el gobierno dispuso un aumento mensual de 4% en el salario mínimo vital y los salarios básicos de convenio, sin considerar otros aumentos en las remuneraciones que resultasen en mayor flexibilidad salarial. Para ese entonces, el régimen había detectado síntomas en el movimiento obrero que se habrían de expresar en el llamado a una huelga general en abril de 1979 que tuvo una respuesta importante, aunque parcial, de las bases asalariadas. Los salarios reales experimentaron un alivio cuando la tasa de inflación inició su descenso a partir de julio de 1979. Sin embargo, la masa de salarios reales tuvo una inflexión negativa a fines del primer semestre de 1980 cuando la recesión se insinuó para los asalariados por una reducción en las horas extraordinarias

224. En los textos económicos, y en los registros contables, los intereses son considerados una deducción de las ganancias. Sin embargo, los intereses pagados por el financiamiento de capital variable debieran ser considerados componentes de los costos de producción. La importancia de esta observación es que esos intereses serían considerados al calcular el margen de ganancia. Distintamente, aquellos intereses pagados por decisiones de inversión deben apuntarse a la masa de ganancias.

de trabajo y, más abiertamente después, por una acentuación del desempleo industrial.

Obligados a enfrentar la ofensiva estratégica del régimen, algunas fracciones burguesas excluidas del bloque social en el poder adoptaron líneas de defensa. Algunas convirtieron rápidamente su capital productivo en capital comercial, y se sumaron al viejo capital comercial concentrado para importar masivamente. Los gérmenes del desequilibrio comercial exterior aparecieron en el último semestre de 1979; para 1980, la balanza comercial fue decididamente negativa.

Otras fracciones, fundamentalmente compuestas por aquellos empresarios que habían recurrido al endeudamiento para sostenerse en el mercado, sucumbieron frente al nivel de las tasas reales de interés. El monto de quebrantos de pequeñas y medianas empresas fue en aumento. La pérdida de rentabilidad por el nivel de las tasas reales de interés también afectó a los grupos económicos; éstos intentaron una línea de defensa en el sector financiero en la medida que el grupo respectivo incluía a un banco. De esta manera podían apelar a dos recursos: uno, utilizar la captación de fondos para diversificar su cartera de inversiones de manera de compensar la disminución de ganancias en las ramas productivas más afectadas, o bien captar fondos de su banco a tasas preferenciales incluso a riesgo de desestabilizar el equilibrio financiero del grupo económico en su conjunto. En otra *Lectura* se explicó como estas prácticas originaron enfrentamientos entre grupos financieros, que culminaron con la liquidación e intervención a cuatro grandes bancos y el descalabro consiguiente de las empresas económicas que integraban algunos holdings²²⁵. En abril y mayo de 1980, cayeron los grupos económicos de Piñero Pacheco, Trozzo, Oddone, Greco y Sasetru; posteriormente, se dieron por derrotados los grupos de Cappozzolo, José de Dios Rodríguez, Delbene, Schcolnik, Cassale,

225. Ver *Lectura 2* en esta edición.

y otros más. Estas quiebras contribuyeron a aumentar la concentración financiera, y arrastraron tras de sí a numerosas entidades financieras de menor tamaño.

Las fracciones del capital económico-financiero lideradas por el equipo económico tuvieron abiertas otras alternativas que recurrir al banco propio: primero, algunas empresas aumentaron la inversión para disminuir los costes con mayor productividad y defender su rentabilidad global; por supuesto, frente al alza en los precios internos de la maquinaria y equipo, fue más ventajosa su importación que adquirir los sustitutos internos. Segundo, las conexiones que estos grupos sociales venían guardando desde hace tiempo con el capital extranjero, los habilitó a endeudarse en el extranjero a un costo financiero menor que el del mercado interno. Hubo empresas que escaparon al cúmulo de dificultades con el apoyo del Estado que supo reconocer las lealtades iniciales al régimen permitiendo la reprogramación de sus deudas; tal fueron los casos de la empresa Austral y de Celulosa, esta última en el ramo del papel y una de las cincuenta empresas más grandes del país.

Cuando las fracciones de la burguesía local, antes enroladas en el movimiento popular o en el desarrollismo, vieron menguadas sus posibilidades de resistir en el nivel económico, apelaron en septiembre de 1980 a constituir una expresión política nueva a través de la Convocatoria Nacional Empresaria (CONAE). Cabe señalar que las expresiones sociales más representativas del régimen se negaron a formar parte de esa convocatoria ante los indicios, como efectivamente sucedió, de que habría de seguir una intensa movilización empresaria acompañada de los partidos políticos tradicionales para exigir un cambio fundamental de orientación en la política económica e institucional. La respuesta del régimen a las demandas de la CONAE fue negativa ante la evaluación de que los puentes entre aquellas fracciones burguesas y el movimiento obrero estaban debilitados. Para demostrar que las posibilidades de victoria estaban a favor del régimen, el ministro de economía en su

discurso del 10 de julio de 1980 ratificó las pautas económicas de diciembre de 1978²²⁶.

A pesar de esta respuesta, el paquete de medidas del régimen adoptadas en julio de 1980 intentaba superar algunas fisuras que habían emergido en su alianza de clases. Estas fisuras aparecían en relación a las fracciones agrarias y a grupos económicos concentrados que se habían debilitado cuando el intenso proceso de enfrentamientos alcanzó a las propias fuerzas del régimen. Sin embargo, las medidas adoptadas para mejorar la rentabilidad en el sector agrario (desgravaciones impositivas) y en el sector industrial (supresión de los aportes previsionales) no resultaron suficientes para satisfacer el interés económico-corporativo de las fracciones afectadas.

Aquí son necesarios algunos alcances. Primero, el régimen venía conduciendo su guerra social con instrumentos políticos represivos y con instrumentos económicos que derivaban de una ideología neoliberal que empezaba a marcar presencia en círculos económicos internacionales. En su empeño ideológico, el capitalismo económico-financiero había optado por desprestigiar todos aquellos criterios intervencionistas que habían sustentado el populismo y el desarrollismo. En particular, la pretensión del bloque social hegemónico era sostener la alianza con las fracciones concentradas de la industria, el sector agropecuario y las finanzas, y evitar que otras fracciones de la burguesía llegasen a enfrentarlo con apoyo de los trabajadores. No debe extrañar, entonces, que el régimen recurriese a una política de comunicación cuyos contenidos ideológicos, pretendidamente universales, afirmaba la puesta en acción de condiciones “iguales” para todas las fracciones burguesas, eliminando las prácticas discriminatorias que habían sustentado el débil dinamismo de la economía argentina en las últimas décadas. La ideología “igualitaria” significaba reconocer un tipo de cambio para todas las transacciones (en definitiva, eliminación de controles, de impuestos

226. Ver *Lectura 3* en esta edición.

y subsidios al sector exterior), un tipo de interés (sin otras diferencias que las primas por riesgo y por distintos plazos de préstamos de los fondos líquidos), la apertura de la economía y el redimensionamiento del Estado. La sobrevivencia en este sistema de condiciones “iguales” para competir sería el indicador de la eficiencia.

Segundo, en la implementación de estos presupuestos ideológicos, a pesar de la fraseología, el régimen perseguía favorecer las leyes de concentración y centralización capitalistas al quitar las bases de sustentación de las fracciones burguesas más débiles, y de aquellas otras que habían emergido con fuerza en las últimas décadas buscando convivir con el establishment tradicional. La puesta en práctica de un proyecto tan coercitivo, sin embargo, no podía significar que las fuerzas sociales que sostenían al régimen iban a enfrentar a los bandos antagónicos sin sufrir ninguna baja. Cuando a mediados de 1980, la fracción dirigente del capitalismo financiero entrevió la posibilidad de una victoria definitiva, hizo una equivocada evaluación de las fuerzas morales de su alianza. Sus aliados sociales se inclinaban por una recomposición de sus fuerzas, optando por sus intereses sectoriales antes que por la realización de una victoria del régimen. A su turno, el equipo económico no tenía muchos márgenes de acción política para apurar sus propósitos de reorganización nacional aún pendientes.

Empezaron a manifestarse fisuras en el régimen. Los sectores que dentro del régimen pujaban por cambios en las orientaciones económicas tenían razones objetivas: el peso moneda nacional ya se había sobrevaluado; su consecuencia significaba que el sector agrario apareciese endeudado en marzo de 1981 en 4500 millones de dólares después de haber transferido al gobierno en los dos últimos años, según sus voceros, una magnitud cercana a los 10 000 millones de dólares. A su turno, otras fuentes indicaban que el sector industrial mantenía una deuda semejante; su rentabilidad estaba castigada por el aumento de los intereses y la contracción de la demanda interna derivada de la disminución del poder de compra de los trabajadores.

La oligarquía financiera apreció que su hegemonía se debilitaba. Las fisuras que intentaba eliminar se ahondaron. Esto fue evidente en el período entre setiembre de 1980 y marzo de 1981, esto es, desde que el partido militar escogiera a Viola como sucesor de Videla hasta que aquél asumiera el gobierno meses después. Toda la discusión en el interior del bloque dominante durante los meses finales de esta etapa coyuntural giró alrededor de la profundidad de la crisis y de la oportunidad de remontarla. Aquellas fisuras generaron expectativas de cambio en las pautas económicas que fueron firmemente resistidas por Martínez de Hoz en los últimos meses de su gestión. Sin embargo, la disminución pronunciada de las reservas internacionales obligó al gobierno a una devaluación en febrero de 1981²²⁷. Esta devaluación fue insuficiente para responder a los requerimientos de la burguesía; ya era evidente que la fracción gobernante no pensaba ceder un tranco más en sus objetivos. La recesión en curso anticipaba el recambio del equipo económico.

Cuarta etapa coyuntural (abril 1981-?):

El repliegue del capital financiero

Desplazado el binomio Videla-Martínez de Hoz, la dupla económica-militar ha procurado reconstruir su alianza social bajo un nuevo liderazgo. La composición del gabinete económico es uno de los indicadores de la presencia corporativa de fracciones sociales con la que el régimen procura evocar una imagen que garantizaría la consulta a los intereses sectoriales. En realidad, los dos ministros de Agricultura y Ganadería (Aguado) y de Industria y Minería (Ingeniero Oxenford) son personeros de grupos económico-financieros aunque sus responsabilidades pasadas en la conducción de las Confederaciones Rurales Argentinas y en la Unión Industrial

227. Ver *Lectura 5* en esta edición.

Argentina, respectivamente, los obligan a compromisos gremiales elementales. Los otros dos miembros civiles del gabinete económico (Sigaut y García Martínez) colaboraron en la gestión de Krieger Vasena cuando éste fue ministro de economía durante el gobierno de Onganía. Cabe señalar que Krieger Vasena, junto a Martínez de Hoz y al Ingeniero Alsogaray son los voceros más representativos de las distintas fracciones del capital financiero.

El paquete inicial de medidas del nuevo régimen contempló una devaluación inicial del peso de 29%, complementado con derechos transitorios a las exportaciones agropecuarias, una aceleración de los ajustes mensuales del tipo de cambio, medidas para el refinanciamiento de las deudas de las empresas productivas y financieras, un alza leve en algunos aranceles aduaneros, y un plan de disminución del gasto público.

El objetivo fue crear mejores condiciones de rentabilidad sectoriales: se trató de corregir parcialmente la sobrevaluación del peso y recurrir a un manejo de las variables monetarias que remitiese la tasa de interés a un papel neutral, tanto desde el punto de la rentabilidad de las empresas como de la distribución de los activos monetarios del sector privado entre activos internos y divisas. En las pautas anteriores, la tasa de interés jugaba como variable de ajuste mientras el tipo de cambio estaba controlado. Ahora, se perseguía controlar la tasa de interés y que el tipo de cambio tuviese un papel más activo. Consecuentemente, la disminución del gasto público y el financiamiento del déficit con emisión monetaria, sin recurrir al endeudamiento interno, han sido concebidas para evitar presiones sobre la tasa de interés.

El refinanciamiento de las deudas es un complejo mecanismo por el cual el Banco Central canaliza fondos de redescuento a los bancos y entidades financieras por licitación y éstas, a su turno, las derivan a las empresas productivas para refinarciar una fracción (30%) de sus deudas, con dos años de gracia y un sistema de reajustes de los créditos que ofrece distintas alternativas, incluyendo la evolución de los precios sectoriales. Este ha sido un recla-

mo permanente de las fracciones agrarias, rápidamente satisfecho en la medida que la devaluación, sin eliminar a los derechos a la exportación, ha afectado otra vez negativamente los precios relativos de la producción agropecuaria. Aparte, se instituyó un seguro de cambio para los empresarios endeudados en dólares de manera que la devaluación no empeorase sus posiciones financieras.

Era obvio que el paquete de medidas no estaba dirigido a promover una rápida recuperación de la economía, sino apenas a detener la recesión. Las expectativas de mayor inversión privada eran negativas. Por tanto, sacrificados otra vez los salarios reales y contenido el gasto público, la reactivación sólo podía descansar en un aumento de las exportaciones tradicionales e industriales. Como este aumento requiere de tiempo, la reactivación era esperada para algún momento del segundo semestre de 1981. Tampoco el propósito era reflotar a todos los sectores empresarios: las instrucciones del Banco Central al sistema financiero para la asignación de fondos a las empresas fueron precisas en el sentido que debía privilegiarse a aquellas que demostrasen una situación económica y financiera relativamente sana.

El conjunto de medidas no ha evitado relajar los enfrentamientos dentro del capitalismo financiero. Las fracciones que apoyaron a Martínez de Hoz no han abandonado sus pretensiones de discutir las medidas para superar la recesión. Es remarcable que estas fracciones abandonen la consigna del peso sobrevaluado como sostuvieron cuando se habían empeñado en la reorganización nacional. Ahora, para proteger sus intereses, han alegado a favor de la flotación del dólar en un mercado único lo que, dadas las condiciones objetivas de la economía argentina y la situación de expectativas de los empresarios, significaría una inmediata subvaluación del peso que la devaluación controlada del 29% no llegó a alcanzar.

Los exportadores agropecuarios (entre ellos Bunge y Born, uno de los principales apoyos de la gestión económica anterior) procedieron a dilatar la liquidación de las divisas por la venta de

granos. Otros sectores empresarios, endeudados en dólares al apostar por las pautas económicas previas, canalizaron los fondos de refinanciamiento de sus deudas para liquidar anticipadamente sus compromisos en divisas. Estas conductas contagiaron al público, y ocurrieron nuevas pérdidas de reservas al poco tiempo de la gestión del nuevo gabinete.

La respuesta del gobierno no se hizo esperar: una nueva devaluación, esta vez del 30%, hizo sostener al ministro de Hacienda y Finanzas (Lorenzo Sigaut) que el peso ya estaba subvaluado con esa disposición, y a través de otra medida del Banco Central obligó a los exportadores a liquidar en un plazo perentorio de 30 días las divisas por las ventas al exterior. No obstante, las exigencias de flotación del peso no amainaron como lo demuestra las renuncias del presidente y vicepresidente del Banco Central en los momentos inmediatamente previos a esta segunda devaluación.

Una leve recuperación de la masa de reservas fue seguida por otra fuga de dólares. Es obvio que, como siempre, no son los pequeños ahorristas los que inician este proceso sino los grandes capitalistas que terminan arrastrando a los primeros. Como fuera señalado por distintos voceros del populismo y el desarrollismo, la situación económica en 1981 es aún peor que la de 1975 (aunque es difícil aceptar que un caos fuese un riesgo menor que una crisis). Pero, desde la perspectiva de algunas fracciones del capitalismo económico-financiero, la salida hoy como ayer es una misma: la subvaluación del peso en condiciones de apertura al exterior y la ausencia de controles. La fuga de dólares es una política económica impulsada por grupos económicos fuertes que termina generalizándose para forzar al gabinete económico a redefinir sus pautas. Por otra parte, la absorción monetaria que resulta de la disminución de las reservas conspira contra el descenso de la tasa de interés que todavía sigue manteniéndose a niveles elevados. La fuerza de los hechos ha obligado al gabinete a una nueva devaluación (14%) y a aceptar la flotación del peso sólo en el mercado financiero. En definitiva, se impuso un sistema parcial de cambios múltiples.

De ahí, las diversas escaramuzas ideológicas acerca del respeto a los principios de la reorganización nacional y las tensiones activas dentro del equipo económico que llevaron a las renunciadas, esta vez, del presidente y vicepresidente del Banco Nación, la entidad financiera más grande del país.

El régimen tiene actualmente abierto varios frentes de enfrentamientos: el primero, de orden interno, está inscripto en su fundamento militar. El segundo es el que mantiene en relación a los sectores empresarios que están privilegiando sus intereses específicos y debilitando la hegemonía de ese bloque social. No hay indicador mejor de ese debilitamiento que el cuestionamiento ideológico implícito en el reclamo de la Unión Industrial Argentina, controlado todavía por los grupos económicos más concentrados, pero ahora con fuerte presencia de sectores desarrollistas por razones de representatividad. La Unión Industrial Argentina ha reclamado la flotación del dólar, la suspensión de importaciones por 180 días justificada por una situación de excepción, y un nuevo sistema de refinanciación de las deudas hasta un 50%, a 10 años de plazo y dos de gracia, en trato directo con el Banco Central y sin la intermediación del resto del sistema financiero. El tercer frente es el que opone al régimen con el movimiento obrero cuyas luchas vienen en ascenso desde 1979; por primera vez en cinco años, una huelga, como la de los trabajadores metalmecánicos, ocupó las calles obligando al despliegue del aparato "antisubversivo" mientras la CGT, uno de los agrupamientos del movimiento obrero, anticipó nuevas movilizaciones.

Una situación tan inestable en las relaciones de fuerzas ha tenido profundos efectos sobre el partido militar. Las alternativas estratégicas que seguramente se discuten son variadas, como son muchas las presiones, los disensos y las indecisiones. El gobierno persiguió inicialmente una tregua con sus medidas económicas iniciales y con su intención de reanudar el diálogo político. Los hechos anotados anteriormente indican que esa tregua no fue aceptada. De ahí, por ejemplo, las permanentes redefiniciones tácticas del

gabinete económico en relación al tipo de cambio que buscan compensar, en parte, la imposición de los derechos sobre las exportaciones de las fracciones agrarias y atender, también parcialmente, otras presiones de grupos económico-financieros. Al mismo tiempo, su negativa a atender otras exigencias bajo la fórmula de que se rescatarán a empresas y no a empresarios es un propósito de perseverar, al menos, en los objetivos iniciales del proceso. En otro plano, se anunció el estudio de las pautas para el estatuto de los partidos que no entran en la proscripción política, pero las declaraciones del general Viola de que no habrá elecciones por lo menos hasta 1987 hace difícil reiniciar el diálogo político. En reacción, otro sector de las fuerzas armadas, la Marina, ha señalado la necesidad de definir plazos para reanudar la vida institucional.

Dos puntos claves que agitan los enfrentamientos interburgueses, y que dominan la coyuntura actual, son el tipo de cambio y la refinanciación de las deudas. Ambos puntos están relacionados. Con respecto al primero, todas las fracciones burguesas coinciden en la devaluación del peso; las diferencias giran alrededor del nivel de subvaluación por las deudas en divisas de varias empresas y por las diferentes condiciones de rentabilidad de sectores que operan en el mercado interno y en mercados externos. Sin embargo, subsiste el problema de atender los elevados compromisos del sector productivo con el sector financiero. Aquí, los disensos son también obvios. Por un lado, se observa la puja de algunas fracciones burguesas que intentan romper su subordinación con el sector financiero, proponiendo alternativas que van desde una moratoria general hasta la sustitución de los bancos por el Estado (esta propuesta heterodoxa significa que el Banco Central adquiriría los debentures emitidos por las empresas deudoras). Otras alternativas en discusión, menos radicales, permitirían a las empresas deudoras un plan de cancelación de sus compromisos con las entidades oficiales y privadas del sistema financiero; el establishment tradicional propone atender este propósito solo en los casos que los estudios demuestren que, en cada situación concreta, consideradas las cargas por intereses,

las empresas quedan en condiciones adecuadas de rentabilidad. Esta alternativa se ajusta a los objetivos estratégicos planteados en 1976 que no han sido alcanzados plenamente: eliminar las empresas ineficientes y favorecer una mayor concentración de los capitales; se entiende que una solución financiera inmediata para las deudas empresarias deja latente que los bancos lleguen a convertirse en titulares del capital productivo asumiendo el control de empresas, desplazando a empresarios de su conducción.

Esta lucha intercapitalista es el meollo de la cuestión para entender la manera cómo el régimen maneja los tiempos políticos frente a los distintos reclamos de la sociedad argentina.

* * *

Epílogo

Mayo 2021

Ya fue observado en la Introducción que las *Lecturas* no alcanzaron a cubrir las medidas económicas adoptadas en las dos sucesiones presidenciales que siguieron a Viola. Galtieri y la guerra de Las Malvinas, Bignone y la salida política de la dictadura, fueron breves gobiernos con ministros al timón de la economía pero ya sin una brújula neoliberal. A manera de ejemplo, Jorge Wehbe, ministro de economía de Bignone, puso en setiembre de 1982 “bajo control del Gobierno los productos de 675 empresas, debido a la necesidad de resguardar el salario real, amenazado por una estructura industrial monopólica”.

Advertido el lector de ese cierre inconcluso²²⁸, se consideró necesario complementar las *Lecuras* con un epílogo que alude a dos consideraciones temáticas que merecen mayor extensión. Ambas son salarios-productividad y oligarquía financiera.

Salarios y productividad

Al inicio de la *Lectura 1* fue dado a entender que el proceso de sustitución de importaciones iniciado en 1946 significó costos y precios más altos de la producción industrial interna que los precios

228. El cierre del período 1976-83 está considerado en M. Peralta Ramos, “Hacia un análisis de las raíces estructurales de la coerción en la argentina: el comportamiento de las principales fracciones empresarias, 1976-1983”, en: S. Sosnowski (comp.), *Represión y reconstrucción de una cultura: el caso argentino*, Ed. Eudeba, 1988; y M. Rougier y J. Odisio, “El “canto de cisne” de la industrialización argentina”, *Revista de Estudios Sociales*, N° 68, 2019, pp. 51-67.

similares internacionales. Fue señalada también su incidencia en los conflictos interburgueses. No puede ser de otra manera cuando se recurre a aranceles aduaneros, barreras no arancelarias, control de cambios y tipos de cambio diferenciales. Sin embargo, es inevitable que una industria sustitutiva de importaciones sea protegida en sus inicios. Las preguntas obligadas son: ¿cuánto debe durar la protección?, ¿qué instrumentos adicionales deben acompañar a la protección para alcanzar niveles de productividad que la hagan competitiva?²²⁹

El texto utilizó en abundancia el concepto de productividad para entender cómo la protección a la industria sustitutiva de importaciones afectaba el precio de los bienes finales o intermedios en las cadenas de valor²³⁰. Esa constatación permitió abonar otro enfoque de la generación y agudización de los conflictos interburgueses en la sociedad argentina.

Es necesario considerar que la productividad está incluida en la masa de valor generado por una empresa o industria. En los esquemas marxistas de valor, los mismos recursos materiales y humanos generan una masa mayor de valor cuanto más eficiente es su combinación. Para un nivel dado de salarios, la masa de plusvalía

229. M. Diamand, "La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio", *Desarrollo Económico* vol. 12, N° 45, pp. 25-47. Para este autor, la industria sustitutiva no debiera ajustarse al tipo de cambio correspondiente al sector más productivo, en este caso, el sector agropecuario argentino. Por consiguiente, debería corresponder a la industria sustitutiva tipos diferenciales de cambio para su protección. Diamand era un economista adherido al "desarrollismo". Un problema del planteamiento de Diamand es que las empresas se acostumbren a la protección en vez de apelar a inversión y cambios en la organización para mejorar la productividad.

230. Debe entenderse por productividad en este texto, a menos que se explicito lo contrario, a la productividad sistémica, o productividad total de factores, referido a una empresa, sector o a la economía en su conjunto. Por tanto, el concepto de productividad no se refiere a indicadores parciales de los factores productivos, sino a la productividad total que resulta de la dotación de maquinarias y equipos, la organización de la producción y el trabajo y las relaciones laborales.

apropiada para consumo e inversión capitalista es mayor cuando la empresa recurre a cambios en las áreas de la organización del trabajo, la producción y las relaciones laborales que, en conjunto, deciden el nivel de productividad. Por supuesto, la inversión en generaciones nuevas de maquinarias y equipo es más eficiente cuando es acompañada por la reorganización en las restantes áreas claves de la empresa.

De ahí resulta que la relación salarios-productividad es imprescindible para apreciar la diferencia de costos internacionales, la magnitud requerida de protección, y el lapso necesario hasta que la industria sustitutiva dé signos de producción a precios internacionales competitivos, esto es, cuando la protección deja de ser necesaria e incluso puedan generarse saldos exportables²³¹. Una industria sustitutiva que llegase a exportar es una industria con potencial de crecimiento.

La relevancia de la relación salarios-productividad era preexistente a los antecedentes históricos referidos en la *Lectura 1* de este texto²³². Al respecto, lo primero a señalar es que la industria creció

231. Ha sido más frecuente en Argentina preguntar qué importaciones sustituir y porqué sustituir que preguntar cuáles instrumentos aplicar para que aumenten la productividad de los bienes internamente producidos.

232. La relación salarios-productividad no es relevante en textos que periodizan la industrialización. Por ejemplo, M.Kulfas (2014) considera cinco etapas en el desarrollo industrial argentino: 1) El período de industrialización asociado a la fase primario exportadora (1875-1929); 2) El período de industrialización sustitutiva de importaciones (1930-1947); 3) El período de industrialización dirigido por el Estado (1948-1974); 4) El período de reestructuración sectorial con desindustrialización (1975-1990); 5) El período de consolidación de un nuevo modelo industrial abierto y flexible (a partir de 1991). El artículo reconoce que los estímulos y contratiempos al desarrollo industrial provienen de los mercados internacionales, el carácter cambiante del Estado y las devaluaciones. Sin embargo, una lectura del artículo evidencia que el autor prescindió de la relación salarios-productividad. M. Kulfas, “El desarrollo industrial argentino en perspectiva histórica”, <https://vocesenelfenix.com/content/el-desarrollo-industrial-argentino-en-perspectiva-historica>. (La devaluación tiene la magia de convertir la productividad en competitividad por corto tiempo, tan corto como el vuelo de una perdiz, L. G.)

en Argentina aún antes del período de sustitución de importaciones propiamente dicho, y lo hizo a una tasa rápida. Es cierto que creció bajo el alero de la expansión agropecuaria y de los saldos exportables. Los efectos económicos *hacia atrás*, derivados de la demanda de insumos por la producción de cereales, granos y carne y por los medios de transporte, y los efectos *hacia adelante*, por su participación en la cadena de valor de las manufacturas de origen agropecuario, estimularon un proceso de industrialización sostenido hasta 1930²³³. Los requerimientos del fisco justificaron que los aranceles aduaneros fueran el modo preferente de protección. Concluida la primera guerra mundial, la tasa de crecimiento industrial hasta 1930 había superado a la tasa de crecimiento del producto bruto interno²³⁴. Se trataba de una industrialización “liviana”, de baja tecnología y salarios bajos.

La crisis del 30 requirió otros instrumentos protectores para la industria: esta vez se puso en acción un sistema de tipos de cambio

233. L. Geller, “El crecimiento industrial argentino hasta 1914 y la teoría del bien primario exportable”, *El Trimestre Económico*, vol. 37, N°148, octubre-diciembre de 1970, pp. 763-811.

234. En el período 1900-1929, según datos de la CEPAL, la tasa anual de crecimiento industrial (5,7%) fue superior a la del producto bruto interno (4,8%). Los datos del período están afectados por las dificultades de abastecimiento durante el conflicto mundial de 1914-18. Argentina perdió la oportunidad en la primera guerra mundial de despegar aún más a su industria por la incidencia de los grupos económicos dominantes. La oligarquía agropecuaria aliada al capital extranjero exportador hizo pesar su influencia política para que el país se declarase “neutral” en el conflicto bélico 1914-1918. El propósito era que los submarinos alemanes no torpedeen a los buques que transportaban los granos y carne exportados. Inglaterra estaba también interesada en la posición “neutralista” de Argentina. Por su parte, Australia y Canadá, dos países pertenecientes al Commonwealth, fueron necesariamente “aliadófilos”. Esta posición les permitió desarrollar durante el conflicto bélico industrias productoras de armamentos que, una vez terminado el conflicto, se reconvirtieron en industrias productoras de bienes de capital e insumos industriales. Argentina cruzó los años de postguerra hasta 1930 con el crecimiento de la industria liviana. No debiera entonces sorprender que las diferencias de producto bruto industrial per cápita en los años 20s del siglo pasado se ampliara a favor de esos dos países con referencia a Argentina.

que diferenciaba un tipo importador más alto que el exportador, al tiempo que introducía un tipo libre para atender a demandas de divisas por otras operaciones comerciales y financieras²³⁵. Al final de la década, seguían conviviendo en el sector industrial nacional tecnologías de baja productividad y salarios bajos.

Otro impulso industrialista resultó de la necesidad de sustituir importaciones a raíz de la segunda guerra mundial al comienzo de los años 40s. Este impulso fue motivado por incertidumbres acerca del final del conflicto una vez que los países en guerra procediesen a recuperar sus niveles económicos previos. Dos estrategias se enfrentaron: una conocida como el Plan Pinedo que promovía una etapa de industrialización “exportadora”, y otra alentada por sectores militares de inspiración nacionalista que postulaban una industrialización hacia adentro, volcada al mercado interno²³⁶.

El Plan Pinedo se ajustaba a la recomendación de la teoría económica sobre la industria naciente. John Stuart Mill en el siglo XIX convirtió el argumento de las industrias nacientes en una norma teórica. Mill había señalado que una industria debe ser

235. La diferencia entre tipos de cambio importador y exportador permitió acumular recursos para pagar la deuda externa contraída con capitales ingleses, abonar un subsidio a los productores agrícolas y ganaderos a través de las Juntas Reguladoras de carnes y granos y, aun así, permitir un excedente de esos recursos para volcarlos a inversiones públicas. Las dos últimas aplicaciones generaron una demanda global que permitió sostener la producción industrial. Pinedo y Prebisch (este último con la creación del Banco Central) aplicaron recomendaciones sobre la demanda agregada que Keynes escribiera en su libro fundamental para reanimar al ciclo económico (*La Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*, 1936). Cabe señalar que Argentina recuperó su nivel de producto bruto interno de 1930 antes que Estados Unidos hiciera lo mismo a pesar de contar a su favor con los impulsos de los gastos de guerra. Es probable que Pinedo estuviese informado de las ideas de Keynes de estímulo a la demanda global porque, en general, las ideas importantes circulan antes de la impresión del libro que las contienen, y Pinedo era un economista versado y conservador como Keynes.

236. J. J. Llach, “El plan Pinedo de 1940, su significado histórico y los orígenes de la economía política del peronismo”, *Desarrollo Económico*, v. 23, N° 92, enero-marzo 1984).

protegida solo si fuese viable sin protección una vez alcanzada su madurez. La madurez debiera entenderse como la capacidad de la industria naciente para alcanzar niveles de productividad que le permitan producir internamente sin protección. Hoy día, una condición adicional debiera agregarse: el balance global de divisas. En tanto la industria naciente ahorra divisas, una demanda adicional de divisas resulta de su necesidad de insumos importados; se agrega a lo anterior el efecto multiplicador que la industria naciente tiene sobre el resto de la economía que requiere, a su turno, más importaciones²³⁷.

Una alternativa ineficiente, un callejón sin salida a largo plazo, es sostener a la industria naciente con el recurso recurrente a devaluaciones que compensen las diferencias comparativas de productividad en los mercados internacionales deprimiendo los salarios internos. Así se procedió en la década de los años sesenta²³⁸. Una alternativa eficiente, aún no intentada en el país para mejorar la productividad de las empresas, es apelar a la política tributaria: se trataría de disminuir la tasa impositiva sobre las ganancias de las empresas que fuesen invertidas en tanto las ganancias distribuidas pagarían una tasa mayor.²³⁹

Como enseña la historia, se impuso la estrategia industrial hacia adentro²⁴⁰. Luego del golpe de estado de 1943 que derribó a

237. El balance global de divisas es el concepto implícito en los estrangulamientos de la balanza comercial que resultan del crecimiento industrial.

238. M. Rougier y J. Obisio, *ibid.*

239. Una idea parecida estuvo en la alforja de R. Lavagna. Las nuevas inversiones estarían beneficiadas por una amortización acelerada, esto es, las empresas que invirtiesen mostrarían ganancias contables menores y pagarían menos impuestos por esa razón. La propuesta del texto tendría un impacto mayor en la recaudación fiscal sin desatender el incentivo a la inversión productiva.

240. Declarada la II Guerra Mundial, el conflicto entre “aliadófilos” y “neutralistas” volvió a presentarse como en los preliminares de la guerra anterior. Los intereses económicos prevalecieron sobre el horror del nazismo. Se impuso nuevamente la posición neutralista, fortalecida por los “germanófilos” que no podían vocear abiertamente su posición frente al conflicto armado a riesgo de

un gobierno oligarca y corrupto, cobraron fuerza las ideas gubernamentales de una industria sustitutiva de importaciones. Algunos argumentos eran de orden estratégico militar ante la dependencia argentina de las importaciones, incluidas las correspondientes a armamentos. Otros argumentos sostenían la importancia de un desarrollo industrial cuyos actores (Estado, burguesía y trabajadores) sirviesen de contrapeso político al poder oligárquico. En el campo de la literatura económica, Prebisch, ya director de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) creada al fin de la guerra, presentó el argumento del deterioro de los términos de intercambio, aceptada por la mayoría de economistas y políticos. El argumento de Prebisch concedía actualidad y fundamento a la teoría sustitutiva de importaciones, aunque no en los términos de Mill: el deterioro de los términos de intercambio, debido a la recomposición de las economías al término de la segunda guerra mundial, justificaba las ventajas de la industrialización en Argentina. Años más tarde, bajo el impulso de las primeras sustituciones de importaciones, y los problemas emergentes²⁴¹, tomó fuerza la

ser identificados con los nazis. En esta última posición se encontraban civiles, generales, tenientes coroneles y coroneles. Finalmente, esta situación terminó en un ridículo internacional. Estados Unidos entró en guerra en diciembre de 1941 y solicitó a los países latinoamericanos el abandono de la neutralidad. La neutralidad convenía al Reino Unido porque Canadá y Australia se habían comprometido en el esfuerzo militar mientras Argentina abastecería de granos a Inglaterra durante el conflicto. Ante la evidencia que un nuevo orden internacional surgiría del fin de la guerra presidido por EE.UU., el gobierno militar surgido del golpe de 1943 declaró la neutralidad argentina en febrero de 1944 y declaró la guerra a las potencias del Eje en marzo de 1945. El riesgo que amenazaba al país era quedar excluidos de la comunidad internacional una vez concluido el conflicto puesto que Roosevelt, Churchill y Stalin habían convenido que formarían parte de esa comunidad quienes hubiesen declarado la guerra al eje antes del 1 de marzo de 1945. Fue Nelson Rockefeller el que intercedió ante las objeciones de la URSS para que Argentina no quedase excluida; la URSS cedió a condición de que Ucrania y Bielorrusia fuesen incorporadas a la comunidad internacional. “El día que la Argentina le declaró la guerra a Alemania”, ver artículo en www.infobae.com.

241. Un modelo económico desarrollado por O. Braun y L. Joy –*Desarrollo Económico*, vol. 20, N° 80., enero-marzo 1981, pp. 585-604–, explicaba las causas del

consigna “desarrollista” que cautivó a trabajadores intelectuales y políticos: la idea de integración industrial, esto es, desarrollar una industria pesada y llenar los eslabones importados en las cadenas industriales de valor con producción interna.

Los problemas emergentes arriba referidos derivaron de la modalidad sustitutiva de importaciones adoptada en 1946. El proceso sustitutivo hacia adentro se puso en tensión durante las dos primeras presidencias de Perón. El mejoramiento de las condiciones de trabajo y un alza inicial de salarios acompañaron el crecimiento de la producción industrial hasta tropezar con la productividad. Durante los tres primeros años (1946-48) nació el mito, convertido hasta hoy en axioma teórico popular²⁴², que el aumento de los salarios, sin consideración a la productividad, es condición de crecimiento económico en el sistema capitalista²⁴³. Distintamente, el aumento de salarios derivó en inflación y en la consi-

stop-go de la economía argentina. Con referencia a las devaluaciones de 1958 y 1962, los autores sostenían que, puesto que el crecimiento industrial argentino estaba frenado por la escasez de divisas en el período 1959-1963, la recomendación resultante de política económica era aumentar las exportaciones agropecuarias. Para ello, la mayor productividad agropecuaria era ineludible. Los autores sugerían entonces mejoras en transporte, almacenamiento, control de enfermedades, investigación y extensión que tiempo después fueron aplicadas a la producción agropecuaria.

242. No faltan cuadros orgánicos, hoy día, que siguen dando letra al mito

243. Un enfoque marxista atribuye la naturaleza de las crisis periódicas del capitalismo al retraso del consumo asalariado en relación al desarrollo de las fuerzas productivas impulsadas por la inversión y la productividad. La interpretación keynesiana más aceptable sostiene que el gasto público y la inversión pública son impulsos para la recuperación económica cuando se manifiesta una recesión. Ninguna de las dos interpretaciones asocia el aumento de salarios en las empresas como motor de crecimiento económico. En 1986, durante mi trabajo en la OIT, tuve una entrevista con uno de los directivos de la CGT a quién pregunté: ¿cómo estimular el crecimiento económico? La respuesta fue: aumentando los salarios. La misma pregunta a un directivo de PIT-CNT de Uruguay recibió como respuesta: haciendo la reforma agraria. Ninguno hizo referencia a una política económica del movimiento obrero para aumentar la productividad en sus empresas ya que se trataba de un problema de la “patronal” o del Estado, respectivamente.

guiente carrera entre salarios y precios²⁴⁴. Malas cosechas en 1949 y 1951 mostraron otra vez el grado de dependencia del proceso sustitutivo de importaciones de las exportaciones agropecuarias.²⁴⁵

Las medidas correctoras de corto plazo no se hicieron esperar, entre ellas, cambio de ministro de economía, devaluación, ajuste del gasto público, pago a los productores rurales de un precio mayor que los precios internacionales, créditos reorientados al sector agropecuario²⁴⁶, y un préstamo del Eximbank para Somisa y Astilleros Río Santiago que alivió la escasez de divisas.

Correcciones más estructurales estaban consideradas en la convocatoria al Congreso de la Productividad²⁴⁷ y en el Segundo

244. Inflación promedio anual 1946-48: 15%, 1949: 31%, 1950: 25%, 1951: 36%. (L. M. Poy Piñeiro, "Control de cambios, devaluación e inflación. De la crisis del treinta a la caída de Perón", *Hic. Rhodus; Crisis capitalista. Polémica y controversias*; dic. 2014; pp. 35-42.

245. El sector agropecuario argentino se comportaba como el sector productor de bienes de capital e insumos importados.

246. Las medidas en favor del sector agropecuario merecieron un guiño aprobatorio de la SRA. Previamente, en 1948, "el presidente de la Sociedad Rural Argentina José Alfredo Martínez de Hoz, al inaugurar la exposición rural de ese año, se pregunta "¿qué sería de la industria y del comercio si desapareciese la riqueza rural?", y reclama definiciones al gobierno nacional. "Pobre país -añade- el que tiene una ganadería deprimida, sofocada o aletargada por la incertidumbre, la inestabilidad y la falta de incentivo para trabajar"; a renglón seguido, invita al Estado a impulsar una actividad agropecuaria progresista, próspera, en un clima de "precios remuneradores y estabilidad económica y social". El campo hace oír así su voz y su reclamo frente a una política económica que pone el acento en la expansión industrial, redistribuyendo la renta agraria a través del crédito (citado en N. Girbal-Blacha, *El cambio de rumbo de la economía argentina peronista (1949-1955)*, *Ciclos*, año X, vol. X, N°20, 2000).

247. La alianza de Perón y los sindicatos no estaba exenta de contradicciones. Un ejemplo es el siguiente: "Se lanza así el Congreso de la Productividad. El objetivo era remover los principales obstáculos al aumento de la productividad: principalmente el ausentismo y la labor de las comisiones internas; otro requerimiento patronal era poder rotar al personal entre distintas funciones por fuera del sistema de categorías. La CGT, presionada por Perón convoca al Congreso, pero desde el vamos anuncia que habrá una dura batalla: el mismo nombre del congreso es objeto de una disputa que ganan los sindicatos. El llamado será al Congreso "de la productividad y el bienestar social"; un título alternativo era Congreso de "Productividad y Empleo". Cualquier agregado

Plan Quinquenal: las empresas solo podían incrementar sus ganancias bajando costos; se enfatizó la disciplina laboral y el presentismo; los salarios solo aumentarían por mayor productividad; se promovía el ahorro, la otra cara del consumo²⁴⁸, se aprobó una ley de inversiones extranjeras que permitió el ingreso al país de la Standard Oil, Kaiser, Fiat y Pirelli. “La productividad es la estrella polar que debe guiarnos en todas las concepciones económicas”, sostuvo Perón.

Si las medidas iniciales de la primera presidencia de Perón permiten caracterizarlo como un gobierno bonapartista²⁴⁹, las medidas correctoras de corto y mediano que siguieron justificaron que su bonapartismo era reversible, inclinado al capital. No existía sustento político para sostener que era posible en 1949 un curso distinto de los acontecimientos que implicase el salto a un capitalismo de Estado para resolver los problemas económicos, apelando solo a

no fue sólo nominal: a pesar del empeño del gobierno, los sindicatos no hicieron ninguna concesión y los empresarios se fueron con las manos vacías. Ante cada demanda, los trabajadores “pasaban la pelota” al campo empresario: el ausentismo, como otros problemas, se solucionaría con más inversión en salud y con mejores condiciones de trabajo; la productividad debía aumentarse por una mejor organización empresarial y por inversión en maquinarias (difícil en ese contexto por la escasez de divisas) y no por una mayor intensidad del trabajo. De este modo, fracasa el primer intento por “flexibilizar” las condiciones de trabajo antes conseguidas. El golpe de 1955 exime a Perón de tan ingrata tarea. A partir de entonces, ya sea bajo gobiernos militares o democráticos, operó un paulatino desmantelamiento de esta legislación laboral” (M. Kabat, “El Congreso de la Productividad: primer intento de flexibilidad laboral”, *Razón y Revolución*, 01/04/2014).

248. La propaganda oficial pregonaba: “Quien gasta más de lo que gana es un insensato; el que gasta lo que gana olvida su futuro; y el que produce y gana más de lo que consume es un prudente que asegura su porvenir”.
249. S. Frondizi, *La realidad argentina. Ensayo de interpretación sociológica*; vol. I. Praxis. 1955. Correspondió a este autor, asesinado por la Triple A, la calificación de bonapartista al gobierno elegido en 1945. La calificación tiene su origen en K. Marx, *El 18 de Brumario*, Pluma y Papel Ediciones, Lanús, 2004. El bonapartismo es una experiencia estatal que procura gestionar la concordancia de clases mediante instituciones y regulaciones.

las reservas de oro y divisas y reorientando los excedentes privados, sin afectar la propiedad privada²⁵⁰.

Las medidas correctoras del segundo gobierno peronista estaban en clave de acuerdo con las recomendaciones convencionales de los textos económicos. Por tanto, aquéllas no aparecen como el elemento determinante en el derrocamiento del gobierno en 1955. Un elemento de la mayor importancia social y política permanecía en pie. El gobierno había producido un cambio en las relaciones de poder a nivel de las negociaciones colectivas y del funcionamiento interno de las unidades productivas. La nueva estructura sindical, con sus distintos grados de organización, fue el aspecto fundante del agudo antagonismo de clases que se manifestó en las décadas siguientes. El gobierno peronista, que había recibido una estructura industrial de tecnología baja y salarios bajos, concluyó ambos mandatos con un capitalismo industrial de baja tecnología y salarios rígidos, elevados en relación a la productividad.

El empoderamiento social de la clase trabajadora no auguraba para la burguesía nacional y extranjera ninguna mejora futura en la relación salarios-ganancia²⁵¹. En adelante, la corrección de esa relación sería el objetivo. La devaluación y la extracción de plusvalía con técnicas de *management* empresarial disputaron el podio para alterar aquella relación en favor de las ganancias²⁵². En tanto la devaluación era un recurso discontinuo, oficial, la aplicación de las técnicas de *management* era una alternativa que se difundía en el sector privado desde la cima del capital concentrado. La posición tercera en ese podio correspondió a la inversión en

250. E. Basualdo, *Los primeros gobiernos peronistas y la consolidación del país industrial*, Flacso-Página 12, 2004.

251. La relación salarios-ganancia está mediada por los aumentos de productividad y el consiguiente reparto de esos aumentos. Cuando esa relación es afectada por la inflación, el aumento de precios juega a favor de las ganancias.

252. La devaluación fue el medio más sencillo de favorecer la plusvalía de toda la burguesía. El recurso a las técnicas de *management* estuvo reservado a empresas de capital concentrado dispuestas a lidiar con los sindicatos de trabajadores.

maquinarias y equipos para aumentar la productividad²⁵³. Las nuevas formas de extracción en de plusvalía con escaso capital fue posible por la coacción extraeconómica sobre la fuerza de trabajo²⁵⁴. Por su parte, la clase trabajadora organizó su resistencia social refiriéndose al mito de los años de oro del primer gobierno peronista, aunque debiendo lidiar cotidianamente con los cambios desfavorables en las relaciones de fuerza con la burguesía dentro de la empresa y a nivel sectorial²⁵⁵.

Un nuevo modelo de poder se impuso con los golpes de Estado y las tutelas militares a los gobiernos civiles. La tabla adjunta destaca que fueron necesarios 18 años para que la relación salarios-productividad se inclinase decisivamente en favor de la segunda²⁵⁶.

253. O. Ferreres, *Dos siglos de economía argentina 1810-2010*; cap. Cuentas nacionales, Fundación Norte y Sur, Buenos Aires, 2010. La tasa de inversión promedio entre los 1950 y 1972 se ubicó debajo del 20% del producto bruto interno. Si se deduce de esta magnitud los componentes de inversión residencial y no residencial, el resto fue una asignación insuficiente para inversión en maquinarias y equipo que aportaran al aumento de productividad de las empresas. Se considera necesario para que el país crezca económicamente que esa tasa de inversión sea superior al 30%. Por tanto, el argumento de la sustitución de trabajo por capital es relativo para explicar los aumentos de productividad. Las inversiones directas extranjeras entre 1950-72 ingresaron maquinarias y equipos apropiados a la dimensión del mercado argentino y a su potencial limitado de exportación, distintos a la base técnica de los países de origen que posibilitan volumen de exportaciones y economías de escala de mayor magnitud.

254. <https://revistalamarea.com.ar/a-45-anos-del-golpe-dictadura-y-poder-empresarial>

255. Pocos trabajos de economistas referencian a la clase trabajadora en sus puestos de trabajo y en la línea de producción, en particular cuando la organización de la empresa ha devenido más heterónoma con la sucesión de gobiernos partir del golpe de 1955. En los contenidos curriculares de las facultades de economía hacen falta cátedras de economía del trabajo.

256. La notable desaparición de empresas industriales pequeñas y medianas, de baja productividad, ocurridas en la comparación intercensal 1960-1970 contribuye estadísticamente a los aumentos de productividad del conjunto industrial (ver: cuadro 1, en *Lectura 1*, en pág. 22 de esta edición).

PRODUCTIVIDAD Y SALARIOS (PRECIOS CONSTANTES)

| | 1964-1954 | 1972-1964 | 1972-1954 |
|--------------------------|-----------|-----------|-----------|
| Aumento de productividad | 23,6% | 47% | 82,9% |
| Aumento de salarios | 4,6% | 4,6% | 9,4% |

(Los datos son de Rougier y Odisio, *ibidem*, recalculados para referirlos al año 1972, fin de la penúltima dictadura).

La recuperación de la tasa de plusvalía en el período 1958-1972 fue amenazada en 1973 con el retorno a ideas pasadas en favor de los trabajadores. El clima de época en ese período era de agitación social y política, entremezclado con consignas armadas y socialistas. El paréntesis abierto en 1973-75 pronto se cerró porque sus propósitos no se correspondían con la dirección que habían adoptado los grupos económicos consolidados en los planos interno e internacional. Las fuerzas populares no estaban en condiciones de detener el desorden económico y social que precedió al golpe de 1976. Por cierto, no todos los grupos económicos tenían la capacidad y la vocación de enmendar el rumbo iniciado en 1955. La *oligarquía financiera* era la única que tenía la vocación y vinculaciones estrechas con mandos militares para intentar la tarea, aunque no le alcanzó para una victoria política definitiva.

La oligarquía financiera

Desde la revolución “libertadora” (1955) hasta el fin de la revolución “argentina” (1972) se registraron avances moderados en la producción industrial caracterizados por inversiones de capital nacional y extranjero, nuevas sustituciones de importaciones, aumentos diferenciados de productividad y concentración de

capital en las ramas industriales. Como se señaló en la *Lectura 1*, la desaparición de pequeñas y medianas empresas industriales, comerciales y agrícolas contribuyó al crecimiento desigual de esa época. El crecimiento industrial continuaba provocando estrangulamientos en la balanza comercial que fueron resueltos por la política económica sin caída del producto bruto interno, aunque sí con alteraciones en las tasas de crecimiento. Los ajustes del tipo de cambio continuaron siendo un instrumento recurrente de la política económica. La productividad se recuperaba con las nuevas relaciones de poder en las empresas mientras las devaluaciones traducían la productividad en competitividad externa. Las devaluaciones favorecieron exportaciones crecientes de manufacturas de origen agropecuario (MOA) e industrial (MOI) en el marco de la ALALC (1960-1980)²⁵⁷. Tratados como ALALC fueron funcionales para desahogar excedentes industriales que todavía no eran competitivos en mercados de países desarrollados, pero sí lo eran en el mercado regional. El comercio exterior argentino registró que las exportaciones de MOA fueron las primeras en crecer en el marco de la ALALC hasta que comenzaron a gravitar las exportaciones de MOI alentadas por el sistema de subsidios y exenciones tributarias. Entre 1962 y 1972, las exportaciones de productos primarios explicaron alrededor del 50% de las exportaciones totales. Por su parte, las exportaciones de MOA aumentaron absolutamente pero cedieron posiciones relativas ante el avance de las exportaciones de MOI.²⁵⁸

Los datos industriales abrieron un debate entre trabajadores intelectuales sobre el nuevo carácter del capitalismo industrial argentino. Es interesante constatar que este debate ocurrió en las postrimerías del tercer gobierno peronista, es decir, en las vísperas del golpe de Estado de 1976.

257. El rol de ALALC en el desahogo de excedentes tradicionales y no tradicionales es mencionado en la *Lectura 5*.

258. Rougier y Odisio, *ibidem*, Tabla 4.

Uno de los trabajos se preguntaba cuál política económica tenía más posibilidades de imponerse luego de la debacle económica que siguió a la muerte de Perón. Las alternativas que barajaron los autores a la luz de los datos y de los conflictos que agitaban a la sociedad se reducían a un par, cada una con sus matices: un modelo “neoliberal” asociado al capital externo o un modelo “más capitalista de Estado”²⁵⁹. El trabajo concluía que las fuerzas sociales y políticas parecían alinearse de “manera menos favorable” para el “neoliberalismo”. Curiosa conclusión porque la historia se inclinó a la primera alternativa con el liderazgo de la *oligarquía financiera*. El proceso autollamado de reorganización nacional se propuso en 1976 su “nunca más” a un gobierno que representase una alianza de burguesía mediana y pequeña con sectores trabajadores²⁶⁰. Su política neoliberal supuso no sólo romper esa alianza sino atacar agresivamente a sus componentes sociales. En la *Lectura 1* fueron señalados los instrumentos y objetivos.

Una réplica al trabajo arriba mencionado también hizo recurso de abundantes fuentes y datos industriales que, diferentemente interpretados, conducían a distintos períodos industriales de crecimiento y recesión²⁶¹. Los críticos concluyeron “que los proyectos de distribución del ingreso con mayor o menor grado de intervención en la economía, 1946-52 (primer gobierno peronista), 1964-1966 (gobierno radical de Illia)²⁶², 1973-74 (tercer gobierno peronista) arribaron rápidamente a situaciones de crisis y terminaron por fracasar.

259. P. Gerchunoff y J. J. Llach, “Capitalismo industrial, desarrollo asociado y distribución del ingreso entre los dos gobiernos peronistas: 1950-1972”, *Desarrollo Económico*, vol. 15, N° 57, p. 51.

260. Beba Balvé, “La tercera república”, *Causas y Azares*, N° 4, 1996, Buenos Aires.

261. D. Aspiazu, C.E. Bonvecchi, M. Khavisse y M. Turkkieh, “Acerca del desarrollo industrial argentino. Un comentario crítico”, *Desarrollo Económico*, vol. 15, N° 60, enero-marzo 1976.

262. El salario mínimo, vital y móvil había sido iniciativa de Alfredo Palacios desde la década del '30. En la convención constituyente de 1957 promovió la incorporación al texto constitucional. En 1961 insistió para que la letra de la Constitución se haga ley y lo consiguió en 1964 durante el gobierno de Illia.

A continuación, respecto a la posibilidad de un capitalismo de Estado, pusieron en duda “hasta dónde podía la burguesía industrial nacional (...) afectar severamente el margen de acción de los sectores terratenientes y de los monopolios extranjeros, y por otro, *compartir en mayor medida con la clase obrera el control y perfil del proceso de acumulación de capital*, al mismo tiempo que *permitirle a ésta mejoras duraderas en el nivel económico y mayor poder político*”. Los verbos utilizados apuntan a una hegemonía burguesa, industrial y nacional, en alianza con los trabajadores. Sin duda, los críticos escribían alejados de la “utopía socialista” que había animado a las luchas sociales previas porque remataron su crítica señalando que “un programa alternativo de los trabajadores a un programa de la burguesía es otro cantar”.²⁶³ Muy poco antes de este debate, otro trabajo que había analizado el período 1966-1974, “pasaba desde el desarrollo de la lucha armada, los “disturbios” estudiantiles, las luchas gremiales, los levantamientos urbanos”, hasta concluir que no hay más que dos caminos: el capital monopolista dependiente o el socialismo²⁶⁴.

Sin embargo, ninguno de los trabajos aludidos llegó a captar, por razones de método, la construcción social de la *oligarquía financiera* como grupo económico, y su decisión de actuar como fracción hegemónica del bloque social para precipitar el golpe de 1976²⁶⁵. La dificultad para visualizarla resultaba de apelar a gran-

263. Aspiazu y otros, op. cit., p. 612.

264. Los caminos alternativos estuvieron contenidos en una exposición de O. Braun (http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/hindustria/hindustria_v2_n2_06.pdf) más tarde desarrollada por el mismo autor en *El plan económico del gobierno popular*, El Coloquio, Buenos Aires, 1974.

265. El sujeto oligarquía debe entenderse como la aplicación de “la ley de hierro de la oligarquía” enunciada en 1915 por R. Michels, *Los Partidos Políticos, un Estudio Sociológico de las Tendencias Oligárquicas de la Democracia Moderna*, Amorrortu, 2017; es decir, la oligarquía en este texto es un concepto de poder, la dominación de una fracción social sobre otras fracciones. El término oligarquía financiera aparece una única vez, entre comillas, sin profundizar en su significación social en J. J. Llach, *ibid.* (1984).

des agregados sociales en lugar de desagregarlos para individualizar a esa fracción social que no era la vieja oligarquía terrateniente vinculada al capital extranjero exportador, aunque tuviera su rai-gambre en aquélla y su afinidad con el último. Por supuesto, esa visualización tampoco podía resultar de un análisis centrado en el marco del crecimiento industrial argentino. Quedaba ausente la consideración del desarrollo paulatino de relaciones capitalistas en el sector agropecuario pampeano que daba a una de sus fracciones una caracterización social creciente en tanto capitalistas, aunque conservasen el rango de terratenientes. Se escapaba que la limitación de los recursos naturales dedicados a granos, cereales y carne impulsaba la aplicación de excedentes económicos a emprendimientos industriales donde la acumulación es continua y progresiva. Por último, estaba ausente la vinculación de estos intereses con el capital financiero nacional.

La lectura de una información periodística con connotaciones sociales permitió captar, al principio intuitivamente, y sustentar más tarde con argumentos económicos, el papel que esa fracción habría de jugar luego del fracaso de la alianza popular en 1973-1975. ¿Cuáles son los sedimentos orgánicos que permitieron germinar a la *oligarquía financiera*? Una economía con tantas alternancias de ministros y políticas económicas, con periódicos sobresaltos de inflación, crisis de balanza comercial, devaluaciones, motivó a sectores empresarios a tener diversificada su cartera de activos para capear sucesivos temporales económicos a través de los años. Entre ellos, una fracción de la oligarquía pampeana vislumbró las posibilidades industriales, algunas sustitutivas de importaciones, otras con potencial exportador. Procedió como tantos particulares cuyas inversiones están diversificadas para disminuir o compensar riesgos, o emprender actividades más lucrativas. En definitiva, sus emprendimientos industriales pudieron beneficiarse de los distintos instrumentos de promoción; cuando tenían lugar los ajustes del tipo de cambio, los beneficios fluían hacia ambas alforjas: la industrial y la agropecuaria. Esa diversificación de intereses alcanzó una

cota superior al relacionarse con el sistema financiero, en particular con bancos privados. Esa vinculación financiera le permitió captar los excedentes propios y ajenos y aplicarlos a la expansión de su conglomerado. Otros grupos económicos, en particular del norte y oeste argentinos, también llegaron a vincularse con grupos financieros, algunos de su propia creación. El llamado a la disciplina de estos últimos dio lugar a los enfrentamientos financieros relatados.

La oligarquía financiera tenía otros atributos. Sus raíces en el sector terrateniente le otorgaba un sello de viejo cuño y una experiencia acumulada de combate a través de los años frente a medidas que afectaban a sus fuentes de ingresos. Cuando el caos económico cundió durante la presidencia de Isabel Perón, la oligarquía financiera tenía la capacidad y voluntad de proponerse como fracción hegemónica de la burguesía²⁶⁶. Su discurso ideológico incluyó inicialmente a las fracciones burguesas subordinadas y subalternas²⁶⁷. Sin embargo, la pretensión de revertir en cuatro años (1976-1980) la improductividad sistémica de la estructura industrial argentina, preservar sus negocios y amortiguar los conflictos interburgueses que se agitarían, era una tarea ímproba. No se podía revertir en cuatro años lo que había sido generado en treinta, a menos que se aplicase, como ocurrió, un grado de coacción extrema con la ocupación militar de los espacios sociales, institucionales y productivos. La sociedad no resistió ese grado de coacción, incluso tampoco muchos de sus socios iniciales. Los resultados mostraban un deterioro en todos los órdenes de la vida social. La batería de medidas económicas neoliberales conducía necesariamente al final político de la dictadura.

266. Cuando Martínez de Hoz fue presidente de la SRA en 1948, reclamó airadamente al gobierno por su estrategia de industrialización. Esta intervención está recordada en una nota anterior.

267. Por subalternas debieran entenderse a las fracciones de la pequeña y mediana burguesía.

CONCLUSIONES DEL EPÍLOGO

La herencia pesada que ha dejado la dictadura 1976-1983 es el salto en el volumen de la deuda externa. Esta práctica de gestión para cubrir los desequilibrios externos e internos tenía antecedentes previos; desde entonces, ha sido utilizada sin solución de continuidad por la sucesión de gobiernos²⁶⁸. Las inversiones extranjeras directas dieron la espalda a Argentina cuando advirtieron las incertidumbres de los agentes económicos que ya habían comprometido sus capitales en la producción nacional. Esas incertidumbres se multiplicaban en el exterior al advertir la fuga de excedentes económicos.

Esa deuda externa es de tal dimensión que ha desplazado la atención de trabajadores intelectuales y políticos a consideraciones ajenas a un plan de crecimiento de las fuerzas productivas a nivel global, sectorial y microeconómico. Si el país quisiera recuperar su soberanía económica, pagando la exorbitante deuda externa actual a 10 años plazo, o 20 años como pretenden algunos voceros oficiales, las exportaciones industriales tendrían que crecer a un ritmo acelerado. El problema de la productividad no puede ser obviado. Una revolución productiva ya ha tenido lugar en el sector agropecuario y el sector industrial está lejos de ello. El primero puede seguir aportando divisas en los próximos 10-20 años con aumentos de productividad aunque el recurso tierra siempre será un factor limitante para aumentar la oferta de cereales, granos y carne. Otros recursos naturales, cuyas formas de explotación son capaces de irritar a la conciencia ecológica, aún no han sido plenamente explotados ni mucho menos industrializados. Asimismo, las manufacturas de origen agropecuario (MOA) tienen un potencial de exportación sujeto al aumento futuro en el consumo interno vis-a-vis el volumen futuro de la producción agropecuaria. Las perspectivas de exportación

268. Evolución de la Deuda Externa Argentina (<http://c1130004.ferozo.com/fm-meduacion/Historia/Notas/evodeudaargentina.htm>).

de MOA y MOI dependen del avance de las condiciones tecnológicas actuales en cada eslabón de sus respectivas cadenas de valor. Ambos sectores industriales, salvo una que otra excepción, están desvalidos de generaciones jóvenes de maquinarias y equipos, de prácticas modernas de organización del trabajo y la producción como también de relaciones laborales proclives al aumento de productividad.

Las condiciones sociales aún no se aprecian maduras para reeditar un Consejo de Productividad como el convocado en 1952, aunque fuese necesario para sostén del sistema. Según la comparación internacional entre países, Argentina destacaba en 2019 como la economía número 26 del mundo en términos de PIB (US\$ corrientes), el número 46 en exportaciones totales, el número 54 en importaciones totales, el número 73 en términos de PIB per cápita (US\$ corrientes) y el número 60 como economía más compleja según el Índice de Complejidad Económica (ECI, este índice mide la intensidad relativa del conocimiento de una economía)²⁶⁹. Estas posiciones tienen su contrapartida en los graves problemas del mercado de trabajo.

Al quebrarse la transitoria hegemonía de la oligarquía financiera como un cristal, los fragmentos se dispersaron; ninguna fracción de la burguesía tuvo en adelante la capacidad de construir una propuesta de desarrollo de las fuerzas productivas que congregara a otras fracciones; cada una actuó tras sus intereses. A partir del regreso de la democracia, las fuerzas sociales delegaron a los cuadros políticos la implementación de soluciones burguesas sin que los partidos que pujan por la conducción del Estado sean hoy día la expresión de bloques sociales. El plan Austral, la convertibilidad, el retorno a la moneda nacional, no consiguieron evitar la acumulación de deuda externa, las distintas formas de fuga de capitales, la devaluación del peso, la continuidad de los desequilibrios gemelos, el convencimiento de capitalistas nacionales y extranjeros que Argentina no es un lugar para invertir. Hablar hoy día de productividad en el país es despertar re-

269. Recuperado de <https://oec.world/es/rankings/eci/hs6/hs96>.

acciones adversas porque ese concepto aparece reñido con el empleo y las condiciones de trabajo, y anticipa arduos conflictos sociales²⁷⁰.

Es destacable que, una vez superada la dictadura, la clase trabajadora ha permanecido ajena a todo propósito serio y sostenido de construir una alianza con sectores sociales afines. La reedición de coincidencias con la pequeña y mediana burguesía está disminuida por la debilidad ideológica y estructural de ese sector social. La fragmentación social no solo afectó a la burguesía sino también a la clase trabajadora, activos e inactivos. Sectores de trabajadores libran su lucha de clases en los espacios productivos del capital extranjero y nacional mientras gran parte de la dirigencia sindical se ampara a la sombra de la vetusta ley de asociaciones profesionales. Sin embargo, ¿un programa de la clase asalariada es otro cantar²⁷¹? Así se han preguntado algunos trabajadores intelectuales con un dejo de incredulidad. Por el contrario, se trata de pensar en una nueva construcción social. Se trata de estar atentos sobre las fuerzas que se mueven en el amplio universo de los trabajadores, en particular de aquellas fracciones con la resolución de formular un programa de transición al socialismo con el apoyo de trabajadores intelectuales que acepten el papel de cuadros orgánicos. Un programa que sea ofrecido a la discusión de toda la clase para fortalecer el número y calidad del bloque social en formación. Un programa presentado luego a otras fracciones sociales aunque sin abandonar la pretensión de hegemonía de la clase. Un programa cuya ideología se transforma en partido para convocar a otros partidos. Por cierto, la trayectoria histórica no será lineal.

* * *

270. Las contradicciones entre productividad, empleo y condiciones de trabajo podrían resolverse con cambios en la legislación laboral y en la negociación colectiva sectorial o por empresa, sin perjuicio para los trabajadores si éstos tuvieran una política de clase con aspiración de gobernar.

271. A. Gorz, *Estrategia obrera y neocapitalismo*, Ediciones Era, México DF, 1976.

CICSO, desarrolla sus actividades desde 1966 agrupando a un conjunto de científicos sociales dedicados al estudio de la estructura, las relaciones de clase y grupos socioeconómicos, sus formas de acción y organización y sus orientaciones ideológicas.

El objetivo fundamental de sus actividades apunta a promover la investigación, en cuanto implique conceptualización, teoría, método, descripción, medición y verificación empírica de estos campos de problemas, con especial énfasis en la sociedad argentina, pero sin excluir cuestiones teóricas generales ni a las demás sociedades latinoamericanas.

En esta línea de trabajo, al análisis de la sociedad nacional se liga el intento por desarrollar la teoría social; para ello se integran fundamentalmente la perspectiva sociológica, económica e histórica, con el objetivo común de conocer las relaciones básicas de dominación que regulan nuestra vida social, tanto en el ámbito interno como en el externo.



Este libro traza las contradicciones orgánicas, conflictos sociales, enfrentamientos políticos que resultaron del proceso de sustitución de importaciones en Argentina. Una *oligarquía financiera*, cómplice civil de las fuerzas armadas, se propuso resolver las disputas inherentes a ese proceso con una política económica neoliberal a partir de marzo de 1976. La dictadura cívico-militar no tuvo éxito en su propósito. Su ciclo de auge y declinación transcurrió entre 1976 y 1981. El texto describe las etapas coyunturales de ese período a medida que se sucedían, con arreglo al método de las relaciones de fuerzas.

mónadanomada + CICS0

9 789874 824707

